

## НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ  
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

### Ленинградская область

Губернатор Ленобласти  
Александр Дрозденко открыл  
фронт-офис, который будет  
сопровождать инвестпроекты  
по принципу «одного окна».



**Инвесторов  
призвали на фронт, стр. 10**

### Торги

В аукционе по закупке 107 тыс.  
кв. м социального жилья  
на рекордную для бюджета  
сумму в 5,2 млрд рублей принял  
участие лишь один застройщик –  
«Дальпитерстрой».



**Вдаль по-питерски, стр. 15**



## О ЖКХ с любовью

Депутаты Петербурга утвердили на пост вице-губернатора по ЖКХ Владимира Лавленцева. «Молодой, с образованием и все еще легко обучаемый, креативный, исключительно порядочный семьянин и хороший отец», – такую характеристику новому чиновнику дал парламентариям его коллега из Смольного. (Подробнее на стр. 5) ➔

**БалтТеплоСтрой**  
группа компаний

### ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

192019, Санкт-Петербург,  
наб. Обводного канала, д. 14, лит. С, офис 410  
Тел. (812) 449-7363. E-mail: bts@baltts.ru  
www.baltts.ru

### 3D-МЕТАЛЛ

Производим, продаем:  
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм  
Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

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

### НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проектирует: Ассоциация на сайте www.obobroyto.ru

**ОТАДЕЛСТРОЙ**

т. 777-0-500 www.7770500.ru

ОТАДЕЛСТРОЙ  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ

LSR ЛСР  
Цемент

www.lsrcement.ru

## БЫСТРЕЕ ВЫШЕ ПРОЧНЕЕ\*

\*новый  
высокомарочный цемент

уже в строительных магазинах

Информацию о вариантах подписки можно  
узнать по тел.: (812) 458-03-40  
или на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

**ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ**

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

## 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:** Алена Шереметьева  
e-mail: red@asninfo.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:**  
Алеса Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуркова,  
Татьяна Кранрева, Никита Крочков,  
Михаил Немировский

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

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

**Отдел рекламы:**  
Серафима Редото (руководитель), Ольга Бич,  
Валентина Борникова, Елена Васильева,  
Людмила Треубова, Екатерина Шведова  
**Секретарь отдела рекламы:**  
Дарья Васильева  
Тел./факс +7 (812) 458-03-40  
e-mail: reklama@stroypress.ru



**Отдел подписки:**  
Елена Хохлачева (руководитель),  
Екатерина Черякова  
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 государственные, 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.**

Издается с февраля 2002 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам (специальки – по отдельному графику).

**Типография:** ООО «Парголовская типография»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 91  
Подписано в печать 17.05.2013 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.)

# «Пионер» пропустил мяч

**Никита Кулаков / Арбитражный суд отказался удовлетворить иск группы компаний «Пионер» к Комитету по градостроительству и архитектуре, который несколько месяцев не согласовывает девелоперу проектную документацию под новый жилой комплекс рядом с парком 300-летия Петербурга. Участок инвестора попал в границы пятна, которое власти хотят отдать футбольным болельщикам под фан-зону.**

Заседание арбитража, где суд отказался удовлетворить иск ГК «Пионер» к КГА, состоялось 8 мая. Заместитель генерального директора группы компаний «Пионер» Александр Погодин сообщил, что причиной иска стали задержки со стороны комитета в согласовании документации по проекту нового жилого комплекса «Хельсинки» на Приморском пр., 52. Это проект общей

на этой территории, ситуацию только усугубят», – пояснили тогда в Смольном.

«Сомневаюсь, что будем оспаривать решение арбитража. Даже если бы нам удалось выиграть суд, мы вряд ли сможем приступить к строительству. Ведь власти против», – заявил Александр Погодин.

Городу на территории будущей фан-зоны принадлежит 5 га. Остальное – в частной

общаемся с новым руководством комитета и видим его желание найти компромиссное решение по этой сложной ситуации. Надеемся, что это случится в ближайшее время», – полагает топ-менеджер.

Юристы говорят, что эта конфликтная ситуация может разрешиться положительно, только если городом будет предложена справедливая компенсация за выход инвестора из запланированного проекта. «На данный момент участок относится к жилым зонам, и планы инвестора по его застройке вполне обоснованы. При этом если согласие по выкупу участка достигнуто не будет, застройщик может обернуться для инвестора цепочкой судебных разбирательств, если будут препятствия со стороны властей», – считает юрист практики недвижимости юрфирмы «Дювернуа Лигал» Евгений Ширстов. По его словам, учитывая, что по действующему законодательству для выдачи разрешения на строительство не требуется получение каких-либо дополнительных согласований, кроме заключения экспертизы проекта, наиболее вероятно, что через суд собственнику участка в итоге удастся оформить необходимую разрешительную документацию. «Однако реализация проекта в любом случае не будет быстрой и легкой», – уверен юрист.

## Юристы говорят, что эта конфликтная ситуация может разрешиться положительно, только если городом будет предложена справедливая компенсация за выход инвестора из запланированного проекта

расчетной стоимостью 5 млрд рублей девелопер запланировал построить на участке 2,8 га, который уже несколько лет находится в его собственности.

Но в декабре 2012 года власти Петербурга неожиданно заявили, что планируют отказаться от жилой застройки 24,7 га рядом с парком 300-летия Петербурга ради создания там рекреационной зоны, где во время чемпионата мира по футболу 2018 года разместится фан-зона для болельщиков. Идея была озвучена губернатором Георгием Полтавченко. В его окружении заявляли, что это консолидированное решение администрации, продиктованное заботой о горожанах. «В районе уже транспортный коллапс и острая нехватка социальной инфраструктуры и зелени. Новые жилые проекты, запланированные

собственности. Участок ГК «Пионер» как раз и попал в границы обозначенного Смольным пятна. Кроме «Пионера» в пределах будущей фан-зоны оказались участки компаний Setl City (владеет 3 га в районе бывшего завода «Редан») и «ЮИТ Санкт-Петербург» (1 га под жилой комплекс площадью 18 тыс. кв. м). Эти инвесторы, как выяснилось, тоже испытывают затруднения с согласованием своих проектов. Но в суд не обращались. Они ждут предложений властей о выкупе своей земли.

Один из топ-менеджеров этих компаний говорит, что после смены руководителя КГА (напомним, что недавно главой комитета был назначен Олег Рыбин, а бывшая руководитель комитета Юлия Киселева стала главой Василеостровского района города) наметились пути выхода из тупика. «Мы

## цифра

# 2,8 га

земли находится в собственности ГК «Пионер» на Приморском пр., 52

## вопрос номера

**Попытки Смольного купить квартиры у застройщиков под соцжилье по 48,5 тыс. рублей за 1 кв. м успехом не увенчались (см. стр. 15). По какому пути лучше идти городу: строить жилье самостоятельно или продолжать выкупать у застройщиков?**

**Владимир Гордеев, представитель компании ООО «Юнит»:**

– Лучшее, чтобы город строил жилье для социальных нужд самостоятельно. Это экономичнее и гарантии больше, что люди получат квартиры, тем более что попытки выкупа квадратных метров у застройщика успеха не имели. Городу госбанки и кредиты быстрее дадут, и под меньшие проценты. А застройщики могут затягивать процесс возведения домов и в результате срывать сроки сдачи объекта. Да и вообще, вначале говорят, что продадут городу три квартиры, а потом продают одну.

**Сергей Однолетков, руководитель департамента развития VMB Trust:**

– Я считаю, что лучше продолжить выкупать жилье у застройщиков.

Другое дело, что нужно определиться с начальной рыночной ценой, найти некую нижнюю планку, от которой потом и отталкиваться. Начать с низкой цены за «квадрат» и идти постепенно вверх. И на какой-то цифре город с застройщиками все же достигнет консенсуса. Полагаю, что самостоятельно город будет строить не столь эффективно, и теоретически здесь цена на «квадрат» может быть еще выше, чем в случае выкупа жилья у девелоперов. Город сегодня не столь эффективный управленец в части строительных процессов, нежели застройщики.

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

– В принципе, позиция, когда город одной рукой стимулирует бизнес, а другой пытается открыть свое дело, очень противоречивая и странная. Если город заинтересован в развитии бизнеса, то нужно дать возможность специалистам делать то, что они умеют, в этом случае самой логичной является покупка квартир городом на открытом рынке.

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

– Строить городу самому выходит намного дешевле, нежели покупать на стороне. Он сам себе выдает землю, сам себе готовит документацию, подтягивает для себя инженерные сети. Ставь коробки да заселяй людей. Но город раз за разом устраивает провалы аукционы с заявленной фантастической ценой квадрата. С каждой кадровой волной перестановок власть становится все менее профессиональной.

**Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб»:**

– Строительство домов – не профильная деятельность для властей. Да, Смольному будет легче найти земельный участок под строительство, но в любом случае придется привлекать генерального подрядчика, тратить силы и время на взаимодействие с ним, брать на себя функции девелопера. В итоге цена может приблизиться к целевым показателям в 48 500 рублей за 1 кв. м,

но насколько это прагматично с точки зрения использования ресурсов государства – вопрос.

**Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development:**

– На российском рынке не до конца понятно, кому должно даваться социальное жилье, неясен порядок его выделения и т. д., схема для многих непрозрачная. Но, например, в Голландии каждый застройщик 30% квартир в объекте выделяет за оговоренную сумму под социальное жилье государству, таким образом в Голландии борются с сегрегацией. Такой механизм будет понятен и российскому рынку. То есть если девелопер будет понимать, что от каждого своего проекта он должен будет продать городу по адекватной цене определенный процент квадратных метров, мы получим работающую схему, позволяющую решить вопрос социального жилья. В том же случае, если мы будем строить кварталы социального жилья, скорее всего, оно будет некачественным: будут использоваться самые дешевые материалы, дешевая рабочая сила и пр.



# Нам 40 лет!



**БЕТОН** отдел продаж  
438-15-53, 412-94-91



**ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА** отдел продаж  
318-31-05, 318-31-06



**РАСПРОДАЖА!**

## 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 об аккредитации РОСС RU.0001.610017. РОСС RU.0001.610101



**Центр  
строительного аудита  
и сопровождения**

- ✓ НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА проектной документации и результатов инженерных изысканий  
Сопровождение при получении разрешения на строительство
- ✓ Градостроительный аудит проектной документации  
Анализ объемно-планировочных решений
- ✓ Консалтинг по этапам получения согласований при реализации строительных проектов



190000, Санкт-Петербург, набережная реки Мойки, д. 78  
Тел.: +7 (812) 244-02-05 / Факс: +7 (812) 244-02-06  
info@csas-spb.ru  
www.csas-spb.ru

## Целевое назначение запретили

**Зоя Шпанько / Отныне инвесторам станет сложнее претендовать на привлекательные с их точки зрения участки в Петербурге.**

Отдельные положения городского закона «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции» признаны недействующими. Такое решение принял Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа. Речь идет о законе № 282-43 от 17.06.2004. Документ позволял предоставлять землю или здание в обход конкурсной процедуры целевым назначением тому или иному заинтересованному, включая так называемых стратегических инвесторов. Между тем подобный подход прямо противоречил нормам федерального антимонопольного законодательства. «Этот порядок способствовал коррупции и принятию решений, ущемляющих интересы других возможных участников и даже самого города», — отмечает начальник отдела контроля органов власти управления Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу Елена Асташенкова.

В феврале 2013 года Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области по заявлению петербургского УФАС признал ряд положений документа незаконными, а 13 мая Федеральный арбитражный суд СЗФО отклонил кассационную жалобу Георгия Полтавченко на решение нижестоящего суда. Таким образом, проекты, одобренные согласно закону 282-43, но еще не воплощенные в жизнь, по сути, утратили шансы на реализацию.

# «Интарсию» позвали в суд

**Никита Кулаков / Один из подрядчиков – ООО «Туруаллисуус ой» – пытается обанкротить строительное подразделение группы компаний «Интарсия». Истец утверждает, что в процессе строительства Молодежного театра на Фонтанке ему задолжали 7 млн рублей за электромонтажные работы. Ответчик подал встречный иск.**



Фото: Нина Крюкова



Схемы по взаимозачету привели подрядчиков строительства Молодежного театра на Фонтанке в суд

Иск о банкротстве ООО «Строительная компания «Интарсия», входящего в группу «Интарсия», на прошлой неделе подало ООО «Туруаллисуус ой». Информация об этом есть на сайте Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти. По данным СПАРК, ООО «Туруаллисуус ой» занимается электромонтажными работами, его собственник – физическое лицо. В конце

2011 года компания признана банкротом и сейчас находится в стадии ликвидации. «Иск о банкротстве СК «Интарсия» связан с просрочкой платежа по установке видеонаблюдения, систем пожаротушения и охранных сигнализаций на нескольких объектах, в частности в Молодежном театре на Фонтанке», — говорит конкурсный управляющий ООО «Туруаллисуус ой» Игорь Рулев. Речь идет о договоре компаний от 2009 года на выполнение компанией «Туруаллисуус ой» работ стоимостью 14 млн рублей. Подрядчик выполнил их лишь на 10 млн рублей. «Интарсия» оплатила часть работ. Ее долг составил 6,7 млн

## справка



Группа «Интарсия» создана в 1992 году. В нее входят ООО «Интарсия» (управляющая компания), СК «Интарсия», ООО «Реставрационная компания «Интарсия», ООО «Архитектурное бюро «АМ-Интарсия». Совладельцы группы, по данным ЕГРЮЛ, генеральный директор Виктор Смирнов (80%) и Геннадий Явник (20%). «Интарсия» реставрировала такие памятники архитектуры, как Ростральные колонны, Академия художеств, «Колесница Славы» на арке Главного штаба, Смольный собор, Александровская колонна и Михайловский замок.

рублей. Согласно данным с сайта суда, сначала «Туруаллисуус ой» подало иск к СК «Интарсия» с требованием о взыскании 7,3 млн рублей задолженности с пенями. Это случилось летом 2011 года. Суд удовлетворил иск. Но «Интарсия» сейчас оспаривает это решение. Разбирательство по апелляции назначено на 21 мая.

«Это обычный спор хозяйствующих субъектов, причем мелкий. Истец сам банкротится и пытается заткнуть свои дыры за наш счет. До сих пор у нас с компанией были взаимозачеты. Но конкурсного управляющего это не устроило», — сообщили в ГК «Интарсия».

## Земельный резерв в Кудрово

**Никита Кулаков / Компания SVP-Group, крупнейший землевладелец в Кудрово, закрывает сделки по продаже очередных 20 га под жилую застройку. Неосвоенными в этом районе остается треть из 150 га. Полностью распродать землю собственник намерен за три года.**

Как рассказал председатель совета директоров SVP-Group Денис Жуков, в стадии завершения находятся сделки с компаниями «ЦДС» и Setl City, которые приобретают по 4 га каждая. «Мы рассматриваем возможность покупки земли не только в Кудрово, но и в других районах», — уклончиво сообщили в пресс-службе Setl City. А генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев подтвердил, что компания выкупает участок для строительства 100 тыс. кв. м жилья плюс к 180 тыс. кв. м

квартала «Весна», который уже строится. «Новые 4 корпуса станут продолжением этого квартала. Мы также построим детсад и софинансируем строительство школы и дорог», — добавил он. Денис Жуков также сообщил, что компания «Полис Групп», которая уже строит в Кудрово жилой комплекс «Австрийский квартал» площадью 30 тыс. кв. м на участке 7 га, докупает еще 8,5 га. В «Полис Групп» сделку подтвердили и сообщили, что там появятся 115 тыс. кв. м жилья. Кроме того, по словам господина Жукова, в квартале появился новый девелопер – ООО «Эй Би Групп», которая недавно приобрела 3 га. По данным СПАРК, компания в равных долях принадлежит генеральному директору Игорю Новгородскому и Марине Григорьевой. Связаться с собственниками не удалось. По данным генерального директора компании

«Ойкумена» Льва Гниденко, земля в Кудрово стоит сегодня от 70 млн до 120 млн рублей за 1 га. На каждом из перечисленных участков можно построить 70-100 тыс. кв. м жилья. «Общий объем инвестиций в застройку этих пятен составит 17-20 млрд рублей», — говорят эксперты АРИН. Проект в Кудрово предполагает комплексное освоения 150 га на границе Петербурга и Ленобласти. Он стартовал в 2007 году. Владелец земли – компания SVP-Group – привлекла в качестве партнера компанию Setl City. По ее заказу архитектурное бюро «Чобан и Герасимов» разработало идею строительства обособленных кварталов в стиле разных европейских городов (поэтому проект получил название «Семь столиц»). В течение 10-12 лет планировалось построить 1,5 млн кв. м жилья на 65 тыс. человек и объекты инфраструктуры.

Но выдержать единую концепцию развития квартала не удалось, поскольку каждый собственник участка решил развивать его в соответствии с собственными планами. Setl City выкупила у SVP-Group около 50 га территории в Кудрово. И сейчас строит здесь кварталы «Лондон» и «Вена». В рамках этих проектов к 2018 году будет построено 670 тыс. кв. м жилья, 8 учреждений дошкольного и государственного образования. Общий объем инвестиций оценивается в 46 млрд рублей. В 2011 году компания «Мавис» приобрела 4,5 га (квартал «Париж») под 90 тыс. кв. м жилья. В том же году 4 га под 180 тыс. кв. м жилья (квартал «Берлин») купила в Кудрово группа компаний «ЦДС». А «Полис Групп» и связанной с ней компанией «ТИН Групп» принадлежат участки, купленные в свое время у SVP-Group компанией «Дальпострой» (речь о 17 га территории

квартала «Барселона» под 200 тыс. кв. м жилья) и земля под «Австрийским кварталом» (7 га). Неосвоенными в Кудрово у SVP-Group осталось около 30 га земли. Еще 15 га – в совместной собственности SVP-Group и компании «Евроинвест» Андрея Березина и Юрия Васильева. SVP-Group планирует завершить распродажу своих активов в Кудрово за 3 года. Сейчас строит здесь кварталы «Лондон» и «Вена». В рамках этих проектов к 2018 году будет построено 670 тыс. кв. м жилья, 8 учреждений дошкольного и государственного образования. Общий объем инвестиций оценивается в 46 млрд рублей. В 2011 году компания «Мавис» приобрела 4,5 га (квартал «Париж») под 90 тыс. кв. м жилья. В том же году 4 га под 180 тыс. кв. м жилья (квартал «Берлин») купила в Кудрово группа компаний «ЦДС». А «Полис Групп» и связанной с ней компанией «ТИН Групп» принадлежат участки, купленные в свое время у SVP-Group компанией «Дальпострой» (речь о 17 га территории

рынок еще 4,5 млн кв. м жилья. Но эксперты говорят, что это предложение рынок поглотит. «Чтобы удовлетворить потребности города в жилье, нужно ежегодно строить 4 млн кв. м квартир. А сейчас строим 2,5 млн кв. м», — говорит глава холдинга «Эталон» Вячеслав Заренков. Начальник отдела аналитики Setl City Владимир Копылов, в свою очередь, отмечает, что спрос на квартиры на границах города растет. «Если раньше мы планировали сдавать в год по 50-60 тыс. кв. м только в Кудрово, то сейчас сдаем около 100 тыс. кв. м в год», — говорит он. А средняя цена за 1 кв. м в Кудрово, по словам генерального директора ГК «Новый Петербург» Андрея Вересова, колеблется от 75 до 90 тыс. рублей.

## цифра

# 120 млн рублей

за 1 га может сегодня стоить земля в Кудрово

# О ЖКХ с любовью

**Лидия Горборукова** / Депутаты Петербурга утвердили на пост вице-губернатора по ЖКХ Владимира Лавленцева, который будет отвечать за вопросы жилищной политики, ЖКХ, благоустройства и энергетики. В поддержку его кандидатуры проголосовали 32 депутата, против – 4, а воздержались 12.

