

### НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

Надежность **СЕВЗАП** Ответственность **МЕТАЛЛ**

**ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

**АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ**

**ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА**

320-92-92, 325-58-04 [www.szmetal.ru](http://www.szmetal.ru)



**ДОСТИЖЕНИЯ**  
**Главное преимущество,**  
стр. 6-7

[www.geostroy.ru](http://www.geostroy.ru) (812) 315-02-36

**3Д-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

#### События

Ввод северного участка ЗСД от Приморского пр. до развязки с трассой «Скандинавия» уже второй раз откладывается. Новый срок ввода – в лучшем случае конец июля.

**Северный участок ЗСД отложили, стр. 2**



#### События

Российский аукционный дом продаст комплекс зданий на Рощинской ул., 2, площадью 6,4 тыс. кв. м. После 2015 года там будет разрешена жилая застройка.

**Рощинская ждет изменения функции, стр. 4**



Новости регионов, стр. 16 • Геодезия, стр. 17



#### События

## КОТ отметит новоселье

ЗАО «Строительный трест» завершает сделку по покупке земельного участка площадью 55 га в пос. Новоселье Ломоносовского района Ленобласти. Замгендиректора компании Беслан Берсиров обещает, что в течение 7 лет там будет построено 360 тыс. кв. м недвижимости. Инвестиции в проект комплексного освоения территории (КОТ) оцениваются в размере 18 млрд рублей. (Подробнее на стр. 13)



**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

Свидетельство об аккредитации РОССТРОИ.0001.610017, РОССТРОИ.0001.610101

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

**НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**ОТДЕЛСТРОЙ**

т. 777-0-500 [www.7770500.ru](http://www.7770500.ru)

Проектная декларация на сайте [www.оборонстрой.рф](http://www.оборонстрой.рф)

## 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: grbanov@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 работают:**  
Алеса Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбунова,  
Татьяна Крамарева, 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 Редута (руководитель), Ольга Бич,  
Валентина Борникова, Елена Савоскина,  
Татьяна Фурцева, 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 государственной, 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 № 108  
Подписано в печать 14.06.2013 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.)

# Сдачу северного участка ЗСД отложили

**Марина Смирнова /** Северный участок ЗСД от Приморского пр. до развязки с трассой «Скандинавия», который предполагалось сдать к июню, будет открыт в лучшем случае до конца июля или до конца лета. Первоначально открытие этой части платной трассы уже переносилось с декабря прошлого года. Открытие южного участка ЗСД переносилось дважды. ➔

На прошлой неделе вице-губернатор Марат Оганесян, отвечающий в Смольном за строительный блок, посетил строящийся северный участок Западного скоростного диаметра (ЗСД). По итогам объезда чиновник потребовал, чтобы все работы были завершены до конца июля.

## Как обещают чиновники Смольного, к подрядчикам, которые работают на магистрали и сорвали сроки производства работ, будут выставлены штрафные претензии

За день до этого Игорь Лукьянов, генеральный директор ОАО «Западный скоростной диаметр», сообщил, что северная часть трассы будет сдана до конца лета, не уточнив, в каком именно месяце.

Изначально открытие северного участка было назначено на декабрь 2012 года, но зимой сдача объекта не состоялась: она была перенесена из-за того, что проект трассы, выполненный в 2005-2007 годах, претерпел ряд изменений. Они были связаны со строительством Приморского лутепровода, неопределенностью с судьбой нового зоопарка в Юнтолово и традиционно сложным выносом коммуникаций. 15 декабря прошлого года Игорь Лукьянов попросил губернатора Георгия Полтавченко перенести сдачу северного участка на май.

Градоначальник поддержал инициативу ОАО «Западный скоростной диаметр», пообещав, что участок будет построен без аврала. Тогда Георгий Полтавченко подчеркнул, что договор с подрядчиком (ОАО «Мостоотряд № 19») предусматривает возможность ввода северного участка к июню

консенсуса: компании заключили мировое соглашение, по нему генподрядчик должен выплатить «Возрождению» 525 млн рублей. Еще одна серьезная причина, по которой работы на северном участке ЗСД не велись в соответствии с графиком, – нерешенные имущественные вопросы на территории Морозовского лесничества и с пенсионером Виктором Варфоломеевым.

После того как в декабре «Возрождение» прекратило работу на своей части северного участка, стройплощадка перешла генподрядчику, «Мостоотряд № 19». Компания также возводит ЗСД на участке от Приморского шоссе до Богатырского пр., а на отрезке от Богатырского до КАД субподрядчиком выступает ЗАО «Пилон».

На сегодняшний день на северном участке ЗСД идет обустройство асфальтового покрытия, наружного освещения, барьерных ограждений, на развязках сооружаются эстакады.