В голосовании не принимали участие коммунисты и представители фракции «Яблоко», а члены фракции от «Справедливой России» приняли решение о свободном голосовании.

Вице-губернатор Петербурга Игорь Дивинский, представляя кандидатуру будущего вице-губернатора, призвал присутствующих депутатов вспомнить, как будет звучать по-английски слово «любовь». «Лав!», – радостно воскликнул Игорь Дивинский и попросил депутатов обратить внимание на фамилию господина Лавленцева.

«Молодой, с образованием и все еще легко обучаемый, креативный, исключительно порядочный семьянин и хороший отец», – расхваливал будущего коллегу господин Дивинский.

Он отметил, что «ценность» Владимира Лавленцева в том, что, вобрав все советы депутатов, он «сможет их развить и приумножить в своей будущей работе». По уверениям Игоря Дивинского, господин Лавленский, «еще не достигший предельного возраста «государевой службы», еще не успел закоستنеть в своих догматах, будет гибко и пронзительно» реагировать на помощь парламентариев.

После такого лестного представления Владимиру Лавленцеву оставалось лишь сказать, что он готов служить на благо Родины и достойно выполнять возложенные на него обязанности.

Несмотря на то что Игорь Дивинский призвал проголосовать за кандидатуру Владимира Лавленцева без обсуждения, депутаты все же задали несколько вопросов. Каждый из них предварялся фразой: «Не знаю, сможете ли Вы ответить на этот вопрос сегодня».

В частности, депутат Ирина Комолова от КПРФ поинтересовалась тем, как соби-

рается будущий вице-губернатор выполнять указание президента РФ не повышать тарифы за год более чем на 6%, тем более что с первого июля городской Комитет по тарифам уже принял решение о росте тарифов в среднем на 15-18%.

«Вопрос непростой, но я его знаю. Мы будем работать над тем, чтобы указ президента был выполнен», – отрезал Владимир Лавленцев.

Впрочем, Вадиму Ларионову, члену фракции «Справедливая Россия», достался практически такой же ответ, хотя вопрос был совсем другой – о создании полигонов ТБО.

## Господин Лавленцев пообещал наладить диалог с энергетиками-монополистами и поработать над установкой приборов учета в жилищном комплексе Петербурга

Кроме этого, господин Лавленцев пообещал наладить диалог с энергетиками-монополистами и поработать над установкой приборов учета в жилищном комплексе Петербурга.

Отвечая на вопросы журналистов еще после своего избрания на пост вице-губернатора, Владимир Лавленцев сказал, что в его работе не будет никакой коррупционной составляющей. «Из бизнеса я ухожу полностью – и в качестве собственника, и в качестве управляющего. Я не заинтересован на период своей службы в получении выгоды от тех бизнесов, которые я создал и управлял, и не собираюсь лоббировать никакие бизнес-интересы, а буду работать в рамках своих должностных обязанностей», – отметил он.

Борис Вишневский, депутат от фракции «Яблоко», удивлен, что губернатор Петербурга выдвинул кандидатуру Владимира Лавленцева на должность вице-губернатора по ЖКХ.

«Мне странно представляется кадровая политика нашего правительства. Я не думаю, что человека с таким опытом и биографией следует представлять на эту должность. У господина Лавленцева пока нет ни опыта работы в сфере ЖКХ, ни знания Петербурга. Мне вообще кажется, что в городе работу в сфере жилищно-коммунального хозяйства надо начинать не с должности вице-губернатора. Пока можно

было бы назначить его [Лавленцева] исполняющим обязанности вице-губернатора, и только по прошествии полугода, возможно, идти дальше», – прокомментировал свою позицию господин Вишневский.

Он отметил, что фракция «Яблоко» воздержалась при голосовании, потому что не было оснований голосовать ни за, ни против кандидата.

По мнению Бориса Вишневецкого, окончательно выводы об эффективности работы нового вице-губернатора можно будет сделать к весне 2014 года. «Посмотрим, как он будет справляться с подготовкой к зиме», – заключил депутат.

По мнению Бориса Вишневецкого, окончательно выводы об эффективности работы нового вице-губернатора можно будет сделать к весне 2014 года. «Посмотрим, как он будет справляться с подготовкой к зиме», – заключил депутат. Председатель Ассоциации ЖСК, ЖК и ТСЖ Санкт-Петербурга, считает, что Владимир Лавленцев понимает то, о чем говорит, а потому ему можно дать шанс на решение задач, которые перед ним стоят. «Новому вице-губернатору, мягко говоря, есть над чем работать. Во-первых, собственникам нужно втолковать, что именно они в ответе за свое имущество. Во-вторых, нужно что-то делать с постоянно меняющимся законодательством, а в-третьих, правильно сформировать систему учета энергоносителей – нужно наконец разобраться, из чего состоят наши тарифы», – заключила эксперт.

### НОВОСТИ

➔ **Начата реконструкция дома А.Н. Якуниной** в пер. Антоненко, 2, под гостиницу, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru).

Как сообщает ООО «Строительная фирма «ИРОН», осуществляющее частичный демонтаж, уже полностью разобран внутренний флигель и часть фасадной стены. В процессе реконструкции планируется осуществить надстройку здания мансардным этажом. Закончить демонтажные работы планируется к середине августа.

После реконструкции общая площадь отеля составит около 13 тыс. кв. м (сейчас – 10 тыс. кв. м). Инвесторы проекта также рассчитывают устроить под постройкой подземный паркинг. Общие инвестиции в проект оцениваются в 20 млн USD. Вопрос о реконструкции здания был затронут еще в 2002 году. Тогда «Файв Стар» (дочерняя структура итальянской Ernesto Preatoni Group) должна была за счет собственных и привлеченных средств осуществить реконструкцию здания под апартамент-отель и урегулировать имущественно-правовые вопросы с собственниками квартир и комнат. Для реализации проекта инвестору предоставили в аренду земельный участок площадью 3545 кв. м.

В 2010 году Смольный продлил сроки реконструкции до мая 2013 года в связи с тем, что не были расселены некоторые жилые квартиры. К этому времени ООО «Файв Стар» отказалось от объекта в пользу инвестиционной компании «Ренорд-Инвест» и ООО «Роялгарден Отель».

➔ **Объявлен открытый конкурс** на проведение реставрационных работ по усилению металлических опор скульптур ангелов на балюстраде Исаакиевского собора Петербурга. По информации сайта госзакупок, начальная цена вопроса – 34,5 млн рублей. Максимальный срок – 840 календарных дней с даты подписания договора, минимальный – 630 дней, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). Всего усиление подлежат опоры 24 скульптур с демонтажом самих скульптур, бронзовой облицовкой пьедесталов, заменой чугунных пьедесталов, при необходимости – с частичной заменой медного крепежа. Обновление ждет и сами скульптуры – это удаление загрязнений, уплотнение патины, заплата трещин, восполнение мелких утрат поверхности. Одной из фигур вернут весы, утраченные ранее.

### справка

➔ Владимир Лавленцев родился в 1980 году в Москве. В 2004 году окончил МГИМО по специальности «менеджмент», в 2008 году – Московский горный университет по специальности «шахтное и подземное строительство». До ноября 2010 года работал первым заместителем главы Департамента городского заказа капитального строительства Москвы. Покинул свой пост сразу после прихода к власти Сергея Собянина. Является совладельцем группы компаний «АРКС», специализирующейся на инженерном строительстве.

# 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

**ПервыйБИТ** IT-решения для учета и управления

Компания «Первый БИТ» приглашает бухгалтеров строительных компаний на семинар

### Практика ведения бухгалтерского и складского учета в строительстве

Дата: **29 мая**

**Программа семинара:**

1. Отражение в учете условий договоров подряда.
2. Как грамотно организовать взаимодействие между отделами бухгалтерии и снабжения.
3. Использование сметных данных в бухгалтерских программах 1С.
4. Наглядные примеры расчета заработной платы по объектам в программе 1С БИТ.Строительство.

**Бесплатный семинар**

Получите бесплатное приглашение на семинар, позвонив по тел.: **(812) 320-20-55**

Время: 10:30-14:30 Место: Лиговский пр., д. 52 [www.prorab.ru](http://www.prorab.ru)



## Сергей Ярошенко: «Наш девиз – строить быстро и качественно»

Компания «КВС», один из лидеров петербургского строительного рынка, отмечает в мае свой 10-летний юбилей. О том, чего удалось добиться за это время, и о планах на будущее «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко. ➔

– Сергей Дмитриевич, каковы приоритетные направления деятельности вашей компании?

– Наша компания занимается строительством жилья, социальных объектов и коммерческой недвижимости. Имеем немалый опыт в качестве генподрядчика, застройщика и девелопера. За 10 лет нами построено порядка 30 объектов.

– Планируете ли вы наращивать портфель собственных проектов? Их локация?

– На сегодняшний день у нас на очереди пять собственных проектов – в Кировске, Кронштадте, Сертолово, Невском районе Петербурга. Данные проекты находятся в разной степени готовности: одни – на этапе проектирования, другие – на этапе экспертизы. Это не считая двух уже строящихся жилых комплексов – «GUSI-ЛЕБЕДИ» и «Иван-да-Марья». В ЖК «GUSI-ЛЕБЕДИ» мы передаем дольщикам первую очередь, в «Иван-да-Марья» льем фундамент.

– Какова доля собственных проектов в портфеле компании? К какой их доле вы стремитесь?

– Соотношение своих проектов и тех, которые взяты нами на генподряд, примерно 40 к 60%. Мы стремимся к паритету за счет увеличения объема собственных проектов, но от сторонних заказов отказываться не планируем – такая диверсификация дает дополнительную устойчивость нашему бизнесу.

– Компания много работает на генподряде у крупнейших городских застройщиков. Как складываются эти отношения?

– В целом наши отношения с заказчиками можно охарактеризовать как кон-



структивные. Со многими из заказчиков нас связывает многолетняя работа. Они нас знают, мы их понимаем, в общем, находим консенсус.

– Какова доля госзаказа в портфеле компании «КВС»?

– Раньше городских заказов было больше, сейчас ситуация несколько изменилась в сторону их уменьшения. Мы построили в городе немало социальных объектов: несколько детских садов, школ, жилых домов – всего около 20 адресов. Также у нас есть опыт строительства отделов полиции – возвели уже три. Хотелось

бы, чтобы госзаказ в нашем портфеле присутствовал и в дальнейшем. Кстати, буквально на днях подводились итоги конкурса «Строймастер» за 2012 год, и решением жюри мы признаны лучшей строительной компанией в сфере выполнения госзаказа. Очень приятно, что наша работа по четырем объектам, которые мы построили в прошлом году, не осталась незамеченной.

– А что это за объекты?

– Это, например, комплекс РУВД в Петродворце с большим административным зданием, изолятором, КПП,

### справка о компании

ООО «КВС» образовано в 2003 году. Компания строит жилые дома, социальные объекты, коммерческую недвижимость, административные здания. Холдинговые подразделения «КВС» обеспечивают полный цикл реализации объекта – от проектирования до сдачи под ключ. Компания занимается комплексным освоением территорий в интересах заказчика, обладает допуском СРО на выполнение функций проектировщика, технического надзора, заказчика-застройщика, генерального подрядчика. Общий объем введенных «КВС» в эксплуатацию площадей к I кварталу 2013 года составил более 500 тыс. кв. м. Среди заказчиков – Комитет по строительству Санкт-Петербурга, ДСК «Блок», Городская Домостроительная Компания (ГДСК), ООО «Setl City», ООО «Новый элемент», строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» и др.

кинологовической базой, автостоянкой с ремонтным боксом. Также пожарное депо на Горском шоссе, которое обслуживает жилую и промышленную зоны Каменки. Мы выполнили комплексный капитальный ремонт гимназии № 70 в Петроградском районе, закончили жилой комплекс в Красносельском районе на 1212 квартир.

– Количество пятен под застройку с каждым годом сокращается. Как обстоят дела с вашим земельным банком?

– Действительно, в Петербурге осталось мало привлекательных участков.



Вручение награды «Лучшая компания в сфере выполнения госзаказа»



Школа № 630 Приморского района

## цитата



– Мы построили в городе немало социальных объектов: несколько детских садов, школ, жилых домов – всего около 20 адресов.

**Сергей Ярошенко,**  
генеральный директор ООО «КВС»

## цифра



# 30 объектов

построила компания «КВС» за 10 лет работы на строительном рынке Петербурга

Поэтому, как и многие девелоперы, мы приглядываемся к Ленинградской области. Рассматриваем территории в удобной транспортной доступности от Петербурга.

**– Интересны ли вам проекты коммерческой недвижимости или в приоритете все же строительство жилья?**

– В принципе, для нас нет большой разницы, что строить – коммерческую недвижимость или жилые комплексы. Вопрос только в экономике проекта. Коммерческие объекты мы строим и сейчас, например физкультурно-оздоровительный комплекс в Приморском районе рядом с ЖК «GUSI-ЛЕБЕДИ». А в скором времени планируем начать строительство бизнес-центра в Невском районе Петербурга.

**– Какой из реализуемых проектов вы считаете наиболее интересным?**

– У нас в работе несколько проектов, и каждый интересен по-своему. Но я бы особо выделил проект жилого комплекса в Сертолово. Там предполагается комплексное освоение территории с возведением большого малоэтажного жилого комплекса с двумя детскими садами, школой, физкультурно-оздоровительным центром и магазинами. Наша цель в этом проекте – создать микрорайон для комфортного проживания в экологически благополучном месте.

**– С какими сложностями в работе вы сталкиваетесь?**

– У строителей в Санкт-Петербурге одинаковые сложности – согласование проектов планировки территорий. Все остальные проблемы вполне преодолели.

**– Какое внимание вы уделяете архитектуре своих проектов?**

– Компания «КВС» «стремится к прекрасному» поэтому по возможности мы стараемся находить золотую середину между экономикой проекта и его внешним видом. Судя по отзывам наших дольщиков, ЖК «GUSI-ЛЕБЕДИ» очень украшает Туристскую ул. Сейчас нам утвердили оригинальный внешний дизайн бизнес-центра на Мельничной. Там будет сочетание четырех видов фасадов. Очень красивый дом построим в Кронштадте – проект разрабатывала студия Никиты Явейна, а это признанный мэтр архитектуры.

**– Компания заявляла, что будет продавать квартиры с отделкой и мебелью. Как движется их реализация?**

– Мы осознанно решились на такой формат домовладений и продаем квартиры с полной и качественной отделкой. Таким образом, наши дольщики получают готовые для жизни квадратные метры и въезжают в квартиры с хорошими недорогими обоями, стильным ламинатом, качественной кафельной плиткой. Для масс-маркета это очень хороший продукт. Что касается мебелировки, то в ЖК «Иван-да-Марья» мы собираемся комплектовать квартиры малого метража кухонной стенкой и встроенной техникой. Покупателям в итоге это обойдется дешевле, чем если они будут заказывать отделку такого уровня самостоятельно. Мы ощущаем стабильный спрос на такое предложение. Причем люди активно реагируют на репутацию компании, что радует.

**– По каким схемам вы реализуете квартиры в своих домах?**

– По нашей внутренней статистике, в двух строящихся сейчас жилых комплексах



Здание РУВД в Петродворце, сдано в эксплуатацию в 2012 году



Детский сад № 64 Приморского района, сдан в эксплуатацию в конце 2011 года



Жилой комплекс в 21-м квартале Юго-Западной Приморской части Петербурга



Жилой комплекс «GUSI-ЛЕБЕДИ»

сах примерно половина сделок совершается с привлечением ипотеки через крупные городские банки. Остальная часть приходится на сделки со 100%-ной оплатой стоимости квартиры и в рассрочку.

**– Как в ваших проектах решается вопрос со строительством инженерной, дорожной и социальной инфраструктуры?**

– Мы работаем в рамках общих для всех правил – СНиПов, которые диктуют необходимое количество объектов социальной инфраструктуры. Если делаем инвестпроект, то закладываем эти расходы в себестоимость. Если работаем по госзаказу, то соцобъекты, дороги и инженерия финансируются за счет бюджета. По крайней мере до недавнего времени было так. Сейчас власть хочет, чтобы строители многое строили за свой счет, и предлагает за это ряд бонусов. Мы пока на стадии расчетов и обсуждений. Однако

строить их только за свой счет получается очень дорого.

**– Ваши собственные жилые объекты пользуются большим спросом на рынке. За счет чего удалось добиться таких показателей спроса? В чем ваши конкурентные преимущества?**

– Девиз компании «КВС» – строить быстро и качественно. И мы стремимся его соблюдать. В своей работе мы стараемся учитывать вкусы и потребности дольщиков – до известного предела, конечно. Покупатели исследуют рынок, сравнивают цены, смотрят отделку и во многих случаях делают выбор в нашу пользу. Конечно, промахи бывают абсолютно у всех, ведь строительство – это сложный процесс, в котором задействованы кроме нас и надзорные органы, и подрядчики, и поставщики. Но своей репутацией мы очень дорожим и если допускаем огрехи, то прикладываем все усилия, чтобы их поскорее исправить.

**– По какой технологии построены ваши дома?**

– Мы строим кирпично-монолитные здания. Такая технология позволяет использовать разнообразные архитектурно-планировочные и фасадные решения. В отделке наружных стен применяем технологию «мокрых фасадов» с утеплением, оштукатуриванием и окраской. Кстати, мы одними из первых в Петербурге стали специализироваться на «мокрых фасадах».

**– Расскажите о планировке ваших проектов.**

– В собственных объектах мы проектируем студии, «евродушки», одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 33 до 80 кв. м. Редко четырехкомнатные. Такая планировка продиктована покупательской способностью населения.

**– Пользуются ли спросом коммерческие помещения в ваших домах? Продаете их или сдаете в аренду?**

– Мы используем разные схемы в зависимости от ситуации на рынке, характеристики помещения и месторасположения. Чаще сдаем в аренду. Но у нас пока немного готовой коммерции.

**– Сколько квадратных метров вы ввели в 2012 году?**

– За 2012 год мы ввели четыре объекта с общей площадью около 100 тыс. кв. м.

**– Расскажите о ваших планах на 2013 год.**

– Сейчас вводим в эксплуатацию первую очередь ЖК «GUSI-ЛЕБЕДИ» – это около 40 тыс. «квадратов». Осенью сдадим несколько генподрядных объектов, думаем, что в итоге тоже выйдем за 100 тыс. кв. м. Мы планируем увеличить свою долю на рынке Петербурга и Ленинградской области. Будем также продолжать работать над улучшением качества строительства и отделки своих объектов.



Пожарное депо в промзоне Каменка

# Встречают по одежке

**Роман Русаков** / Сегодня большинство девелоперов имеют несколько офисов продаж по городу. За последние годы подход к оформлению представительств претерпел серьезные изменения. ➔

По оценкам маркетологов S.A. Ricci – Санкт-Петербург, в среднем доля продаж строящейся недвижимости, которая проходит через офисы продаж застройщиков, составляет 80%, на посредников приходится порядка 20%. Но это соотношение очень сильно варьируется, потому что на рынке по-прежнему работают компании, которые не взаимодействуют с посредниками.

В таких условиях внешний вид офиса для застройщика имеет серьезное значение. В последнее время внешнему виду офисов стали уделять больше внимания: появляются удобные переговорные, детские уголки и т. д. «Офисы на объектах также претерпели серьезные изменения: теперь это не просто фургончик у строительного забора, а полноценный офис с удобными для посетителей помещениями», – рассказала Марина Никишова,

руководитель департамента аналитики «НДВ СПб».

Сергей Ильягуев, генеральный директор компании «Источник» (Sezar Group), говорит, что почти все компании, реализующие строящиеся многоквартирные дома, имеют офисы на объектах. Однако, как правило, менеджеры в них выполняют функции показчиков и обслуживают существующих клиентов, которые приезжают на площадку, чтобы посмотреть на процесс строительства. «Оформление продаж и обсуждение финансовых условий сделки зачастую происходит в центральном офисе продаж. Но у компании с большим портфелем проектов эконом-класса возникает проблема переполненности главного офиса из-за большого потока клиентов. Поэтому в данных ситуациях оформление продаж может осуществляться и на объектах. Но это скорее исключение, чем правило», – заключает он.

Директор по маркетингу и продажам ООО «КВС» Наталья Агрэ уверена, что количество офисов имеет меньшее значение, чем их качество. «Раньше было мнение, что чем больше офисов продаж, тем лучше. Однако практика показывает, что на покупателей производит впечатление не количество офисов, а их качество. Количество важно для агентств недвижимости, для застройщиков же это не главное. Под качеством я подразумеваю

максимальное количество услуг, которые застройщик может предложить покупателю в стенах одного здания. Конечно, и внешний вид офиса имеет большое значение и влияет на репутацию застройщика и, как следствие, на темпы продаж. У нас 70% объема продаж приходится на офис компании, и лишь 30% реализуется через агентство недвижимости», – отмечает она.

Виктория Федорова, директор по продажам компании LEGENDA, считает, что количество офисов продаж напрямую зависит от объемов продаж – количества квартир, домов, районов города в портфеле конкретного застройщика. «У каждой компании должен быть головной офис в хорошей транспортной доступности. Первоклассный офис с дизайнерским ремонтом, с продуманными переговорными и комнатами ожидания, с понятной и приятной клиенту логистикой оказывает прямой влияние на продажи. Это то место, где клиент, как правило, впервые тесно знакомится с компанией и где он оценивает уровень организации, которой он собирается доверить свои деньги, свое будущее. Харизматичность компании проявляется во всем. Компания не может строить классные дома и иметь офис продаж «так себе». И наоборот. Это лицо компании, которое клиенту расскажет о многом. Важно помнить: у вас никогда

## МНЕНИЕ



**Сергей Новиков,**  
директор по продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

➔ – Количество офисов не так важно. Главное, чтобы застройщик предлагал качественный продукт высокого класса, полностью устраивающий клиента, который готов приехать на заключение договора и в другой район города. Важно, чтобы на каждом строящемся компанией объекте существовало представительство отдела продаж, где клиент сможет не только оценить качество строительства и зарезервировать квартиру, но и получить необходимые консультации по ипотеке, тексту договора и условиям его оплаты.

не будет второй возможности произвести первое впечатление», – рассуждает госпожа Федорова.

Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), полагает, что количество офисов продаж строительных компаний зависит от ряда факторов. «К примеру, у нашей компании действует 6 офисов продаж в разных районах Санкт-Петербурга, работают консультационные пункты на всех строительных площадках. Кроме того, развита сеть региональных представительств по всей России – от Мурманска до Петропавловск-Камчатского».

## цифра

# 80%

объема продаж в строящихся домах, как правило, осуществляется через офисы продаж застройщиков



IV СЪЕЗД  
СТРОИТЕЛЕЙ  
СЗФО  
2013

## IV Съезд строителей Северо-Запада

29 мая – пленарное заседание • Санкт-Петербург, Константиновский дворец

### ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ

Время	Тема / Докладчик	Организатор	Место
10.00-12.00	<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ (1-й блок)</b> Ведущий: А.И. Вахмистров, председатель Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО Приветственные слова (до 5 минут): – Полномочный представитель Президента РФ в СЗФО В.И. Булавин – Губернатор Санкт-Петербурга Г.И. Полтавченко – Министерство регионального развития РФ (И.Н. Слюняев, министр регионального развития) – Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Госстрой) (В.А. Токарев, руководитель Госстроя) – Комитет по земельным отношениям и строительству Государственной Думы РФ (А.Ю. Руссох, председатель комитета) – Национальное объединение строителей (Е.В. Басин, президент НОСТРОЙ) – Российский Союз строителей (В.А. Яковлев, президент РСС) – Национальное объединение проектировщиков (М.М. Посохин, президент НОП) – Национальное объединение изыскателей (Л.Г. Кушнир, президент НОИЗ)	Координационный совет	Санкт-Петербург
	– Проблемы и перспективы развития строительной отрасли в СЗФО. Роль Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО (А.И. Вахмистров, председатель Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО)	МРР	ОАО «Ганзакомбанк»
	– Результаты и перспективы исполнения поручений «дорожной карты» по улучшению предпринимательского климата в строительной сфере (С.А. Вахруков, заместитель Министра регионального развития)	Фонд «РЖХ»	Координационный совет
	– О мерах по содействию развитию жилищного строительства (А.А. Браверман, генеральный директор Федерального фонда содействия развитию строительства)	Ленинградская область	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Проблемы государственного регулирования в строительной сфере: федеральные подходы (А.П. Виктор, член экспертного совета по градостроительной деятельности при Комитете Государственной Думы по земельным отношениям и строительству)	Архангельская область	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Проблемы государственного регулирования в строительной сфере на региональном уровне: – формирование системы территориального планирования; – консолидация инвестиционно-строительного комплекса СЗФО; – комплексное освоение территорий. (Н.В. Крутов, председатель Комитета по строительству Ленинградской области)	НП «Специальный ресурс»	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Развитие механизмов повышения доступности жилья для населения. Перспективы развития рынка арендного жилья (И.М. Войстратенко, министр строительства и ЖКХ Архангельской области)	Руководители СРО	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Деловая репутация как инструмент повышения конкурентоспособности. Методы оценки деловой репутации. (В.М. Шахов, генеральный директор Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс»)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Обсуждение	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
12.30-14.30	<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ (2-й блок)</b> Ведущий: В.Г. Авдеев, исполнительный директор АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад»	Ленинградская область	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Проблемы рынка производства и поставок строительных материалов. Контроль качества строительных материалов (В.А. Яковлев, президент Российского союза строителей)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Региональные аспекты решения проблем обманутых дольщиков (М.И. Москвин, председатель Комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Региональные законодательные инициативы в области долевого строительства (Е.Ю. Киселева, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Новые механизмы финансирования строительной отрасли (В.М. Субханкулов, председатель правления ОАО «Ганзакомбанк»)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Проблемы реализации федерального и регионального законодательства в сфере долевого строительства. Механизмы проектного финансирования при долевом строительстве (П.Б. Солинов, руководитель экспертной комиссии Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	О проблемах качества строительства и развития механизмов негосударственной экспертизы и надзора. Судьба «дорожной карты» в разрезе реформирования надзорных органов (А.И. Орт, руководитель рабочей группы по качеству в строительстве при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Подготовка кадров в строительной отрасли. Проблема дефицита квалифицированных кадров в строительстве (Ю.П.Ланинбратов, Президент Федерации образования строителей)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Вступление РФ в ВТО – перспективы для строительного комплекса (изменения в системе технического регулирования, интеграционные процессы, роль Таможенного союза, проблемы освоения инновационных технологий)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Обсуждение	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
15.30-16.30	<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ (3-й блок)</b> Ведущий: С.М. Зимин, представитель аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Проблемы взаимодействия органов государственной власти и бизнеса и регулирование правоотношений в условиях развития саморегулирования строительного сектора экономики	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Предложения по совершенствованию законодательной базы в строительной отрасли	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– О мерах по реализации программ переселения из ветхого и аварийного жилья (К.Г. Цицин, генеральный директор Фонда содействия реформированию ЖКХ)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Проблемы реализации программ переселения из ветхого и аварийного жилья в регионах. Возможности взаимозачетов при проведении торгов э/у под жилую застройку (А.В. Ефимов, министр строительства и ЖКХ Республики Карелия)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	– Вопросы развития системы саморегулирования. Техническое регулирование и стандартизация в системе саморегулирования (И.В. Пономарев, руководитель аппарата НОСТРОЙ)	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Принятие Резолюции Съезда	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
	Выборы Координационного совета	РСС	КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ

титульный партнер



генеральный инвестор



организаторы



генеральный информационный партнер



генеральный интернет-партнер



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

# Цена лояльности покупателя

**Роман Русаков** / О том, сколько денег вкладывать в офис, у каждого застройщика свои представления. Обычно, как считают участники рынка, офис можно открыть за 2 млн рублей. ➔

Если речь идет о мобильном офисе на стройке, то его стоимость напрямую зависит от формата объекта. Есть простые строительные вагончики, есть улучшенные вагончики и т. д. Бывает, застройщики сооружают целые шоу-румы, размещают там модели квартир в натуральную величину и т. д. «Оборудование таких офисов также бывает разным – от одного рабочего стола с компьютером до каких-то сложных креативных решений. Стоимость колеблется от 1 млн рублей до нескольких миллионов долларов США в случае крупномасштабных проектов, рассчитанных на долгосрочную реализацию», – говорит госпожа Валуева. «В нашем офисе продаж на стройке мы оборудовали детскую площадку на улице, посадили цветы, внутри у нас также есть детский уголок, демонстрационное оборудование. Офис выполнен полностью в стилистике бренда. Мы используем свой офис не только как шоу-рум для клиентов, но и как место для встреч с журналистами, партнерами, для презентаций», – сообщила госпожа Валуева.

Директор департамента новостроек NAI Besag Эльдар Султанов говорит, что стоимость работ по созданию большого клиентского офиса может составлять 1,5-2 млн рублей и выше.

Качество и внешний вид офиса сильно зависят от сегмента жилья, которое в нем реализуется. Если продажи квартир эконом-класса могут оформляться во временном вспомогательном помещении,

то для сделок с жильем премиум-класса используются офисы высокого класса, например двух- или трехэтажное здание с современной отделкой, где продумано максимально комфортное пребывание покупателей. Тем не менее в последнее время даже компании эконом-класса стремятся оборудовать удобные офисы – это связано прежде всего с большим потоком клиентов.

Например, компания O2 Development неподалеку от строящегося жилого комплекса «Силы природы» возвела двух-

**Стоимость колеблется от 1 млн рублей до нескольких миллионов долларов США в случае крупномасштабных проектов, рассчитанных на долгосрочную реализацию**

уровневый клиентский офис в стеклянной пирамиде с монохромной мебелью и прозрачными стенами, напоминает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

Внешний вид офиса, безусловно, влияет на количество заключенных сделок, причем чем выше класс объекта, тем сильнее. Условия обслуживания клиентов должны быть максимально комфортными, а внешний вид места – безупречным. Яркие привлекательные вывески, актуальная информация (телефон, сайт, логотип,

время работы) – обязательные атрибуты современного офиса продаж.

«Прямую связь между оформлением офиса и темпами продаж отследить сложно, тем не менее маркетинговый эффект от качественного брендированного пространства не стоит недооценивать», – добавляет директор по маркетингу Mirland Development Corporation Елена Валуева. Чаще всего случается так, что офис продаж становится местом первого живого общения потенциального покупателя с брендом застройщика, и, как говорится, встречают

по одежке – первое визуальное впечатление не менее важно, чем высокий уровень сервиса в дальнейшем, считает она.

Роман Иваницкий, заместитель генерального директора Megapolis Property Management, уверен, что также важно, чтобы клиент, приехав в офис, мог быстро решить все необходимые вопросы, получить всю необходимую информацию. «Может быть много офисов, но если люди будут тратить много времени, это будет уже дискомфорт для них», – резюмирует он.

## МНЕНИЕ



**Лев Гниденко,**  
генеральный директор ЗАО «Ойкумена»:

➔ – Офис и сотрудники отдела продаж – это лицо компании. Оценивая офис, покупатель оценивает самого застройщика, насколько он надежен и внимателен к деталям. Стоимость создания хорошего офиса продаж с нуля, например строительство отдельно стоящего здания, может варьироваться от 2-15 млн рублей в зависимости от величины и класса проекта и количества работающих в офисе сотрудников, стоимость хорошего ремонта арендованного помещения составит 1-2 млн рублей.

## цифра

**600 кв. м**

может достигать площадь флагманского офиса продаж у крупных компаний

## ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО НАСОСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ ЗАВОДЕ NISSAN

С тех пор как в начале 2000-х годов в России началась сборка иномарок, было открыто несколько десятков автозаводов, выпускающих автомобили известных производителей – Nissan, Volkswagen, BMW, Skoda, Toyota и др. Эти предприятия рассчитаны на различные формы производства, начиная от крупноузловой сборки и заканчивая мелкоузловой, включая сборку с высокой степенью локализации производства, сварку и окраску кузовов. Следует отметить, что мощности, необходимые для функционирования современных промышленных агрегатов на таких заводах, огромны, и стоит вопрос о применении энергоэффективного оборудования.

Что же технологически отличает «экономные» насосы от обычных? В энергоэффективных насосах регулирование подачи задвижкой заменено на регулирование частотным преобразователем. Это снижает энергопотребление и облегчает обслуживание сетей. Как это работает? Рассмотрим успешный опыт эксплуатации частотно-регулируемых насосов на заводе «Ниссан» в Санкт-Петербурге.

Сегодня доля Nissan на общем рынке автомобилей составляет 7,0% (по данным на январь 2012 года). Согласно результатам продаж 2011 календарного года, по объему продаж Россия является рынком номер один для Nissan в Европе и рынком номер пять в мире. Завод «Ниссан» в Санкт-Петербурге, построенный в 2009 году, стал первым и пока единственным в России. Объем

инвестиций в строительство первой очереди завода составил 200 млн. USD. Проектная мощность завода – 50 тысяч автомобилей в год. С 2009 года предприятие выпускало две модели – Nissan Teana и Nissan X-Trail, а в январе 2010 года запущено производство другой модели – кроссовера Nissan Murano.



«Как и в других странах мира, производство в Санкт-Петербурге организовано в полном соответствии с Производственной Системой Nissan Production Way (NPW) – философией и производственными корпоративными принципами, гарантирующими качество выпускаемой продукции на уровне международных стандартов», – говорит генеральный директор завода Дмитрий Михайлов. – Вся техника на предприятии полностью соответствует международным требованиям по экономичности и надежности и постоянно модернизируется. Поэтому в качестве поставщика оборудования инженерных сетей была выбрана компания GRUNDFOS, мировой лидер в производстве энергоэффективного насосного оборудования».

Насосы GRUNDFOS с частотным регулированием стали основным поставляемым оборудованием для инженерных систем здания. Так, в системе жизнеобеспечения установлены вертикальные одноступенчатые насосы Grundfos серии TPE, консольно-моноблочные насосы серии NB и вертикальные многоступенчатые CRE. Последние оборудованы электродвигателями моделей MGE и MMGE, относящихся к европейскому классу энергоэффективности IE2, IE3.

Что касается системы водоснабжения, то за ее функциональность отвечает установка Hydro MPC-E – малогабаритная автоматическая насосная станция, которая поддерживает заданные параметры в соответствии с переменным водопотреблением. С помощью автоматического включения/отключения насосов и регулирования частоты вращения установка поддерживает постоянное давление и работает с оптимальным КПД.

В ближайшее время на заводе «Ниссан» планируется частичная модернизация сетей оборотного водоснабжения, также с использованием энергоэффективных насосов с частотным регулированием и установок Hydro. Следует отметить, что применение подобных повысительных станций удобно в условиях ограниченного пространства вспомогательных технических помещений.

Применение энергоэффективных насосов позволяет сократить расходы на электроэнергию. Кроме того, насосы

GRUNDFOS очень надежные, просты в установке и эксплуатации.

Концерн Nissan не раз выбирал компанию Grundfos как поставщика насосного оборудования для своих предприятий. Так, на индийском заводе автомобильного гиганта установлено более 150 энергоэффективных насосов Grundfos для систем жизнеобеспечения.



**GRUNDFOS**

ООО «ГРУНДФОС»  
Филиал в Санкт-Петербурге:  
Свердловская наб., д. 44,  
БЦ «Бенуа», оф. 826  
Тел. (812) 633-35-45,  
e-mail: peterburg@grundfos.com  
www.grundfos.ru

## НОВОСТИ

➔ **Скульптуры у фасада здания Нового Эрмитажа** заменят на копии. Цинковые фигуры будут заменены на бронзовые копии. По данным сайта госзакупок, максимальная стоимость контракта – 169,1 млн рублей, срок исполнения 11-15 месяцев, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru).

Работы будут выполнены в рамках реставрации западного фасада здания. Исторические 15 цинковых статуй будут демонтированы, законсервированы и на открытый воздух больше не вернутся. В ходе демонтажа также будет расчищен фасад, восстановлена кирпичная кладка, штукатурная отделка и гипсовая лепнина.

➔ **Подписано распоряжение Правительства РФ** об объявлении конкурсного конкурса на строительство 140-километрового участка Санкт-Петербург – Великий Новгород платной трассы М-11, которая свяжет две столицы, сообщил министр транспорта Максим Соколов, сообщает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). «Сейчас мы уже ожидаем после проведения соответствующего road-show формирования консорциумов, прихода профессиональных участников, игроков на этом рынке. И я надеюсь, что если не подвести окончательные итоги предквалификации, ну, по крайней мере уже составить предметную беседу с участниками конкурса мы сможем также в рамках ближайшего питерского форума [Петербургского международного экономического форума] в июне», – сказал министр в интервью телеканалу «Россия-24». Согласно информационному меморандуму ГК «Автотор», участок М-11 от Петербурга до Великого Новгорода протяженностью 138,8 км должен быть построен за три года (2015-2017 годы). Общая стоимость строительства объекта – 89,15 млрд рублей. Финансирование строительства будет осуществляться концедентом и концессионером в пропорции 75 на 25%. После завершения строительства концессионер в течение 24 лет будет заниматься эксплуатацией участка, включая проведение ремонтов, капитальных ремонтов, и осуществлять сбор платы за проезд в пользу концедента. Для легковых автомобилей тариф будет колебаться в пределах 1,75-2,6 рубля за 1 км. В Ленинградской области участок пройдет через Тосненский район, а также вблизи населенных пунктов Аннолово, Павловск, Пушкин. На участке в черте Санкт-Петербурга автомагистраль проходит по территории Московского и Пушкинского районов.

# Инвесторов Ленобласти призвали на фронт

**Лидия Горбуркова** / На прошлой неделе правительство Ленинградской области открыло фронт-офис, основной задачей которого является взаимодействие с инвесторами и сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна».

Фронт-офис объединяет ГКУ «Агентство экономического развития Ленинградской области», ОАО «Инновационное агентство Ленинградской области» и представительство АНО «Агентство стратегических инициатив» в Северо-Западном округе, и расположен на Малоохтинском пр. в Петербурге.

Как рассказал губернатор региона Александр Дрозденко, основные цели, которые преследовали власти области, создавая данную структуру, – выстраивание понятных, прозрачных отношений как с нынешними, так и с будущими региональными инвесторами.

Специалисты фронт-офиса будут предоставлять консультирование инвесторов о режиме налоговой поддержки, наличии промышленных площадок, оказании помощи при прохождении разрешительных процедур, а также при взаимодействии с представительствами органов власти, работающих в области.

«Фронт-офис должен лоббировать интересы предпринимателей через органы власти, муниципалов, монополистов и т. д., чтобы создавались удобные условия для ведения бизнеса», – прокомментировал Александр Дрозденко.

В свою очередь, Дмитрий Ялов, вице-губернатор Ленинградской области – председатель Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности, отметил, что новый фронт-офис в первую очередь ориентирован на средний бизнес. Он подчеркнул, что в ближайшее время региональные власти объявят конкурс на создание геoinформационной системы, в которой будут отражены несколько десятков наиболее привлекательных площадок для размещения производства в Ленобласти.

Александр Дрозденко уверен, что новая бизнес-площадка сыграет ключевую роль в привлечении в регион инвесторов, которые не являются естественными монополиями. Он констатировал, что по результатам I квартала этого года приток инвестиций в областную казну сократился по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Хотя в целом региональные власти ожидают прирост инвестиций за 2013 год на 2%.

По словам главы Ленобласти, скромные показатели связаны с тем, что прошлый год



Губернатор Ленобласти Александр Дрозденко (справа) и вице-губернатор Дмитрий Ялов (в центре) обещают инвесторам понятные и прозрачные отношения

для региона был самым лучшим по результатам инвестирования. Кроме этого, до недавнего времени основной объем инвестиций в Ленобласти – около 75% – приходился на стратегические государственные проекты.

«Задача фронт-офиса – это развитие высококачественного, высокотехнологичного и инновационного бизнеса на территории региона. Если через 3 года нам удастся поменять пропорцию и довести долю областных компаний в региональном инвестпортфеле до уровня 50%, то я буду считать, что все задачи, которые мы ставили перед фронт-офисом, Агентством экономического развития региона и Комитетом экономического развития Ленобласти, выполнены», – заключил господин Дрозденко.

Максим Соболев, директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Лентек», уверен, что Ленинградская область делает правильные шаги в сторону инвесторов. «На фоне того, что градостроительная политика Петербурга находится в замороженном состоянии, Ленобласти, наоборот, набирает обороты. Я думаю, что

открытие фронт-офиса – это хороший, правильный шаг. Если со стороны властей области будет регулярная поддержка, то я думаю, что Ленинградская область в ближайшие годы будет инвестиционной звездой Северо-Западного региона», – прокомментировал эксперт.

Алиса Мелконян, партнер, руководитель отдела налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра КПМГ, также положительно оценивает движение региональных властей навстречу инвесторам. Однако, по ее мнению, вопрос заключается в том, сможет ли новая структура наиболее полно осуществлять заявленные полномочия. «Насколько фронт-офис будет иметь влияние, например, на тех же монополистов? И не нужно ли будет опять личное участие самого Александра Дрозденко для решения этих же вопросов?», – сомневается Алиса Мелконян.

Она уверена, что года будет достаточно, чтобы понять эффективность работы фронт-офиса, так как поток инвестиций в регион достаточно, особенно в сфере производства автокомпонентов, а это, по ее словам, и есть средний бизнес.



Государственное автономное учреждение  
«Управление государственной экспертизы  
Ленинградской области»

## НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА:

- Экспертиза проектной документации объектов на всей территории РФ
- Экспертиза отдельных разделов проекта

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

ВЕДЕНИЕ ФОНДА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,  
Малоохтинский пр., д. 68, лит. А  
Тел.: +7 (812) 333-47-63  
Факс: +7 (812) 333-20-93  
info@loexp.ru

www.loexp.ru





**Интервью**

## Вячеслав Дмитриев: «Район ждет большей активности от строителей»

Заместитель главы Невского района Вячеслав Дмитриев рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о перспективах дорожного строительства в районе, а также о грядущем перепрофилировании ряда городских промпредприятий. **➔**

– Какие крупнейшие инвестиционно-строительные проекты реализуются в районе?

– Сегодня в районе очень активно развивается жилищное строительство. Среди крупнейших проектов – комплексное освоение территории квартала 16 СУН на пересечении Дальневосточного пр. и ул. Коллонтай. Здесь ведется бюджетное строительство жилья в рамках городских жилищных программ. На сегодняшний день на объекте выполнена рекультивация земли и снос более 4,5 тыс. гаражей, ведется инженерная подготовка территории. Уже в этом году здесь будет введено три объекта – два жилых здания и торговый комплекс. В квартале 19А строительство жилья ведет Группа ЛСР. Еще два проекта в районе реализует ЛенСпецСМУ – это строительство жилья в Уткиной Заводе и ЖК «Молодежный» у метро «Пролетарская». Всего в текущем году в районе планируется ввести около 300 тыс. кв. м жилья. Помимо этого, в районе реализуется еще один крупный городской проект – IT-парк в квартале 6-6А СУН, близ метро «Улица Дыбенко». Сегодня проект планировки парка находится в стадии корректировки, и до конца года он будет доработан. В рамках проекта будет построено здание бизнес-инкубатора с учебным центром и административное здание.

– На какой стадии находятся проекты реновации в районе?

– В нашем районе были выбраны две территории под реновацию. Во-первых, район Шемилловка: территория, ограниченная пр. Обуховской Обороны, ул. Бабушкина и ул. Шелгунова. Это квартал очень плотной застройки, и, к сожалению, свободных пятен под новое строительство здесь почти нет, что усложняет ситуацию для инвестора. Во-вторых, территория Усть-Славянки, ограниченная береговыми линиями Невы и Славянки. Это во всех смыслах более удачное место для реновации. Здесь практически нет проблем с аварийным жильем. Да и населения в целом меньше. В то же время на данной территории возникают вопросы обеспечения граждан социальной инфраструктурой. Медицинские объекты в Славянке вынесены на прилегающую территорию, не хватает парковочных мест. Но, повторюсь, это более удобный квартал для реновации. Распутывать дороговатый клубок проблем, как то расселение граждан и реконструкция инженерных сетей, в Славянке инвестору будет проще. О каких-то конкретных перспективах пока говорить сложно. В ближайшее время состоится заседание городской комиссии по реновации, и я надеюсь, что там будут подняты основные вопросы и будет представлен конкретный механизм реализации этой программы.



Фото: Игорь Бельский

– Есть ли дефицит социальной инфраструктуры в целом по району?

– К сожалению, есть. Сегодня уровень обеспеченности района социальными объектами один из самых высоких, но не всегда достаточный. И потребность в таких объектах в связи с массовым строительством жилья только возрастает. В 2013 году мы планируем ввести два детских сада, в начале 2014 года на правом берегу появятся еще два. Вдобавок на собственные средства строительство школы планирует осуществить инвестор, чтобы потом безвозмездно передать ее городу. Радует то, что сегодня те потребности района в «социалке», которые мы заявляли, по крайней мере включены в адресные инвестиционные программы Комитета по строительству. Да, сроки ввода сильно затянулись, но все же строительство этих объектов входит в городские планы. В то же время, к сожалению, последние два года сроки исполнения АИП не всегда соблюдаются. И порой те предложения, которые вносятся комитетом по корректировке адресных программ, нас тоже не устраивают. Да, все нужные объекты в программах прописаны, но в том, что все это будет построено, и построено в срок, у нас уверенности нет. При этом территории под школы и сады уже подготовлены, да и деньги в бюджете есть, казалось бы, приходи и строй. Но все опять тормозится на стадии подготовки проектной документации, на стадии конкурсных процедур. Пока приходится справляться собственными силами: без нового строительства дополнительно открыто 5743 места для дошкольников, а это соответствует 26 детским садам

по 11 групп каждый. То есть все, что было в наших силах, мы сделали, и сегодня нам бы очень хотелось, чтобы наши строители проявили большую инициативу в том, что касается строительства важных для города объектов.

– В каких объектах транспортной инфраструктуры нуждается Невский район?

– Одна из основных задач – обеспечить транспортной инфраструктурой строящийся жилой массив в квартале 16 СУН. Для этого необходимо строительство двух улиц. Это ул. Еремеева, которая идет параллельно Зольной и выходит на Дальневосточный пр. Второй ключевой дорожный объект – это Союзный пр., который через Зольную ул. свяжется с ул. Коллонтай. Очень важным является и строительство путепровода над ж/д путями в районе Ладожского вокзала. Этот проект находится в стадии разработки. Кроме того, проводятся работы по реконструкции правого берега Обводного канала с устройством развилки через пр. Обуховской Обороны. Строительство здесь началось в 2012 году, а закончить его планируют в 2015 году. И наконец, проект, о котором говорят уже долгое время, – мост в створе Фаянсовой-Зольной. На сегодняшний день об этом можно говорить как о реальном проекте, который поддержан правительством города и будет реализован в ближайшие 3-5 лет.

– Одна из главных концептуальных проблем района – неоднородность и разрозненность бурно развиваю-

щейся правобережной части района и промышленного левого берега Невы. Как гармонизировать эту ситуацию?

– С одной стороны, вопрос понятен и не нов, но я позволю себе не согласиться с такой его постановкой. Ведь жилищное строительство, и довольно активное, ведется и на левом берегу Невы. Да, оно точечное, ему не хватает масштаба правого берега, но оно идет, и значит, эта часть района тоже развивается. И по большому счету, обеспеченность разного рода услугами, социальными и культурными объектами двух частей района на сегодняшний день одинакова. Дополнительно в том же Рыбцком будет реализован проект второй очереди торгового комплекса, где помимо торговых площадей расположится кинотеатр. В городскую АИП также заложен проект строительства культурно-досугового центра в Рыбцком. Конечно, левый берег принципиально отличается от правого по характеру застройки, и другого пути, кроме реновации, для него нет. Ведь здесь строились первые дома панельного домостроения в городе. И этим локациям нужно «продираться» через проекты реновации, а не отстраиваться в чистом поле. Сложно, но левый берег развивается, и в будущем развитие района выровняется.

– Невский район является промышленным. Получается, его развитие напрямую зависит от редулоупмен-та базирующихся здесь промпредприятий.

– Это так, и я полагаю, что в ближайшие годы район ждут большие подвижки в этом вопросе. На территории района около 60 действующих промпредприятий. Многие из них не прочь передислоцировать свои мощности на окраины или в область. К примеру, у нас на левом берегу есть завод «Балтика-Вена», который сегодня намеревается свернуть производство. И на территории бывшего пивзавода есть возможность, согласно поправкам в Генплан, строить жилье. Жилые комплексы могут появиться и на месте Александрово-Невской мануфактуры на пр. Обуховской Обороны, 72-74. Проект планировки уже на руках у инвестора. Активно занимается реконструкцией своих мощностей на левом берегу Невский завод. Жилья на этом месте не будет, но это отличная площадка для создания деловой и коммерческой недвижимости. Большое количество промышленных предприятий есть и на правом берегу. Та же «Баррикада», которая выводит свои мощности в Ленинградскую область. И вся протяженная промзона на правом берегу от Киновеевского кладбища до ул. Новоселова будет в течение 10-15 лет перепрофилирована под качественное жилье.

ЖИЛЬЕ

# Район на два берега

**Роман Русаков**/ До недавнего времени Невский район был не слишком популярен среди покупателей жилья. Спрос на жилье носил скорее местный характер. Ситуация полностью изменилась с появлением Ледового дворца, поскольку престиж территории вокруг нового масштабного объекта стремительно повысился.



Поскольку Невский район располагается по обе стороны от Невы, то многие дома имеют вид на Неву, что является безусловным преимуществом

Это повлекло за собой активную жилую застройку рядом с объектом, поскольку в непосредственной близости располагалась станция метро «Проспект Большевикова», а затем и в целом в районе.

Также стоит отметить, что поскольку Невский район располагается по обе стороны от Невы, то многие дома имеют вид на Неву, что является безусловным преимуществом.

По данным Елены Прозоровой, консультанта отдела консалтинга и оценки Maris в ассоциации с CBRE, за последние 2 года в Невском районе было введено около 600 тыс. кв. м. «Только в I квартале 2013 года введено более 75 тыс. кв. м», – подсчитала она.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» направление «Санкт-Петербург», к значимым проектам жилой недвижимости Невского района, введенным в прошлом году, относит жилой комплекс ГК «РосСтройИнвест» «Князь Александр Невский» на пр. Обуховской Обороны, 138, корп. 2. «Продажа квартир в ЖК продолжается, объем нового предложения

в рамках 35-этажного небоскреба – более 1600 квартир», – рассказала она.

Самыми крупными жилыми проектами, реализуемыми на территории Невского района, можно назвать ЖК «Аврора» и «Аврора-2» компании «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» (250 тыс. кв. м) и ЖК «Ласточкино гнездо» компании ЛенСпецСМУ (400 тыс. кв. м).

Среди крупных жилых объектов, строящихся в Невском районе, эксперты выделяют ЖК RIO (Setl City); ЖК «Аврора-2» и ЖК «Восток» (ГДСК); ЖК «Молодежный», ЖК «Речной» (ЛенСпецСМУ). «Также стоит отметить, что в Ленобласти, но в непосредственной близости от станции метро «Улица Дыбенко», возводится крупномасштаб-

ный жилой комплекс «Новый Оккервиль (Отделстрой)», – добавляет Александр Ионов, коммерческий директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

мар. 2012	апр. 2012	май 2012	июнь 2012	июль 2012	авг. 2012	сент. 2012	окт. 2012	нояб. 2012	дек. 2012	январь 2013	февр. 2013	март 2013
76,9	72,8	72,3	75,2	76,6	77,6	75,9	74,9	75,8	77,5	79,2	81,9	82,6

Источник: «Петербургская недвижимость»

## МНЕНИЕ



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

– Невский район очень неоднородный по своему составу: здесь есть как большие промышленные зоны, так и сложившиеся жилые микрорайоны с хорошо развитой инфраструктурой, есть перспективные земельные участки, а есть депрессивные территории. Земли, наиболее привлекательные для нового строительства комфорт-класса, расположены вдоль берега Невы.

недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group) отмечает, что рост цен с начала 2012 года составил 7,5%. «Если сравнивать среднюю стоимость квадратного метра в Невском районе с другими районами города, то недвижимость в Невском районе является одной из самых доступных», – говорит она.

Юлия Жалева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», обращает внимание, что по уровню цен демократичный Невский район уступает только Красному Селу и Колпино. «Даже окна на Неву обойдутся покупателю сравнительно недорого», – отмечает она.

Юлия Нигуль, руководитель направления жилой недвижимости КЦ «Петербургская недвижимость», говорит, что цены на жилье примерно на 4-5% ниже среднего показателя по всем обжитым районам Петербурга. «В основном это обусловлено недооцененностью определенных локаций внутри района, где стартуют крупные проекты с относительно низкой стоимостью квадратного метра. Темпы прироста цен в Невском районе также отстают от среднероссийского показателя – 7% против 10% за период с марта прошлого года по март нынешнего», – добавляет госпожа Нигуль.

Одной из наиболее привлекательных для проживания зон Невского района является территория вблизи «Феличиты» (Дальневосточный пр., ул. Коллонтай и Бадаева). В шаговой доступности там находятся такие необходимые для комфортной жизни объекты, как станция метро «Проспект Большевикова», ТЦ «Феличиты», гипермаркет «Лента», строительный и мебельный гипермаркеты.

Главной особенностью недвижимости Невского района является соседство плотной жилой застройки и промышленных зон.

Жилое строительство является активно, однако многие проекты являются, по сути, уплотнительной застройкой. «Резервы для нового строительства – это земли бывших заводов и свалок, требующие серьезных вложений», – уточняет Светлана Лежнева.

«К минусам района следует отнести не самую благоприятную экологическую обстановку, влияние на которую оказывают действующие промышленные предприятия», – продолжает она.

По данным ГК «Пионер», в Невском районе открыта продажа квартир более чем в 15 строящихся и недавно введенных в эксплуатацию жилых комплексах.

«Из перспективных проектов можно отметить следующие: Gutenberg (СПб Реновация) – свыше 700 тыс. кв. м, включая жилье для расселения; Октябрьская наб., 40-42 (ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад) – 750 тыс. кв. м; Октябрьская наб., 54 (БФА-Девелопмент) – 280 тыс. кв. м», – перечислила госпожа Нигуль.

**Понедельник – время читать**

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**Вниманию руководителей компаний!**

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты подписки на газету «Строительный Еженедельник».

**ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:**

заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу: (812) 458-03-40 или по e-mail: [podpiska@stroypress.ru](mailto:podpiska@stroypress.ru)

Подписной купон вы можете найти на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

**ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:**

• ООО «СЗА «Прессинформ», тел. 335-97-51, e-mail: [zajavka@srp.spb.ru](mailto:zajavka@srp.spb.ru)  
• Каталог российской прессы «Почта России» – свое почтовое отделение

подписной индекс  
**14221**

РЕКЛАМА

**21 мая**

**Роман Викторович ТЕМКИН,**  
и.о. заместителя генерального директора по экономике и финансам ОАО «Ленэнерго»

**25 мая**

**Максим Валерьевич ШУБАРЕВ,**  
член совета НОСТРОЙ, председатель Комитета по жилищному и гражданскому строительству НОСТРОЙ, президент НИП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», председатель совета директоров холдинга Setl Group

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**инфраструктура**

# Одной ногой в центре, другой – в Ленобласти

**Роман Русаков** / Невский район является сегодня, наверное, самым специфическим в Петербурге. В одном районе соединились две очень разнообразные части города, в том числе в плане градостроительного развития.

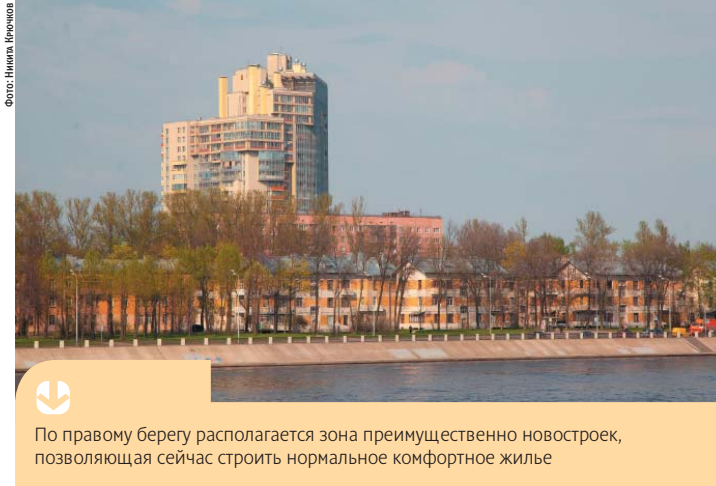
Транспортная сеть района представлена несколькими станциями метро, близость к которым главным образом формирует цену квадратного метра. Для автомобилистов сложность представляет выезд к мостам и в центр города.

«Социальная и торгово-развлекательная инфраструктура по сравнению с другими отдаленными частями города развита вполне достаточно, однако обилие заводов и фабрик осложняет экологическую ситуацию района», – говорит Юлия Жалеева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк».

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» направление «Санкт-Петербург», считает, что безусловным плюсом транспортного сообщения района является наличие пяти станций метрополитена. Крупнейшие магистрали Невского района – Октябрьская наб. и Дальневосточный пр. – довольно загружены.

Директор департамента новостроек NAI Besag Эльдар Султанов отмечает среди минусов района то, что в часы пик здесь можно попасть в пробку по направлению в центр в связи с недостатком мостов, соединяющих правый и левый берега.

По правому берегу располагается зона преимущественно новостроек, позволяющая сейчас строить нормальное комфортное жилье. «При этом если раньше в районе ул. Дыбенко – пр. Большевиков появлялось



По правому берегу располагается зона преимущественно новостроек, позволяющая сейчас строить нормальное комфортное жилье

жилье, продававшееся очень недорого, то теперь благодаря хорошему уровню развития инфраструктуры строится в основном жилье комфорт-класса с вполне достойной ценой продажи. Встречаются, конечно, еще застройщики, возводящие «эконом», но происходит это далеко не в лучших локациях», – комментирует директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая.

Несомненное преимущество правобережной части Невского района – наличие на сегодня развитой современной инфраструктуры. Это, в частности, Ледовый дворец, ряд новых ТРК и гипермаркетов, стали появляться бизнес-центры, наконец, необходимо отметить хорошую транспортную доступность с удобными выездами за город.

Более специфической оказывается зона на левом берегу Невы. Имеется большая

зона «серого пояса», причем расположенная в хорошей локации с видом на Неву, которая будет, разумеется, подвергнута редевелопменту. Очевидно, что находящиеся здесь промышленные площадки, учитывая логику развития города, явно не на своем месте, и в конечном счете их вытеснит коммерческая недвижимость (прежде всего офисы) и жилье.

«В весьма растянутой левобережной составляющей Невского района имеется более дорогая зона – ближе к центру. Однако здесь уже почти не осталось свободного места для строительства, впрочем, имеется довольно много «промки», которая могла бы превратиться в участки жилой застройки достаточно высокого класса. По мере удаления от центра район становится все менее дорогим с точки зрения недвижимости. Район Рыбацкого по праву может считаться зоной самой дешевой недвижимости, где фактически вообще нет современной инфраструктуры – и сегодня это, в общем, уникальная часть города», – продолжает госпожа Гуртовая.

Исполнительный директор корпорации «Матрикс» Игорь Петров добавляет: «На левом берегу, то есть в Рыбацком, на «Пролетарской» и др., применяется в основном точечная застройка, в то время как на правом (Дыбенко, Кудрово) преобладает комплексное строительство».

Жилищный фонд района разнообразен, присутствуют и сталинские дома в районе Ивановской ул., и «немецкие коттеджи» у метро «Елизаровская», а также пятиэтажные хрущевские дома в районе метро «Ломоносовская» и «Пролетарская». Элитный сегмент в данном районе не представлен, большую часть объектов можно отнести к эконом-классу, иногда встречаются точечные проекты бизнес-класса.

«В целом Невский район можно назвать перспективным, на данный момент активно застраивается район ул. Бадаева. В ближайшее время возможен вывод промышленной зоны, расположенной вдоль Дальневосточного пр., и, как следствие, освобождение мест под новую застройку», – перечисляет господин Султанов.

**справка**

Исторической датой рождения Невского района можно считать 1723 год, когда по приказу Петра I была прорублена «казенная дорога» на Архангельск через Шлиссельбург, названная Шлиссельбургским трактом. Сторожевая застава, открытая на этой дороге, была названа Невской. Современный Невский район образован в 1917 году. С 1920 по 1948 год район назывался Володарским, а с 1949-го и по настоящее время – Невским. Границы района установились в 1968 году. Территория: 6179 га (из них 4 тыс. га – зеленые насаждения, 0,5 тыс. га – водные поверхности). Протяженность: с севера на юг – около 20 км, с запада на восток – 8 км. Население: 467 тыс. человек (по данным на 2010 год)

**мнение**



**Александр Ионов, коммерческий директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург:**

Основным минусом района является его насыщенность промышленными предприятиями, в связи с чем экологическая ситуация в районе оставляет желать лучшего. Но, с другой стороны, если рассматривать возможность перевода промышленных объектов за черту города, это даст новые инженерно подготовленные земельные участки. Плюсом является возможность выезда на Октябрьскую наб. и пр. Обуховской Обороны, что связывает Невский район с центром.

**Фотостудия АСН**

аснinfo.ru (812) 458-03-40

- фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок
- выездные фотосессии с оборудованием
- заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли
- event-фотосъемка
- фотоархивы деловых мероприятий

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ** ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

27.05.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» <b>Технологии и материалы:</b> Бестраншейные технологии прокладок коммуникаций <b>Градостроительное проектирование</b>	03.06.2013 Приложение «Управление и рынок труда» <b>Технологии и материалы:</b> Рынок нерудных материалов	10.06.2013 Карта района: Красносельский район <b>Технологии и материалы:</b> Нулевой цикл	17.06.2013 Приложение «Финансы и страхование» <b>Технологии и материалы:</b> Рынок лакокрасочных материалов <b>Геодезия и картография</b> <b>Дорожное строительство</b>
--	---	---	---

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

коммерческая недвижимость

# Отстающие офисы с удобными парковками

**Роман Русаков** / На данный момент в Невском районе представлено более 100 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости, доля района составляет 6% от всей офисной недвижимости города. Подавляющее большинство офисных объектов относится к классу В.

Невский район Санкт-Петербурга не относится к числу районов с развитыми зонами деловой активности. В перспективе тут будут реализовываться единичные офисные проекты, позиционируемые в классах В и В+. В настоящий момент наиболее высокая концентрация бизнес-центров наблюдается в районе пр. Обуховской Обороны и ул. Седова.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что офисный сегмент в районе развивается довольно медленно, при этом в существующем объеме преобладают бизнес-центры класса В – на них приходится 93,5% существующего предложения, а по факту класс А в Невском районе представлен только одним бизнес-центром «Премиум». «Примечательно также то, что более половины бизнес-центров в этой части города – это реконструированные объекты, а не новое офисное строительство. Наиболее крупные существующие бизнес-центры в Невском районе – «Вант» (суммарная арендуемая площадь трех существующих очередей – около 30 тыс. кв. м), «Эврика» (22 тыс. кв. м) и «Обуховь Центр» (19,2 тыс. кв. м). Текущая ситуация на офисном рынке вряд ли изменится в среднесрочной перспективе, поскольку активное строительство бизнес-центров сейчас практически не ведется», – прогнозирует госпожа Лежнева.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков считает, что Невский район с точки зрения коммерческой недвижимости,



Отличительной чертой объектов в Невском районе можно назвать большое количество парковочных мест, что привлекает будущих арендаторов

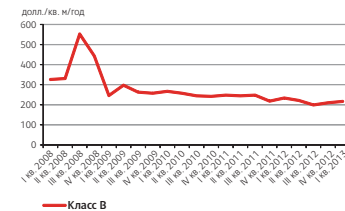
в особенности офисного сегмента, на сегодняшний день является и вовсе отстающим. «В данной локации в основном представлены торговый и производственно-складской сегменты. Качественных новых офисных объектов не наблюдается, поскольку этот сегмент развивается слабо. Основная часть офисных проектов, например БЦ «Обуховь-Центр», «Эврика» и «Т4», располагается на левом берегу в районе метро «Елизаровская» и «Ломоносовская» и относится к классу С», – комментирует господин Бойков.

По данным Елены Прозоровой, консультанта отдела консалтинга и оценки компании Maris в ассоциации с CBRE, на ближай-

шие годы запланирован ввод лишь одного торгово-офисного центра в Невском районе с офисной площадью 15 тыс. кв. м.

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, подсчитала, что общий объем качественных офисных площадей (бизнес-центры классов В и В+) в Невском районе составляет порядка 97 тыс. кв. м. «Ставки аренды варьируются от 600 до 1050 рублей/кв. м/месяц в зависимости от класса и местоположения. За 2012 год рост арендных ставок составил порядка 10%», – говорит она. Другие данные приводят ее коллеги из компании S.A. Ricci – Санкт-Петербург –

## Динамика арендных ставок в бизнес-центрах класса В Невского района



Источник: Jones Lang LaSalle

## Динамика объема и доли свободных офисных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

там объем офисных площадей района оценивают в 140 тыс. кв. м.

«Отличительной чертой объектов в Невском районе можно назвать большое количество парковочных мест, что привлекает будущих арендаторов», – добавляет Иван Починщиков, коммерческий директор East Real.

Он считает, что для аренды офисных площадей Невский район в основном привлекателен для компаний, которым важно данное месторасположение с точки зрения выезда на КАД или размещения в ближайшем окружении собственных складов или производственных площадок.

# «МЕГА» «вытягивает» районную торговлю

**Роман Русаков** / Число торговых площадей в Невском районе невелико, но этот сегмент «вытягивает» комплекс «МЕГА», расположенный на границе с городом.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, полагает, что число торговых центров в Невском районе невелико – по ее данным, в административных границах района находятся всего три проекта: ТРК «Невский» около станции метро «Улица Дыбенко», ТЦ «Смайл» и ТРК «Лондон Молл» (бывший ТРК «Феличита»), который в настоящее время находится в стадии реконструкции и смены пула арендаторов. «Тем не менее, несмотря на

такое кажущееся небольшое число проектов, нужно помнить о том, что непосредственно на границе района находится крупнейший ТРК города – «МЕГА Дыбенко», который является, с одной стороны, проектом городского масштаба, а с другой – закрывает существенную долю потребностей жителей района (поэтому традиционно ТРК «МЕГА Дыбенко» причисляется к предложению Невского района», – говорит госпожа Лежнева.

По ее данным, с учетом «МЕГИ» обеспеченность торговыми площадями жителей Невского района составляет 542 кв. м (против среднегогородского уровня в 380 кв. м). «Что касается будущих проектов, то пока перспективы неясны. С одной стороны,

девелоперы заявляют о реализации проектов в планах (как, например, IceBridge), а с другой стороны, активное строительство не ведется. Так что в ближайшей перспективе жители района ожидает только открытие реновированного ТРК «Лондон Молл» в конце этого года», – продолжает она. Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки компании Maris в ассоциации с CBRE, общую площадь торговой недвижимости в качественных торговых центрах в Невском районе оценивает в 260 тыс. кв. м. «Самым крупным центром является находящийся на реконструкции ТЦ «Феличита» (ТРК «Лондон Молл») – 63 тыс. кв. м торговой площади. До конца 2013 года к вводу запланировано два проекта

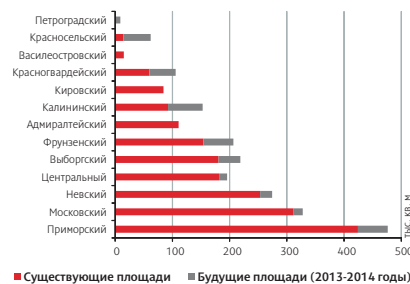
торговой недвижимости: гипермаркет Spar и вторая очередь ТЦ «Рыбацкий». В 2014-2015 годах также запланировано несколько проектов», – перечисляет она. Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», подсчитал, что доля района в торговом сегменте города составляет 7% площадей. Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков отмечает, что пока же основной покупательский спрос приходится на торговые помещения формата стрит-ритейл, которые расположены на ключевых магистралях. «В связи с этим рост цен на данный сегмент наблюдался в пределах 10-20% в год», – рассказал он.

## Планы по вводу торговых центров в Невском районе на 2013-2015 годы

Объект	Девелопер	Адрес	Площадь	Дата открытия
Лондон Молл (реконцепция)	Fort Group	ул. Коллонтай, 3	83 000	2013
Порт «Находка» (вторая очередь)	Fort Group	ж/д станция «Рыбацкое», ст. м. «Рыбацкое»	14 500	2015
Новый Оккервиль	ИСК «Отделстрой»	пр. Солидарности / ул. Дыбенко	20 000	2015

Источник: S.A. Ricci

## Географическое распределение существующих торговых площадей в Санкт-Петербурге



Источник: Jones Lang LaSalle

# Вдаль по-питерски

**Николай Волков** / Как и ожидали участники рынка, аукцион по закупке городскими властями 107 тыс. кв. м жилья на рекордную для бюджета сумму в 5,2 млрд рублей практически провалился. Из шести лотов претендент нашелся лишь на три – свои квартиры в жилом комплексе «Ленсоветовский» по максимальной цене 48,5 тыс. рублей за «квадрат» предложила компания «Дальпитерстрой».

Город намеревался приобрести у застройщиков 1796 квартир на сумму 5,2 млрд рублей. Торги на право заключения контрактов были объявлены в марте этого года. Бюджетные средства распределили по шести лотам. Три лота предусматривали закупку 832 квартир в Выборгском, Калининском, Красногвардейском или Приморском районах. Каждый лот – около 17 тыс. кв. м. Еще три лота – это 964 квартиры в Невском, Петродворцовом, Пушкинском или Фрунзенском районах. Все квартиры должны были передаваться городу с чистой «муниципальной» отделкой: входные и межкомнатные двери, металлопластиковые окна, обои, напольное покрытие, кафель на полу и крашенные стены в санузлах, кухонная плита, электросчетчик, звонок, розетки, сантехническое оборудование и т. д. Бюджет заплатит за жилье в рассрочку: половину после регистрации государственного контракта, 30% – после того, как готовность дома достигнет 70%, и остальное – после акта приемки объекта.

Первоначально аукцион должен был пройти 29 апреля, но затем его перенесли на 15 мая. Но и в этот день претендентов было немного. А точнее, один. Как рассказали в КУГИ, заявки на три из шести лотов подали лишь одна компания – «Дальпитерстрой»,



Первоначально аукцион должен был пройти 29 апреля, но затем его перенесли на 15 мая

которая предложила городским властям квартиры в своем жилом комплексе «Ленсоветовский» в Шушарах. Как пояснили представители властей, если заявка компании будет признана соответствующей требованиям, контракты будут заключены с единственным участником.

«Сейчас рынок активен, квартиры продаются достаточно хорошо, и критической потребности в деньгах у застройщиков не наблюдается, поэтому продавать городским властям жилье нет необходимости», – говорит Лев Гинденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». «Кроме

того, требуется значительное обеспечение заявки и огромная банковская гарантия – это не бесплатно и повышает себестоимость. Да и штрафные санкции уже довольно жесткие, что в целом не характерно для подобных контрактов. Фактически продавец при нарушении сроков лишается и жилья, и денег», – поясняет вице-президент ГК «Балтрос» Олег Еремин.

В кризис городские и федеральные власти активно закупили жилье у застройщиков, убивая при этом двух зайцев – поддерживая крупные компании на плаву и обеспечивая очередников недорогим жильем. Так, в 2010 году Городская ДомоСтроительная Компания (ныне «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад») продала городу 1040 малогабаритных квартир общей площадью около 39 900 кв. м за 1,8 млрд рублей. В те же годы ГК «Балтрос» заключила с городом контракт на строительство в «Славянке» 140 тыс. кв. м жилья для городских нужд.

По словам Надежды Калашниковой, директора по развитию Компании Л1, для застройщиков интересно работать с властями, но не по той цене, которую предлагает город. «Цена должна складываться из себестоимости и хоть какой-то минимальной рентабельности. Коммерческая структура не может работать ни в минус, ни в ноль. Учитывая стоимость земли, стройматериалов, подключений и согласований, себестоимость 1 кв. м почти на грани того, что предлагает Смольный», – резюмирует она.

## цифра

**1769** квартир  
намеревался приобрести город на 5,2 млрд рублей

**25-26 мая** 11<sup>00</sup>-19<sup>00</sup>



**ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ  
ЖИЛИШНЫЙ ПРОЕКТ**

**ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ**  
«Пр. Большевиков»

### 25 МАЯ (СУББОТА)

#### ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00 Как улучшить жилищные условия?
- 13.00-13.30 Порядок и условия предоставления безвозмездных субсидий на строительство или приобретение жилья
- 13.30-14.00 Новый порядок участия в программе «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге»
- 14.00-15.00 Риски граждан при покупке готового и строящегося жилья и способы их снижения
- 15.00-16.00 Ипотека: рекомендации по выбору кредитных программ
- 16.00-17.00 Новые дома (кирпич, кирпич-монолит, панель): потребительские свойства и ценовые характеристики
- 17.00-18.00 Недвижимость для бизнеса: рекомендации по покупке нежилых помещений в готовых и строящихся домах

#### ЗАЛ «РАЙОНЫ ПЕТЕРБУРГА»

- 12.00-13.00 Приморский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 13.00-14.00 Выборгский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 14.00-15.00 Калининский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 15.00-16.00 Красногвардейский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 16.00-17.00 Какое жилье можно купить до 3 млн рублей в северных районах Петербурга?

#### ЗАЛ «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00 Восточное направление (Всеволожский район): обзор рынка загородной недвижимости и малоэтажного строительства
- 13.00-14.00 Северное направление (Карельский перешеек): обзор рынка загородной недвижимости и малоэтажного строительства
- 14.00-15.00 Южное направление (Гатчинский и Ломоносовский районы): обзор рынка загородной недвижимости и малоэтажного строительства
- 15.00-16.00 Как правильно выбрать и оценить загородный дом (земельный участок) при покупке?
- 16.00-17.00 Технологии и материалы в загородном домостроении: рекомендации землевладельцам
- 17.00-18.00 Мастер-класс «Построй свой дом»

#### ЗАЛ «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.15-13.00 Недвижимость в прекрасных уголках Италии: дом мечты на райском побережье Сардинии
- 13.00-14.00 Инвестиции в зарубежную недвижимость: обзор перспективных рынков
- 14.00-15.00 Какую недвижимость можно купить за рубежом после продажи жилья в России?
- 15.00-16.00 Особенности и различия содержания жилья в России и за рубежом
- 16.00-16.45 Недвижимость в прекрасных уголках Италии: дом мечты на райском побережье Сардинии

### ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ

### 26 МАЯ (ВОСКРЕСЕНЬЕ)

#### ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00 Квартиры и комнаты: советы по покупке и аренде готового жилья
- 13.00-14.00 Продажа квартир: рекомендации по ценообразованию, предпродажной подготовке и рекламе
- 14.00-15.00 Новостройки эконом-класса: обзор объектов, цены, схемы покупки
- 15.00-16.00 Новостройки комфорт- и бизнес-класса: обзор объектов, цены, схемы покупки
- 16.00-17.00 Недвижимость как источник дохода
- 17.00-18.00 Юридические особенности оформления сделок с родственниками (наследство, брачный договор, права несовершеннолетних)

#### ЗАЛ «РАЙОНЫ ПЕТЕРБУРГА»

- 12.00-13.00 Невский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 13.00-14.00 Фрунзенский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 14.00-15.00 Московский район: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 15.00-16.00 Кировский и Красносельский районы: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 16.00-17.00 Какое жилье можно купить до 3 млн рублей в южных районах Петербурга?

#### ЗАЛ «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00 Выбираем формат жизни за городом: организованные жилые поселки или индивидуальные дома
- 13.00-14.00 Ценовая ситуация на рынке загородной недвижимости и малоэтажного строительства
- 14.00-15.00 Коттеджные поселки Ленобласти: обзор объектов, цены, инфраструктура
- 15.00-16.00 Риски на рынке загородной недвижимости: от выбора объекта до регистрации права собственности
- 16.00-17.00 Продажа загородной недвижимости: рекомендации по ценообразованию, предпродажной подготовке и рекламе
- 17.00-18.00 Обустройство загородного дома: инженерная инфраструктура, отопительные системы, отделка

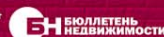
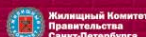
#### ЗАЛ «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.15-13.00 Недвижимость в прекрасных уголках Италии: дом мечты на райском побережье Сардинии
- 13.00-14.00 Соотношение цены и качества недвижимости на популярных курортах Болгарии
- 14.00-15.00 Как и сколько можно заработать на аренде жилья за рубежом?
- 15.00-16.00 Недвижимость в курортных странах: критерии выбора и особенности покупки
- 16.00-16.45 Недвижимость в прекрасных уголках Италии: дом мечты на райском побережье Сардинии

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫСТАВКЕ: 32-701-32, [www.gilproekt.ru](http://www.gilproekt.ru)

**ВХОД СВОБОДНЫЙ**

ОРГАНИЗАТОРЫ:



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕДИА-ПАРТНЕРЫ:



# В ожидании скидки

**Роман Русаков** / В Петербурге наступает лето. В этот период традиционно спрос на недвижимость падает. Застройщики ищут разные способы стимулировать клиентов не снижать активность. Один из таких способов – скидки. Но не все эксперты считают, что этот инструмент достаточно эффективен. ➔

Фото: Наталья Крюкова



Скидочные программы лишь позволяют избежать «провала», когда продаж нет совсем

Лето – это естественный период спада продаж на рынке недвижимости, и поэтому как сами девелоперы, так и риэлторские агентства уже с марта-апреля начинают запускать специальные акции, призванные побудить клиентов к покупке. В то же время акция или скидка сама по себе не может быть единственной причиной покупки квартиры. То есть, в принципе, даже самая «громкая» акция не способна кардинально изменить ситуацию на рынке: традиционное снижение количества сделок летом все равно будет. Скидочные программы лишь позволяют избежать «провала», когда продаж нет совсем.

Особенно эффективно такие программы работают в эконом-сегменте, говорят эксперты. «У нас была ситуация, когда число сделок на недорогом объекте в Подмоскowie выросло вдвое, несмотря на летнее затишье, за счет предоставления скидки в 1 тыс. рублей с каждого «квадра-

та». Для покупателей жилья эконом-класса средняя скидка в размере 40-60 тыс. рублей с квартиры – это серьезный повод заключить сделку. В то же время на объектах, где цена 1 кв. м превышает 90-100 тыс. рублей, скидка в 1-2% большого интереса у клиентов не вызывает. В целом, по нашим наблюдениям, предоставление адекватной с точки зрения покупателей скидки способно увеличить продажи на объекте вплоть до 20%», – говорит Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домусфинанс».

Эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс» Марина Агеева добавляет: «Опыт показывает, что скидками увеличить объем сделок невозможно. Как правило, если люди собрались приобрести объект загородной недвижимости, то скидка – это далеко не решающий фактор приобретения. Если человеку понравилось что-то конкретное, он купит

этот объект, и скидка 5-10% не сыграет для него роли, потому что по соседству приобрести идентичный продукт невозможно, все будет иначе».

Эксперты не берутся сегодня предсказать, что будет со спросом летом. «В последние несколько лет летом не наблюдалось сезонного спада, а в некоторые месяцы,

наоборот, отмечалась повышенная активность покупателей», – отмечает Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб».

Сергей Ильягуев, генеральный директор компании «Источник» (Sezag Group), полагает, что летом спрос падает на 10-20%. «Считается, что на август приходится самое значительное снижение продаж. Однако многие эксперты отмечают, что последние годы рынок городской жилой недвижимости становится все менее чувствительным к сезонности», – говорит он. Причем это касается не только Петербурга. Например, в августе 2012 года в Москве был зафиксирован всплеск продаж, вызвать который могли рассуждения о второй волне кризиса или увеличение предложения нового жилья за счет объемов новостроек на присоединенных к столице территориях. «Прошлый год показал, что поведение покупателей не всегда можно предсказать на основе предыдущего опыта. Активные продажи в августе привели к тому, что компании не только не предлагали скидок, но иногда даже поднимали цены», – рассказал господин Ильягуев.

Помимо скидок для стимулирования потребительской активности компании прибегают к увеличению объемов рекламы, новым каналам распространения. Кроме того, проводят краткосрочные кампании: например, предлагают рассрочку или подарки за покупку, связанные с прямыми тратами на приобретение жилья, – отделку, машино-место, дополнительные метры. Также застройщики разрабатывают к летнему сезону программы с финансовыми организациями (специальные ипотечные условия) и с кросс-партнерами. Интересны предложения, которые связаны с сезонностью, например путевка на море в подарок. Подобные акции характерны для бизнес- и премиум-сегментов. «Однако и здесь бывают нестандартные ходы – кепку в подарок до сих пор помнит весь рынок», – смеется Сергей Ильягуев.

## МНЕНИЕ

**Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам»:**



➔ Для рынка жилой недвижимости характерна довольно высокая сезонная волатильность спроса. В летний период на фоне существенного спада деловой активности количество сделок в среднем снижается на 20%. В свою очередь, операторы рынка в период сезонного спада используют различные инструменты стимулирования продаж, среди которых различные дисконтные программы на первом месте. Обычно размер сезонных скидок может достигать в среднем 5%.

# Предел щедрости

**Роман Русаков** / Максимальные скидки, которые предлагают в период летнего затишья, обычно составляют 2-5% от стоимости квартиры (при 100%-ной оплате без рассрочки и ипотеки). Предлагают такую скидку, продавец в конечном счете выигрывает за счет большого объема продаж. Но бывают и большие бонусы.

Виктория Федорова, директор по продажам компании LEGENDA, рассказала: «Есть строительные компании, которые никогда не дают скидки, другие практикуют вариативность бонусов. Но

летом однозначно застройщики активизируют подобные инструменты, особенно в июне – начале июля, поскольку к августу ситуация с продажами традиционно выправляется за счет иностранных и покупки квартир для детей, поступивших в вузы». Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер» направление «Санкт-Петербург», говорит, что максимальный размер скидок, которые предлагают покупателям на сегодняшний день, оценить сложно: те компании, чьи темпы продаж нуждаются в значительном повышении, могут предлагать

при визите в офис скидки, превышающие декларируемые в рекламе. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», добавляет: «С помощью специальных предложений мы можем акцентировать внимание клиентов на тех или иных объектах. Например, в настоящее время наши покупатели в зависимости от условий оплаты могут рассчитывать на получение скидки до 10%». А вот директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова уточнила, что компания «ЮИТ Санкт-Петербург»

не предлагает дополнительных сезонных предложений на летний период. «Мы не видим необходимости в подобном сезонном использовании инструмента скидок», – поясняет она. Директор по маркетингу и продажам ООО «КВС» Наталья Агрэ также отмечает, что «КВС» не делает скидок при покупке жилья. «Единственная льгота предоставляется покупателям при повторной покупке – скидка 1000 рублей с 1 кв. м. Наши цены соответствуют качеству предоставляемого жилья и его местоположению. Мы не оперируем понятиями «цена базовая», «беспроцентная рассрочка», «сезонная скидка». Любой покупатель сам может считать стоимость своей квартиры при 100%-ной

оплате и при рассрочке до конца строительства, наши расчеты просты и прозрачны», – уточняет она. Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, подсчитала, что сегодня самую большую скидку предлагает Компания Л1 – в честь своего 21-го дня рождения скидка достигает 21%. «У ЛенСпецСМУ традиционная акция – объект месяца:

выбирается один из объектов компании, и на него предлагается скидка в течение одного месяца», – добавляет она. Самые большие скидки предлагались в период кризиса – до 40%, но они не повлияли на количество сделок. Что же касается скидок, то большие скидки вызывают большие вопросы. И как следствие, зачастую возникает сомнение, стоит ли приобретать такой «уцененный» товар.

## цифра

**40% –**

максимальная скидка, которая предлагалась на рынке Петербурга в период кризиса

**ГРУППА КОМПАНИЙ ЦС ЦДС БК СТАНДАРТ**

Попросите информацию о строительстве в ЖК - в отделах реализации. С проектом строительства можно ознакомиться на сайте.



**Жилой квартал «Новое Мурино»**

**15 минут пешком от метро «Девяткино», удобный выезд на КАД**

Проект: 13 кирпично-монолитных домов различной высоты. Собственная инфраструктура: два детских сада, школа, магазины и спортивные сооружения.

Тел.: 320-12-00 [www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ГРУППА КОМПАНИЙ ЦС ЦДС БК СТАНДАРТ**

Попросите информацию о строительстве в ЖК - в отделах реализации. С проектом строительства можно ознакомиться на сайте.



**Жилой комплекс «Кантеле»**

**пос. Репино, 15 минут пешком до Финского залива. 240 двух-трехэтажных таунхаусов, состоящих из 2-8 секций. При доме - крытое парковочное место и «зона барбекю». Охраняемая территория. Все необходимые внутренние коммуникации.**

Тел.: 320-12-00 [www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ГРУППА КОМПАНИЙ ЦС ЦДС БК СТАНДАРТ**

Попросите информацию о строительстве в ЖК - в отделах реализации. С проектом строительства можно ознакомиться на сайте.



**Жилой комплекс «Весна»**

**10 минут пешком от метро «Улица Дыбенко», удобный выезд на КАД**

Проект: 6 кирпично-монолитных домов. Высота: 22-25 этажей. Перспективный район, планируется социальная инфраструктура.

Тел.: 320-12-00 [www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ГРУППА КОМПАНИЙ ЦС ЦДС БК СТАНДАРТ**

Попросите информацию о строительстве в ЖК - в отделах реализации. С проектом строительства можно ознакомиться на сайте.



**Жилой комплекс «Золотой век»**

**г. Пушкин, уникальное расположение рядом с Екатерининским парком**

Малозэтажный (4-5-этажный) жилой комплекс. На территории будут построены детский сад и подземный паркинг.

Тел.: 320-12-00 [www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ГРУППА КОМПАНИЙ ЦС ЦДС БК СТАНДАРТ**

Попросите информацию о строительстве в ЖК - в отделах реализации. С проектом строительства можно ознакомиться на сайте.



**Жилой квартал «Кантемировский»**

**пр. М. Блюхера/Кушелевская дорога**

Проект: 8 кирпично-монолитных домов высотой от 19 до 25 этажей. Предусмотрено возведение школы, детских садов, спортивных сооружений, подземных паркингов.

Тел.: 320-12-00 [www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ГОРОД**



**ЖК «Прибалтийский»**

**Расположен на пересечении ул. Маршала Казакова и пр. Героев**

Комфорт-класс. Вид на Финский залив. Шесть кирпично-монолитных корпусов, в каждом подъезде лифты OTIS, окна RENAУ. Широкий выбор планировок квартир.

Тел.: 777-33-11 [www.gorod.com](http://www.gorod.com)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**ОТКРЫТЫ ПРОДАЖИ в новой очереди**

**Петербургская Недвижимость** эксклюзивный продавец

**SetiCity**



**MORE - жилой квартал в «Балтийской жемчужине» (Петергофское шоссе)**

Новый жилой комплекс класса комфорт расположен в уникальном микрорайоне на южном побережье Финского залива, в одном из экологически чистых районов Петербурга - Красносельском, с развитой социальной инфраструктурой. Концепция проекта заключается в соединении комфорта городского современного дома и преимуществ жизни в приморском стиле.

Все квартиры будут сдаваться с качественной отделкой, что позволит новоселам сразу, с момента получения ключей, завести мебель и вселиться в свои уютные квартиры.

Застройщик - ООО «Сэтл Сити». С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте [www.seticity.ru](http://www.seticity.ru)

Тел.: +7 (812) 33-55555 [www.spbrealty.ru](http://www.spbrealty.ru)

Результат

**ГОРОД**



**ЖК «Ленинский Парк»**

**Расположен на пересечении пр. Героев и Ленинского пр.**

Комфорт-класс. Рядом с Финским заливом. 19-22-этажные кирпично-монолитные дома, в каждом подъезде лифты OTIS, окна RENAУ. Широкий выбор планировок квартир.

Тел.: 777-33-11 [www.gorod.com](http://www.gorod.com)

Привлекательные квартиры реализуются посредством выставления в ЖК и уплаты взносов

**НОВОСТИ**

➔ **«Петербургская недвижимость»** - эксклюзивный брокер ЖК «MORE» - открыла продажи в первом доме третьей очереди проекта. Плановый срок ввода дома в эксплуатацию - I квартал 2015 года. Широкий выбор квартир (от студий до 4-комнатных), три подземные автостоянки прямо у дома, комплексное благоустройство - и все это рядом с Финским заливом и Южно-Приморским парком Победы. Квартиры сдаются с качественной чистовой отделкой: ламинат на полу, обои под покраску в комнатах, а в санузле облицовка стен плиткой, импортная сантехника.

➔ **Группа компаний «Балтрос»** в начале мая открыла продажи квартир в четвертой очереди нового жилого района Славянка. Всего на продажу выставлено 267 квартир общей площадью 16 тыс. кв. м. Планируемый срок ввода в эксплуатацию - IV квартал 2013 года, заселение - уже во II квартале 2014 года. Средняя стоимость 1 кв. м на начало продаж составит 65 тыс. рублей. Все квартиры продаются с отделкой.

«В новом квартале мы ориентируемся на семьи, поэтому количество студий минимально - всего 10%. А основной акцент сделан именно на 1- и 2-комнатные квартиры, которые составят три четверти от всех строящихся квартир. Еще 15% - это 3- и 4-комнатные квартиры», - рассказала Анна Корсакова, заместитель генерального директора агентства недвижимости «Балтрос».

➔ **Прокуратура Санкт-Петербурга** по обращению вице-губернатора Игоря Дивинского проводит проверку исполнения ООО «Антарес-Стройинвест» градостроительного законодательства. Как передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru), речь идет о строительстве малоэтажного жилого комплекса «Комаровский берег» в Зеленогорске на пересечении Приморского шоссе и ул. Спортивной.

Как сообщает пресс-служба прокуратуры, застройщиком самовольно изменено назначение земельного участка. Он предназначен правительством города для размещения медицинского центра.

Комитету по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга поручено расторгнуть договор аренды земельного участка с ООО «Антарес-Стройинвест», а Службе государственного строительного надзора Санкт-Петербурга - отозвать разрешение на строительство.

## Весеннее пополнение в инфраструктуре «Нового Оккервилья»

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» продолжает развивать социально-бытовую инфраструктуру ЖК «Новый Оккервиль». Этой весной в жилом комплексе открылся спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном и ледовой ареной, многопрофильный медицинский центр «Лабтест», магазины «Здоровый малыш», «Пražские булочки».

«В жилом комплексе «Новый Оккервиль» все коммерческие помещения мы сдаем в аренду, а не продаем. Это связано с тем, что мы как застройщики заинтересованы в том, чтобы в квартале были представлены разнообразные предприятия сферы обслуживания населения. Чтобы был выдержан баланс между тем бизнесом, который интересен арендато-рам, и тем, который реально нужен людям в квартале, - отмечает начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин. - В первой очереди жилого комплекса работает супермаркет, строительный магазин, салон красоты, две аптеки. На территории второй очереди в ближайшее время откроются отделение банка, ресторан, зоомагазин и т. д. Также скоро начнет работу врачебная амбулатория Всеволожской клинической центральной районной больницы, которая будет оказывать услуги по полису ОМС». Кроме того, компания «Отделстрой» ведет разработку концепции торгового центра площадью более 20 тыс. кв. м, который расположится на въезде в квартал.

Завершить строительство ТЦ планируется в 2016 году. Напомним, «Новый Оккервиль» - новый жилой комплекс, расположенный в 15 минутах ходьбы от метро «Улица Дыбенко». Всего по проекту планируется строительство 850 тыс. кв. м жилой недвижимости, четырех детских садов, двух школ, 50 тыс. кв. м помещений для предприятий сферы обслуживания населения и пр. Уже открыт первый детский сад, начинается строительство общеобразовательной школы. Под окнами домов разбит парк с велодорожками и оборудованным пляжем. Сданы и заселены две очереди строительства. В настоящее время ИСК «Отделстрой» активно возводит третью очередь жилого комплекса - ее готовность составляет более 80%.



На правах рекламы

# Новгородцы получают новые земли

**Михаил Немировский** / Великий Новгород исчерпал свободный ресурс земельных пятен под новое строительство. Чтобы получить новые земли для ИЖС, власти планируют расширить городские границы на 185 га за счет соседнего муниципального образования. ➔

О том, что границы Великого Новгорода будут расширены за счет соседнего Новгородского района, сообщил на пресс-конференции губернатор Новгородской области Сергей Митин. По его словам, это обусловлено тем, что областной центр практически исчерпал внутренний ресурс свободных земель под застройку. «Я дал распоряжение Департаменту строительства и дорожного хозяйства, Комитету архитектуры и градостроительства, чтобы совместно с муниципалитетом Новгородского района и городского поселения Великий Новгород рассмотреть вопросы в соответствии с генпланом развития города о расширении территории Великого Новгорода. Это делается в первую очередь для того, чтобы иметь возможность строить жилые дома и обеспечивать земельными участками отдельные категории граждан», – заявил губернатор Новгородской области.

Он пояснил, что речь идет, в частности, о выделении земельных участков многодетным семьям. «К августу 180 многодетных семей из Великого Новгорода будут обеспечены хорошими земельными участками. Пять участков в Новгородском районе уже выделены, в настоящее время проводятся кадастровые работы, передача собственности», – сказал губернатор. Речь идет о пяти крупных земельных массивах на прилегающих к Великому Новгороду территориях. Это массивы «Плетниха» (25,5 га), «Жабицы» (17 га), «Фарафоново» (33 га), «Шолохово» (74,9 га), «Наши» (42 га). Всего, таким образом, под индивидуальное жилищное строительство новгородцы получат 185 га земли, что позволит, по



Фото: Владимир Тим



К осени новгородцы могут получить до тысячи земельных участков

предварительной оценке, сформировать от 900 до 1000 земельных участков. Согласно официальным документам, участки пока не обеспечены инженерной инфраструктурой.

При этом массивы «Плетниха» и «Фарафоново» уже переданы администрацией Новгородского муниципального района в собственность городского округа Великий Новгород. Согласно представленному на официальном сайте правительства плану мероприятий, в июне в городскую соб-

ственность будут переданы и оставшиеся три массива. Помимо этого, земля льготникам областного центра может выдаваться и без юридического отчуждения муниципальных земель. Предоставление земельных участков гражданам льготных категорий Великого Новгорода может осуществляться на территории районов области как по процедуре, предусмотренной областным законом «О предоставлении земельных участков на территории Новгородской области», так и по

ст. 19 Земельного кодекса РФ. В этом случае земельные участки могут передаваться от одного МО к другому безвозмездно, но только в целях обеспечения земель льготных категорий граждан, отмечают в Департаменте имущественных отношений и государственных закупок Новгородской области.

Впервые вопрос о присоединении земель МО Новгородского района был поднят еще в феврале 2012 года на заседании комиссии по вопросам семьи, детей и молодежи при Новгородской областной думе. Тогда было отмечено, что по состоянию на начало года из длинного списка нуждающихся семей земель было обеспечено только 12. Любопытно, что больше чем за год властям удалось выдать всего лишь 3 участка: по состоянию дел на 26 апреля 2013 года гражданам предоставлено 15 земельных участков. Между тем в списке граждан, имеющих право на предоставление бесплатно в собственность земельных участков на территории Великого Новгорода, включено 913 семей.

## справка



Последний раз границы Великого Новгорода были расширены примерно на 60 га в октябре 2009 года, когда областная дума передала городу земли уникального Юрикова городища, ранее находившиеся в ведении властей Новгородского района.

# НАЗ спасут

**Михаил Немировский** / Российские власти позволили Карелии сохранить одно из ключевых предприятий региона – Надвоицкий алюминиевый завод. При этом владелец завода, компания «Русал» Олега Дерипаски, не намерена отказываться от масштабного сокращения мощностей предприятия.

О намерениях «Русала» закрыть ряд нерентабельных заводов в российских регионах стало известно еще в начале 2013 года, а 22 марта такое решение компания приняла в отношении Надвоицкого алюминиевого завода в Республике Карелия. К такой ситуации привели высокие цены на электроэнергию, из-за которой продукция завода стала нерентабельной. При этом компания колебалась между полной остановкой предприятия и поэтапным сокращением мощностей НАЗ к 2015 году в связи с неэффективностью производства, в случае если не будут заключены долгосрочные договоры на поставки электроэнергии по приемлемым ценам. В апре-

ле завод посетил собственник «Русала» Олег Дерипаска. В ходе непростых переговоров с главой региона Александром Худилайнен было принято решение поставить вопрос о судьбе НАЗ перед президентом России. На решение этого вопроса Владимиру Путину потребовалось меньше месяца. В последние дни апреля президент утвердил предложения по развитию завода, письмо помощника президента Эльвиры Набумлиной с президентской визой поступило на имя главы Карелии Александра Худилайнена. При этом, как утверждают в правительстве Карелии, в заседании приняли участие все заинтересованные лица – ОК «РУСАЛ», ОАО «Газпром», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Холдинг МРСК» и представители федеральных органов власти. Для спасения и развития предприятия федеральный центр предусмотрел два сценария. Во-первых, было принято решение о целесообразности покупки объединенной компанией «Русал» Ондской ГЭС, 100% электроэнергии

которой потребляет НАЗ. Условия для организации оценки стоимости сделки было поручено разработать Министерству энергетики совместно с Министерством экономического развития РФ. Помимо этого, президент поддержал предложение монополиста о необходимости модернизации алюминиевого производства на базе одного из корпусов завода для производства алюминиевой фольги и порошка за счет кредитных средств Внешэкономбанка. «Русалу» рекомендовано в срок до 30 мая подготовить и представить в банк заявку на получение финансирования. После завершения переговоров глава Карелии Александр

Худилайнен был настроен очень оптимистично. По его словам, заводу удастся не только сохранить существующую численность кадрового состава в 800 человек, но и увеличить эту цифру на 200-250 рабочих мест в результате установки на свободных площадях завода прокатных станов по переработке алюминия. «Объемы производства на предприятии сохранятся в объеме 35 тыс. тонн алюминия. Завод будет производить 5 тыс. тонн порошкового алюминия, 30 тыс. тонн будет перерабатываться в фольгу. К лету будет утвержден промышленно-финансовый план развития завода, в предприятие предполагается инвестировать примерно 150 млн EUR. Поэтому сегодня жители поселка Надвоицы могут быть спокойны – завод будет работать», – подчеркнул Александр Худилайнен.

Руководство «Русала» не разделяло столь оптимистичный настрой, поспешив выступить с частичным опровержением заявления главы республики. В пресс-службе объединенной компании подтвердили факт переговоров «на высшем уровне», однако развитие алюминиевого комплекса в Надвоицах, по мнению компании, не означает отказа от планов по снижению производства на Надвоицком алюминиевом заводе, что неминуемо приведет к уменьшению численности работающего там персонала. Алюминий будут производить лишь в 4-м корпусе электролиза. Остальные корпуса будут остановлены в связи с тем, что имеющегося объема металла будет достаточно для выпуска конечной продукции на предполагаемых фольгопрокатном и порошковым производствах. При этом

всем высвобождающимся сотрудникам будет предложены либо варианты трудоустройства, либо компенсации согласно действующему законодательству. «Совершенно очевидно, что на данном этапе обсуждения проекта говорить о каких-либо конкретных объемах инвестиций преждевременно», – отмечают в компании. «На совещании действительно обсуждался вопрос относительно включения Ондской ГЭС в единый производственный комплекс. И оценить имущество ГЭС до 20 января 2014 года должна компания Ernst & Young. Однако наиболее эффективной схемой реализации проекта станет именно создание совместного предприятия с Газпромом, а не выкуп нашей компанией Ондской ГЭС», – добавили в пресс-службе компании.

## кстати



Минувший год генеральный директор «Русала» Олег Дерипаска охарактеризовал как «вызов для всей алюминиевой отрасли». В 2012 году было зафиксировано снижение цен на алюминий на LME на 15,7% (до 2,02 тыс. USD за 1 тонну), что сказалось на финансовых результатах «Русала». Компания получила 55 млн USD чистого убытка, на гонконгской бирже бумаги «Русала» подешевели на 3,4%, на московской – на 3,36%. После этого «Русал» объявил о сокращении производства в 2013 году на 300 тыс. тонн алюминия.

## цифра

# 35

тыс. тонн алюминия выпускает Надвоицкий алюминиевый завод ежегодно

# Временная роскошь

**Денис Кожин** / С наступлением лета многие горожане перебираются жить в пригороды. Современный дачник стал гораздо требовательнее, и ему необходима соответствующая инфраструктура. Девелоперы пытаются вывести формулу, при которой вложения в объекты торговой недвижимости будут рентабельны. ➔

Переизбыток объектов коммерческой и торговой инфраструктуры в Ленобласти нет, но есть перебор в обещаниях новых девелоперов. Прежде чем заявлять некий объем ввода, нужно провести маркетинговый анализ ситуации, оценить перспективы развития социальной инфраструктуры местности. На практике новички далеко не всегда уделяют этому внимание.

Как говорят эксперты, экономическая эффективность есть только у сетевых проектов, которые имеют хотя бы несколько точек сбыта. На одной точке невозможно обеспечить необходимый оборот и реализацию товаров. Маленьким объектам сложно выживать. У сетевиков как правило, рассчитана матрица: какое количество жителей должно быть в населенном пункте, чтобы обеспечить надлежащую работу объекта.

«Обычно для полноценного существования необходимо несколько тысяч человек. В Ленобласти это в основном крупные поселения; коттеджные поселки или даже «куст» поселков очень редко заселен таким большим количеством людей. Важен еще один момент: сетевики, как правило, представлены товарной линейкой эконом-класса, а в коттеджных поселках проживают люди, ориентированные на покупки классом выше. И сельские магазины не могут конкурировать с гипермаркетами, которые расположены на выездах из Петербурга», — отмечает эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс» Марина Агеева.

«ПулЭкспресс» имеет опыт создания и эксплуатации загородных объектов коммерческой и торговой инфраструктуры. В нашем случае в поселке «Борисово» была кафе и магазин на территории, но со временем мы отказались от них, так как доходность была минусовой. Мы решили вопрос иначе — на базе отдыха, расположенной по соседству, есть ресторан и прочие удобства, по достигнутой договоренности жители «Борисово» могут пользоваться этими услугами, для них даже оформлен дополнительный проход на территорию базы. В 2005-2006 годах девелоперы обещали широкую линейку социальных объектов для жителей коттеджных поселков,

фото: Нина Кривоша



В последние годы опытные застройщики понимают: без доступа внешних посетителей (не только жильцов коттеджного поселка) последним придется содержать объект за свой счет

но в последние годы опытные застройщики понимают: без доступа внешних посетителей (не только жильцов коттеджного поселка) последним придется содержать объект за свой счет», — продолжает госпожа Агеева.

Она уверена, что единственные объекты, которые могут быть востребованы за городом, это детские центры, где оказываются услуги няни и можно оставить малышей под присмотром.

«Из практики могу привести еще один пример. В Сланцах люди задавали вопрос главе района: возможно ли построить в городе кинотеатр? Технически такая возможность, конечно же, есть. Но по результатам расчета оказалось, что это экономически нецелесообразно. Стоимость приобретения картины для проката очень высока, и даже при номинальном населении города в 22 тыс. жителей привоз картины окупить затруднительно, не говоря уже о других затратах. Большая часть жителей Ленобласти — пенсионеры, численность активного населения, гото-

вого платить по 300-500 рублей за билет в кино, слишком мала, поэтому, к сожалению, в ближайшее время в Сланцах кинотеатра не будет», — огорчается за жителей Ленобласти Марина Агеева.

Впрочем, не все аналитики склонны приравнивать эффективность коммерческих объектов к численности населения того или иного пункта. Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург, говорит: «При определении того, насколько тот или иной объект коммерческой недвижимости будет эффективен в данной локации, просто количества людей в населенном пункте (или садоводстве) было бы недостаточно, хотя это фактор, конечно, значим. Если мы говорим о поселке, деревне или садоводстве, то стоит обратить внимание прежде всего на целевую аудиторию и покупательскую способность населения. В зоне элитных коттеджных поселков (например, направление Репино, Солнечное, Комарово) небольшой магазин «у дома» с достаточным ассортиментом качествен-

## МНЕНИЕ



**Марина Агеева, эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс»:**



— В нашем поселке «Охтинский парк» мы организовали зону общественно-деловой застройки на перекрестке Ленинградского шоссе и дороги на Сарьяги. Мы специально разместили общественно-деловую зону на проезде за периметром жилой зоны поселка. Так услугами коммерческих резидентов смогут пользоваться все желающие, а не только жильцы «Охтинского парка». Это обеспечит коммерческим объектам большую прибыль, а посторонние люди не доставят неудобств жителям поселка своим присутствием на территории. У нас уже выкупили площади под спа-комплекс и под ресторан, но попытки привлечь туда продуктовых и спортивных сетевиков пока не увенчались успехом, так как 2-3 тыс. будущих жителей (с учетом «куста» близко расположенных коттеджных поселков) для них недостаточно.

ных товаров будет работать, а, скажем, в садоводствах магазин с аналогичной продукцией рискует не найти своего потребителя — здесь требуется более простой формат как самого объекта, так и представленных товаров».

Привычные городскому потребителю торговые центры также актуальны в крупных областных городах, но их размер и формат будут отличаться в сторону меньшей площади, упрощения пула арендаторов и некоторого «перекоса» представленных брендов в сторону демократичного сегмента (в отличие от основных петербургских ТЦ).

## цифра

**10 000**

магазинов работает в Ленобласти

# Порог входа

**Денис Кожин** / Для того чтобы открыть в поселке магазин, в его окрестностях должно проживать не менее 1 тыс. человек. А чтобы окупался торговый центр, населенный пункт должен быть не менее 10 тыс. человек.

Следует разделить объекты коммерческой недвижимости, в частности торговые центры и заведения сервисной функции, расположенные в Ленобласти, на две категории: объекты, функционирующие в непосредственной близости от проходящей рядом трассы, с которой есть

удобные съезды, и объекты, расположенные внутри населенного пункта. Первая категория объектов в большинстве своем достаточно успешна. Успешность же коммерческих объектов внутри поселка, а также их количество зависит от численности населения. В основном в небольших поселках (от 1 тыс. жителей) действует минимальное количество коммерческих объектов: небольшой продовольственный магазин или мини-маркет, магазин с товарами первой необходимости и хозтоварами, а также объект, предоставляющий услуги связи.

«Если говорить о торговых центрах небольшого формата, то его создание актуально, только если в поселке проживает более чем 10 тыс. человек. К тому же большинству жителей подобных поселков приходится ежедневно выезжать на работу в город, поэтому основную часть покупок они могут совершать непосредственно рядом с местом работы», — говорит Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci — Санкт-Петербург. Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, подсчитал: «На 1000 жителей вполне достаточно магазина площадью 100-150 кв. м. Для успешно функционирующего торгового объекта по-

щадью порядка 2000 кв. м потребуется 10-15 тыс. человек, проживающих в шаговой доступности. В данном случае это может быть супермаркет, предусматривающий частичное самообслуживание — этот формат хорошо зарекомендовал себя за городом. Хозяйственные, садоводческие товары могут быть представлены как отделом внутри супермаркета, так и отдельной торговой точкой — площадью ориентировочно в 3 раза меньше площади супермаркета. Если же мы говорим о населенном пункте на 20-30 тыс. жителей, торговля может быть представлена несколькими супермаркетами различной площади и формата, в том числе сетевые дискаунтеры».

## МНЕНИЕ



**Сергей Ковжаров, управляющий активами финансовой компании AForex:**



— Инвесторы менее охотно вкладывают средства в город

да с ярко выраженной сезонностью. Если летом в Приозерске и Сосново много отдыхающих, которые жалуются на отсутствие центров, то зимой здесь наступает затишье, и рентабельны лишь продуктовые магазины. Так что можно сказать, что при населении менее 50 тыс. инвесторы «воротят нос». Это объяснимо, поскольку можно много строить в самом Петербурге, который сильно отстает от Москвы, а его окраины совершенно не освоены. Проще построить боулинг или небольшой торговый центр в Питере с рентабельностью в 30%, чем при сопоставимых вложениях ждать отдачи в пригороде.

# Рынок с гранитным лицом

**Екатерина Костина** / По словам экспертов, рынок натуральной облицовки Петербурга достаточно стабилен. Даже после кризиса цены на природный камень не упали, а объем его потребления не уменьшился. Сегодня оборот рынка гранитных блоков в городе оценивается в 1 млрд рублей. ➔

Петербург – это изначально гранитный город. Натуральный камень по-прежнему активно используется для отделки фасадов, особенно в исторической части.

«Природный камень для облицовки фасадов, пользуется большой популярностью, так как обладает высокой влаго- и морозостойкостью, а значит, является долговечным материалом. Кроме того, он смотрится эффектно и дорого. Также важно, что существует огромный выбор цветов, размеров и фактуры камня для фасадной облицовки», – рассказал Дмитрий Сушенков, генеральный директор ООО «Респект. База Янино-1».

Очень большой объем облицовочного камня покупают для отделки частных домов. Кроме того, его зачастую используют коммерческий сектор для внешней отделки ресторанов, отделений банков, частных клиник, бизнес-центров.

По словам Дмитрия Сушенкова, на рынке жилой недвижимости облицовка объектов камнем также встречается достаточно часто, причем как в недорогих домах, так и в элитных проектах. «Конечно, объем камня, затрачиваемый на украшение дома, и его порода при этом различаются. Как правило, при отделке домов невысокого и среднего классов облицовывается только цокольный этаж. Это связано с экономией средств, и со спецификой работы с натуральным камнем», – добавил эксперт.

«Натуральный камень – отделочный материал различной стоимости. Существует

несколько видов камня, пригодного для отделки фасадов домов. Из строящихся объектов нашей компании, где будет применяться отделка фасадов с использованием натурального камня, – это, прежде всего, первая очередь проекта «Царская столица» в Центральном районе Петербурга», – рассказал Александр Беленев, технический директор ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group).

Государство также является заказчиком камня, применяя его для реставрации памятников культуры.

## Эксперты говорят, что за последние два года стоимость натурального камня без обработки выросла в пределах инфляции

Игорь Герасименко, коммерческий директор объединенной проектной группы RedLine, рассказал, что натуральные камни обычно делят на три группы: прочные (гранит и кварциты), средней прочности (мрамор, травертин и известняки), низкой прочности (туфы, рыхлые известняки). «Часто для фасадной отделки используют мрамор и гранит, хотя такие камни никак нельзя назвать дешевыми. Большой популярностью пользуется и известняк», – добавил эксперт.

Наиболее популярны при отделке фасадов в Петербурге несколько пород камня.

«Песчаник привлекателен своей невысокой стоимостью. Кроме того, он тонкий и, соответственно, не утяжеляет конструкцию, что немаловажно при отделке фасадов. Этот материал на рынке представлен более чем в 30 цветах», – рассказал Дмитрий Сушенков. Большим спросом пользуется и известняк, который также имеет невысокую стоимость и легок в обработке.

«Камень златолит также полюбился нашему городу, так как очень красив – сверху покрыт слюдой, поэтому эффектно переливается на солнце. Но и цена на него выше. Гранит

ного камня без обработки выросла незначительно – в пределах инфляции. «Если говорить о цене на обработанный камень, то здесь с учетом роста цен на оборудование, электричество, аренду земельного участка для производства и проч. сумма выросла несколько больше, но значительного роста все равно не произошло», – пояснил Дмитрий Сушенков.

По его словам, на сегодня стоимость необработанного камня в зависимости от породы без учета мрамора и гранита составляет 250-900 рублей за 1 кв. м, а обработанного – 800-3000 рублей за 1 кв. м.

Игорь Герасименко привел полную линейку цен на натуральный камень. Гранит на рынке можно купить по стоимости от 1100 до 5700 рублей за 1 кв. м, мрамор – от 1000 до 5500 рублей за 1 кв. м, известняки – от 300 до 1000 рублей. Цена кварцита составляет около 1000 рублей за «квадрат», сланцы будут стоить от 500 до 700 рублей за 1 кв. м, а песчаники – от 300 до 800 рублей.

цифра

250-900

рублей за 1 кв. м – стоимость необработанного натурального камня



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

## V Международная конференция «Актуальные проблемы архитектуры и строительства»

25–28 июня 2013

### Организаторы:



- Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (Россия)
- Ереванский государственный университет архитектуры и строительства (Армения)
- Пекинский университет гражданского строительства и архитектуры (Китай)
- Ченстоховский политехнический университет (Польша)

### Работа конференции планируется по следующим направлениям:

- Архитектура, градостроительство, реставрация и дизайн
- Актуальные проблемы строительства и пути их эффективного решения
- Инженерно-экологические системы
- Энергосбережение в строительстве и эксплуатации зданий и сооружений
- Транспортные проблемы градостроительства
- Экономика и управление в архитектуре и строительстве
- Проблемы подготовки специалистов в области архитектуры и строительства

### Контакты:

190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4.  
Для зарубежных участников:  
Телефон/факс: 8(812) 575-09-78. E-mail: intern.spbgasu@mail.ru  
Для российских участников:  
Телефон/факс: 8(812) 400-06-36. E-mail: unr2@spbgasu.ru  
Подробная информация на сайте [www.spbgasu.ru](http://www.spbgasu.ru)

Генеральный информационный партнер



Партнер



Интернет-партнер



Информационные партнеры



# Доля, высеченная в камне

**Екатерина Костина** / Рынок поставщиков натурального камня в Петербурге насыщен, а потому здесь наблюдается достаточно жесткая конкуренция. По оценкам Института геологии Карельского научного центра РАН, для продвижения нового сорта камня на рынок необходимы затраты, эквивалентные 100-150 тыс. USD, и 2-3 года, чтобы на этом рынке закрепиться. ➔

Наиболее высоко насыщен облицовочным камнем европейский рынок, что объясняется наличием здесь большого числа стран-производителей (Италия, Испания, Греция, Португалия, Норвегия, Финляндия, Швеция и пр.). Перспективным представляется экспорт блоков в Россию, поскольку качество производимых здесь плит пока очень низкое.

Крупнейшим добытчиком по российскому граниту – добыча, обработка, монтаж – является ООО «УК «Горное управление ПО «Возрождение». Организация входит в состав строительного холдинга ПО «Возрождение» и является его минерально-сырьевой базой.

По информации самого игрока, предприятие имеет пять собственных карьеров в Ленинградской области и Карелии и ведет постоянный поиск и разведку перспективных месторождений декоративных гранитов в России и за рубежом. Объемы добычи горного управления ПО «Возрождение» составляют 20 тыс. куб. м блоков гранита в год.

Недавно строительная компания «ЛенСпецСтрой» приступила к разработке гранитного карьера под Выборгом. По данным организации, стоимость проекта – до 280 млн рублей. По мнению экспертов, проект может вывести компанию в лидеры рынка добычи гранитных блоков. Согласно

данным геологоразведки, запасы карьера – 890 тыс. кубометров гранита. В месторождении есть порода двух цветов – розового и серого, причем гранит не имеет радиационного фона и может быть использован для внутренней отделки помещений.

Дмитрий Сушенков, генеральный директор ООО «Респект. База Янино-1», говорит о том, что в Санкт-Петербурге осуществляются поставки камня с месторождений, рас-

полагающихся в Новгородской и Псковской областях, а также из Карелии (например, с карьеров ЗАО «Карельский гранит»), где находится единственное в мире месторождение шунгита, популярного как для внутренней, так и для внешней отделки. «В Ростове находятся самые крупные запасы песчаника. Также камень поставляется в Петербург из Уфы и с Уральских гор», – рассказал господин Сушенков.

## МНЕНИЕ



**Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест»:**

➔ Облицовка из натурального гранита добавляет красоты архитектурному проекту, делает каждый комплекс уникальным. Среди объектов «Строительного треста», на которых применяется гранитная облицовка, особенно стоит отметить жилой комплекс «Невский стиль» возле Удельного парка, где весь цокольный и первый этажи будут облицованы натуральным гранитом с Дымовского месторождения. Выбор поставщика наша компания осуществляет исходя из качества предложенных материалов, их эстетических свойств (цветовая гамма и фактура камня должны соответствовать утвержденному проекту), стоимости и, конечно, потребительских характеристик гранита, его долговечности. Стоимость зависит от месторождения, способа обработки, размера и толщины гранитной плиты. В среднем сейчас она составляет порядка 3 тыс. рублей за 1 кв. м.

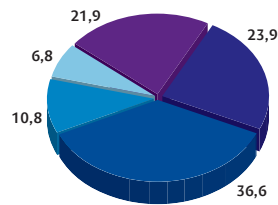
По словам Дмитрия Сушенкова, из-за границы поставляются только самые дорогие породы природного камня – гранит и мрамор. Страна-импортерами являются Украина и Китай. Если говорить о премиальном сегменте, то здесь представлены итальянские и другие европейские бренды.

Игорь Герасименко, коммерческий директор объединенной проектной группы RedLine, говорит о насыщенности рынка поставщиков натуральной облицовки. «Чаще всего натуральный камень на стройки Петербурга поставляют местные компании, что в первую очередь связано с логистикой. «Таких компаний в Санкт-Петербурге сейчас довольно много. Обычно они предлагают весь спектр услуг: продажу, поставку и укладку», – добавляет он.

Среди крупных предприятий можно отметить компании «Респект. База Янино-1», «Партнер-камень», «О-Камень», «Ярмарка камня», «Векан-камень», «Камнеград», «Сардис», «Ненси», «Природный камень-СПб» и др.



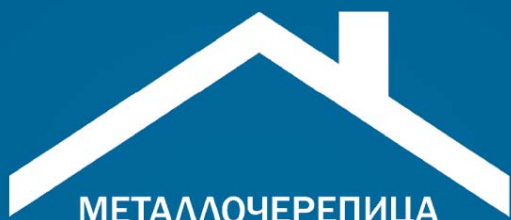
Типы продукции на рынке декоративного камня России, %



■ Плиты, полуфабрикаты  
■ Плитки, мелкие изделия  
■ Архитектурные детали  
■ Продукция для строительства дорог  
■ Патяники

Источник: по данным игроков рынка

## Всё под одной крышей Красиво и правильно!



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

Пр. Александровской Фермы,  
д. 29, лит. Е.Г. 32,  
тел./факс +7 (812) 331-68-48  
Ул. Боровая, д. 40, офис 2,  
тел./факс +7 (812) 318-33-58  
«Гранд Каньон», пр. Энгельса,  
д. 154, лит. А, офис 108,  
тел./факс +7 (812) 449-28-52



## Металл Профиль: Спасем от воды!

Качественная, укомплектованная по всем правилам крыша способна создать в доме уютную, теплую атмосферу в любое время года.



Водосточная система – неотъемлемая часть современной кровли. Специфика климата и погодных условий в России заставляет каждого владельца частного дома задуматься о способах стока талой и дождевой воды. Проектировка элементов водосточной системы производится таким образом, что под защитой оказываются и крыша, и фасад здания, и его цоколь. Естественно, система водостоков работает эффективно лишь при условии подбора правильной комплектации, а также грамотного монтажа.

Компания Металл Профиль представляет водосточную систему, изготовленную из стали с полимерным покрытием. Система от Металл Профиль имеет высокие физико-химические показатели, следовательно, отличается высокой надежностью, прочностью и долговечностью.

Сегодня компания предлагает три вида водосточных систем: «МП Модерн», «МП Престиж» и «МП Проект». Каждая из них имеет свои конструктивные особенности и конкретную область применения.

«МП Престиж» – это система круглого сечения «скандинавского» типа, с желобом диаметром 125 мм и трубами диаметром 100 мм. Элементы системы изготавливаются из оцинкованной стали толщиной 0,5-0,6 мм с двух-

сторонним наиболее прочным полимерным покрытием «пластизол» по 100 мкм с каждой стороны.

«МП Модерн» – это водосточная система «американского» типа, с желобом сложной фигурной формы. Система «МП Модерн» изготавливается из оцинкованной стали (толщина 0,5 мм) и покрывается «пластизолом» толщиной 200 мкм с наружной стороны и защитным лаком с внутренней стороны.

Водосточная система круглого сечения «МП Проект» предназначена для многоэтажных жилых и промышленных зданий. Ее желоб имеет диаметр 185 мм, а труба – 150 мм. Водосток «МП Проект» является продукцией экономсегмента, поэтому изготавливается из оцинкованной стали с покрытием «полиэстер».

Водосточная система состоит из достаточно большого количества элементов. Кроме основных желобов важную роль в системе играют их держатели. Компания Металл Профиль изготавливает их из стали с цинковым покрытием и порошковой окраской. Подобный метод изготовления позволяет настолько повысить прочностные характеристики держателей, что водосточная система способна выдержать даже лавинообразный сход снега.

# Рынок к страховке оказался не готов

**Никита Кулаков** / Прошел год с момента разработки проекта закона «Об отмене экспертизы проектной документации» в недрах Госстроя. По логике, он должен улучшить предпринимательский климат в строительной сфере. Но пока лишь запугал бизнесменов. ➔

Было, в частности, заявлено, что экспертизу заменит страхование строительных рисков: в жилищном строительстве – с 1 января 2013 года, а в промышленном и коммерческом строительстве – с 1 января 2014 года. «Но формулировки закона оказались сырыми и противоречивыми. Не отрегулирована страховая база. Непонятно, кто и как будет отвечать за объект недвижимости, если с ним что-то случится», – перечисляет претензии к документу генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» Александр Орт.

Неудивительно, что закон погряз в дискуссиях и сроки его реализации были сорваны. «Планы были крайне амбициозны. А стремительное реформирование всегда чревато ошибками, которые приходится снимать в ручном режиме», – говорит руководитель петербургского филиала ГСК «Реформа» Александр Васильев.

Опрошенные застройщики единодушно: к полной замене экспертизы страхованием рынок не готов.

«Без контроля строительная отрасль оставаться не может. Страхование, конечно, не худший вариант замены. Но ведь нет утвержденной законода-

тельной базы», – указывает совладелец «Строительного треста» Беслан Берсиров.

«Процедура экспертизы сильно бюрократизирована. Это факт. Но так уж сложилось, что вера в пробивную силу рубля у нас намного выше, чем уверенность в эффективности финансового контроля», – констатирует генеральный директор компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков. «Если замена произойдет, вырастут риски некачественного строительства из-за ошибок проекта», – добавляет директор юридического департамента ЗАО «Управляющая компания «Эталон» Виктория Цытрина.

С коллегой согласен руководитель ГК «ЦДС» Михаил Медведев: «Экспертиза – важная защита качества строительства. Ее отмена может повлечь за собой необратимые последствия. Тем более что дома становятся все более высотными. А стоимость и сроки ее для строителей некритичны: 2-3% от сметной стоимости проекта и 1 месяц соответственно», – подчитал он.

Михаил Медведев указывает, что экспертиза и страхование – две совершенно разные истории, которые дополняют друг друга, но не заменяют. «Экспертиза – предотвращение возможных рисков, страхо-

вание – возмещение ущерба. Должно быть и то, и другое», – уверен он.

Сейчас страхуют свои строительные риски лишь 30% подрядчиков. Львиная доля – с иностранным капиталом. «У наших застройщиков культура страхования ниже. Исключение составляют крупные корпорации», – констатирует руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Виталий Овсянников.

Опрошенные страховщики не в восторге от перспективы полной замены экспертизы страхованием. «Страховая компания должна фактически контролировать стройку и брать на себя большую долю ответственности, не имея четко обозначенного предмета страхования», – сокрушается первый заместитель директора филиала САО «Грефест» в Петербурге Анатолий Кузнецов. «Страхование потребуется на этапе ввода объекта в эксплуатацию. Но когда уже все построено, оценить несовершенство проекта и их последствия очень трудно», – добавляет генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Поскольку риски страховщиков будут велики, они дружно заявляют, что будут требовать от застройщиков проходить экспертизу добровольно. «А если откажутся, страховка будет дороже, что в итоге отразится на стоимости «квадрата жилья», – говорит заместитель директора Северо-Западной дирекции СК «Альянс» Юрий Волков.

Привести закон «Об отмене экспертизы...» в соответствие с жизнью, по мнению специалистов, получится года за два. Но за это время власти, возможно, пересмотрят свое отношение к проблеме. Процесс уже пошел. В начале апреля на заседании комиссии под председательством заместителя председателя Правительства РФ Дмитрия Козака впервые было высказано мнение, что строительную экспертизу отменять не стоит.

## МНЕНИЕ



**Светлана Чевдарь, директор департамента консалтинга и оценки недвижимости КГ «ЛАИР»:**

➔ – Сегодня строительный рынок не готов к отмене экспертизы. Не только потому, что у участников рынка нет должного опыта, но и по причине того, что страховая база до сих пор не разработана. Страхование рисков не может полностью заменить экспертизу, а может лишь предоставить дополнительный инструмент, повышающий ответственность участников строительного процесса. Основные трудности возникнут в проработке регламента процедуры страхования.

**СИТИПАЙП - 2013**  
8-я международная выставка коммунальной инфраструктуры: строительство, диагностика, ремонт и эксплуатация

28 - 31 мая 2013  
Крокус Экспо, Москва  
[www.citypipe.ru](http://www.citypipe.ru)

**ПРИГЛАШЕНИЕ**

28-31 мая 2013

МВЦ «Крокус Экспо» павильон №2

Для посещения выставки требуется регистрация! Регистрируйтесь заранее на сайте [www.citypipe.ru](http://www.citypipe.ru)

**Высокие технологии в строительстве: для жизни, для работы**

информационный партнер **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

С 28 по 29 мая 2013 года состоится «ПТА. Интеллектуальное здание – Санкт-Петербург». Ставшая уже традиционной, конференция теперь проводится в формате двухдневного форума.

Место проведения: конференц-зал «Ассамблея», ул. Таврическая, 10. Организатор: ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА».

Начало регистрации посетителей: с 9:00 ежедневно

В программе мероприятий:

**28 мая** конференция «Автоматизация инженерных систем здания. Программное и аппаратное обеспечение».

Основные темы:

- интегрированные решения АСУЗ для объектов различного назначения;
- диспетчеризация и энергоэффективные технологии управления инженерными системами здания;
- европейские стандарты автоматизации: возможности для российских интеграторов.

**29 мая** конференция «Интеллектуальное здание – район – город».

Основные темы:

- автоматизированные решения для комплексов зданий и сооружений;
- территориально распределенные системы: учёт энергоресурсов, техническое управление;
- комплексный подход на пути развития концепции энергоэффективного города.

В дни проведения форума в павильоне будут функционировать выставочная экспозиция и зоны кофе-брейков.

**для БЕСПЛАТНОГО ПОСЕЩЕНИЯ ФОРУМА НЕОБХОДИМО ПРОЙТИ РЕГИСТРАЦИЮ НА САЙТЕ:**  
<http://www.pta-expo.ru/spb/smarthouse/>

**КОНКУРС Лучший каменщик – 2013**

5-6 ИЮНЯ

При поддержке Комитета по качеству и безопасности строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО

Конкурс состоится среди профессионалов-каменщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также среди учащихся профессиональных училищ в номинации «Лучший учащийся по профессии «каменщик»

Генеральный стратегический партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ**

Деловые партнеры: **ДСР Стеновые**, **Беофон**

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Официальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬСТВО и городское хозяйство**

Информационные партнеры: **stroypuls.ru**, **BSN.RU**, **Стойкая группа газет**, **СТРОЙПАРК**

Генеральный спонсор конкурса: **INFSTRUY**

Получите свой строительный билет: **324-99-97**

# Повысить интеллект никогда не поздно

**Денис Кожин / Интеллектуальные системы управления жильем постепенно набирают популярность. Нередко попытки внедрить такие системы предпринимаются даже в уже построенных многоквартирных домах.**

Система «умный дом» – это комплекс, который позволяет запрограммировать работу инженерных систем всего здания, отвечающих за каждый участок: отопление, освещение, вентиляцию, кондиционирование, охранные системы и пр.

Проще всего, говорят эксперты, начинать работу по установке «умного дома» тогда, когда клиент может предоставить план своего дома или квартиры, а также дизайн-проект. В этом случае удастся сэкономить на кабеле и подобрать самое рациональное решение, которое удовлетворит все прихоти клиента.

Целиком внедрить такую систему в уже готовый и заселенный дом довольно-таки сложно. Интеллектуальная система управления жильем подойдет только современным новостройкам, так как старые коммуникационные системы и оборудование непригодны для подключения, либо это будет стоить огромных финансовых вложений и окупится совсем не скоро. Впрочем, элементы интеллектуальных систем все-таки внедряются.

Ольга Шуплецова, менеджер проекта «Умный дом» компании «Смарт», говорит, что элементы «умного дома» можно установить и в готовые квартиры или дома с чистовой отделкой и мебелью, но тут

в большинстве случаев придется ограничиться управлением светом и шторами, можно также подобрать беспроводные системы защиты от протечек и охранные системы. Проектирование «умного дома» до чистовой отделки дает возможность управлять не только освещением и шторами, но и климатом (радиаторы, теплые полы, кондиционеры и т. д.), системами мультимедиа, обеспечить полноценную охранно-пожарную сигнализацию, видеонаблюдение и даже управлять бытовыми приборами», – говорит госпожа Шуплецова.

Динар Шарифуллин, инженер по продажам компании АББ, рассказал, что у его компании существует специализированное решение на радиостанции – Busch Waveline, которое позволяет встраивать интеллектуальную систему управления даже в построенный и заселенный дом.

«Часто бывает, что заказчик не готов на этапе строительства инвестировать средства в «умный дом». Но спустя 2-3 года, обжившись, появляется желание модернизировать здание. Таких примеров очень много. Один из них – офис АББ в Санкт-Петербурге, расположенный в довольно старом здании, после реконструкции стал одним из самых высокотехнологичных в России», – рассказал господин Шарифуллин. «Интегрирование системы «умный дом» еще на этапе проектирования – это идеальный вариант, говорящий о дальновидности заказчика. Конечно, обустройство обжитого здания будет дороже. Представьте себе, сколько придется потратить на прокладку кабеля, замену электроприборов и светового оборудования!», – заключает господин Шарифуллин.



Пока из всех опций, которые способен предложить «умный дом», наиболее активно на российской почве приживаются системы регулирования света и автоматического закрытия штор

Некоторые эксперты полагают, что внедрять интеллектуальные системы в готовое жилье – дело и вовсе безнадежное. Генеральный директор проектного бюро Rumpri Евгений Богданов считает, что если речь идет о многоквартирном доме, то нецелесообразно устанавливать в нем интеллектуальные системы управления, потому что на сегодняшний день редко где встречается даже грамотный поквартирный учет потребления ресурсов.

«Они необходимы, когда речь идет о системах сверхсложной инженерии – это могут быть зимние сады, бассейны, когда необходимо настроить различные режимы влажности; системы рекупирации и кондиционирования. А это, как правило, элитные частные дома, но никак не многоквартирные дома. В многоквартирном строительстве много других насущных

проблем. Если же мы имеем в виду частный жилой дом, то все равно интегрировать интеллектуальные системы в уже готовую постройку очень и очень сложно. Это будет тотальная перделка, замена всей инженерии, проведение слаботочных сетей, подключение датчиков и электроприводов. Нужно будет менять все полностью, чтобы оборудование могло быть синхронизированным, плюс оно должно быть вмонтированным. Подобные технологии необходимо проектировать на первоначальном этапе. Основная сложность заключается в том, что потребитель, как правило, сам не знает, что именно он захочет в итоге. А потом, когда здание уже построено, вносить правки уже поздно. И в итоге зачастую остается только система автоматического закрытия штор», – резюмирует господин Богданов.

Управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров говорит, что внедрение интеллектуальных систем на стадии строительства тоже несет определенные риски: «Такие системы могут сильно увеличить стоимость дома, а потом выяснится, что конкретным жильцам они не нужны. Если есть желание, то каждый жилец может сделать такие вещи у себя в квартире самостоятельно».

## МНЕНИЕ



**Полина Малина, руководитель проектов объединенной проектной группы RedLine:**

– Пока в Петербурге нет таких домов, где система применяется полностью. Конечно, есть отдельные элементы «умных» систем, например световые датчики движения, датчики протечки воды, домашний кинотеатр, домашний офис, системы безопасности, климат-контроль, но они появились давно и не являются чем-то инновационным. Их давно уже самостоятельно устанавливают жители Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Красноярска и других крупных городов.

В Петербурге на данный момент нет ни одного застройщика, который целиком позиционирует хотя бы один свой объект (многоквартирный) как «умный», хотя, возможно, на рынке элитной недвижимости в скором времени и появятся такие объекты с некоторыми элементами системы.

# Поумнеть на десятки миллионов

**Денис Кожин / Стоимость внедрения системы «умный дом» может стоить на порядок дороже, чем внедрение отдельных ее элементов.**

Генеральный директор финансового проектного бюро Rumpri Евгений Богданов говорит, что чаще всего подобные системы пока внедряются в индивидуальных домах. На коттедж площадью примерно 2000 кв. м весь комплекс оборудования, включая интеллектуальные системы управления дома, будет стоить 50 млн рублей. А проектирование объекта такой сложности составит 3-5 млн рублей. «Суммы колоссальные, отчасти они обусловлены отсутствием компетентных подрядчиков.

В Петербурге их всего пара», – поясняет он.

Управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров полагает, что расходы на установку могут быть на порядок меньше: «Цена такой системы может составлять от нескольких сотен до десятков тысяч долларов США, в зависимости от того, что хочет клиент. Кому-то хватит видеодомофона, а кто-то пожелает выводить картинку с улицы на экран телевизора. То есть речь идет о вещах либо индивидуальных».

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петрозаводск», говорит, что система «умный дом» может включать различные функции, срок ее окупаемости, как пра-

вило, прямо пропорционален количеству этих функций, поэтому в каждом проекте он будет разным. «При проектировании данных систем надо понимать, что 2/3 общих затрат приходится на оборудование», – считает девелопер.

Динар Шарифуллин, инженер по продажам компании АББ, добавляет, что как правило, срок окупаемости на подобные системы составляет от 3 до 5 лет. «Конечно, среди наших клиентов в России нередко встречаются те, кто не скупится на самое дорогое оборудование, что, несомненно, увеличивает период окупаемости. Но для таких заказчиков это, как правило, не имеет значения», – рассказал он.

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «ПетроСтиль», эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, добавляет, что сегодня интеллектуальные системы делятся на несколько категорий по назначениям: системы, которые обеспечивают защиту, например, от протечек, загазованности, проникновения; системы, направленные на оптимизацию затрат энергоресурсов, управления теплом в зависимости от наружного воздуха и внутреннего помещения, управления водой и т. д.; системы, создающие дополнительный комфорт, например по хлопку в ладоши включается свет или набирается вода в ванной, играет музыка, загорается камин и т. д.

«Безусловно, интеллектуальные системы – это более затратная услуга, чем просто инженерные системы. Их стоимость будет зависеть от того, какую из трех категорий выберет клиент. Как правило, они стоят минимум

в 2 раза дороже, чем обычные инженерные системы. В том числе стоимость зависит от «начинки» в доме и его площади. Элементы интеллектуальных систем есть в поселке «Корабельные сосны», – поясняет господин Фуксман.

## МНЕНИЕ



**Мария Кукса, начальник отдела маркетинга продукта компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:**

– «Умный дом» – это достаточно дорогие системы, и очень немногие застройщики применяют их в многоквартирном строительстве, и то в сегменте класса люкс (лично я знаю комплекс «Новая звезда», поскольку принимала участие в проектировании). Пока это «фишка» частных коттеджей и отдельных элитных квартир. Впрочем, сейчас и «ЮИТ» уже использует некоторые такие решения.

# ВЕСНА В ГОРОДЕ

квартира + паркинг  
с отделкой

ОТ **2,75** млн руб.

**ГОРОД**

[www.gorod.com](http://www.gorod.com)

**777-33-11**

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.gorod.com](http://www.gorod.com). Строительный адрес ЖК «Прибалтийский»: Санкт-Петербург, Ленинский пр., участок 9 (северо-западнее пересечения с улицей Доблести), 1 этап строительства, корпус А. Застройщик ООО «Орбита». Предложение ограничено и действует при 100% оплате на квартиру площадью 28,17 м².

## «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.

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 года в рублях.**  
При первом взносе от 40% предоставляется беспроцентная рассрочка\*
- ◆ Лифт в паркинг



Приглашение вступить в ЖК «ЦДС-1»

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ЦДС ЦДС**

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

[www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)



\*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](http://www.cds.spb.ru)

реклама