Как обещают чиновники Смольного, к подрядчикам, которые работают на магистрали и сорвали сроки производства работ, будут выставлены штрафные претензии.

### цифра

более **25 км** –  
протяженность северного участка ЗСД

## вопрос номера

**Для повышения транспортной доступности строящегося стадиона на Крестовском острове Смольный задумался о создании канатной дороги. Без каких еще объектов не обойдется спортивное сооружение?**

**Евгений Ширстов, юрист практики по недвижимости компании «Довернуа Лигал»:**

– В любом случае Крестовскому острову нужны инфраструктурные объекты, которые обеспечат хорошую транспортную доступность будущего стадиона. Это могут быть любые сооружения, лишь бы они были надежными, безопасными, эффективными. Возможны варианты намыва для создания дополнительных площадей, в том числе и рядом со стадионом. Но в первую очередь, на мой взгляд, нужно максимально удобное средство передвижения для пешеходов. Например, новая станция метро.

**Сергей Ефремов, коммерческий директор ГК «РАЗМАХ»:**

– Если говорить о транспортной инфраструктуре, то стадион находится в очень невыгодном месте. Кроме как организации

паромной линии здесь ничего не придумать. А паромы, привязанные к расписанию начала матчей, могут стать решением проблемы. Можно пустить паромы и от метро «Старая деревня». В Петербурге нужно активно использовать водные артерии, которые сейчас задействованы очень слабо из-за отсутствия общей внятной стратегии развития транспортной инфраструктуры. Ну и на период больших футбольных мероприятий, конечно, нужно запускать автобусы-челноки от метро и до стадиона, следующие по выделенным полосам.

**Иван Федяков, генеральный директор ООО «Инфолайн»:**

– Я думаю, что если мы всерьез вышли на такой уровень абсурда, то городу следует в ближайшее время задуматься о строительстве площадок для приема летающих тарелок и межгалактических делегаций. Городские власти уже просто не знают, на какую ерунду сливать деньги налогоплательщиков. Мало того, что в этом году Смольный успешно угрбил проект развития водного транспорта, который мог бы быть отличным

решением многих транспортных проблем Петербурга. Теперь же, прогуляв все деньги и затянув донельзя сроки, администрация пытается судорожно придумать какие-то фантастические решения.

**Алексей Ковалев, руководитель фракции «Справедливая Россия» в Законодательном собрании Санкт-Петербурга:**

– Проблема в том, что трансфер людей с Крестовского острова пойдет через Елагин остров, где находится заповедная зона, в которой насчитывается 2700 уникальных деревьев. На мой взгляд, нужно обойти эту зону, а для этого все средства хороши. С бюджетной же точки зрения, я считаю, что вообще нужно прекратить строить этот стадион. Тогда и летающих тарелок не потребуются, чтобы перевозить людей.

**Евгения Колесова, руководитель проектов ИТП «Урбаника»:**

– Крестовский остров не имеет единой концепции территориального развития. По сути, мы имеем несколько разрозненных зон – это парк на Елагином острове, элитная

недвижимость, парк развлечений и стоящие особняком спортивные объекты. В результате совмещение всех этих функций приводит к взаимным неудобствам. Говоря конкретно о стадионе, нужно грамотно продумать, подосчитать и решить, как этот объект и прилегающая территория будет жить во вневматчевое и внеконцертное время. А это минимум 320 дней в году. Нужно посмотреть на опыт европейских городов. На ту же Барселону.

**Александр Марголис, председатель президиума Санкт-Петербургского ВООПИК:**

– Поскольку строительство стадиона на Крестовском превратилось в долгострой, то есть еще время, чтобы заняться решением вопросов транспортной доступности. Прежде всего, разгрузить остров поможет создание ЗСД, который проходит в непосредственной близости от стадиона. Имеет смысл подумать об открытии еще одной станции метро. Прокладывать наземные виды транспорта через Приморский парк Победы нежелательно. И наконец, нужно тщательно продумать создание стоянки для частного транспорта.

# Участок для малого бизнеса

**Николай Волков** / В середине июля Фонд имущества проведет торги по продаже очередного участка для строительства жилья на пр. Маршала Блюхера. Главное преимущество пятна – его небольшая стоимость и небольшой объем, который на нем можно будет построить. ➔

Аукцион на право застройки жильем участка общей площадью 3,9 тыс. кв. м в квартале 24-27 района Полустрово на пересечении западнее пересечения пр. Маршала Блюхера с Лабораторной ул. Фонд имущества Санкт-Петербурга проведет 17 июля. Максимальная общая площадь планируемого объекта составляет 8,73 тыс. кв. м, этажность – 19 этажей, вместимость паркинга – 36 машино-мест.

позволяющие строить большие объемы – 40-50-100 тыс. кв. м. Небольшие участки есть, но документы по ним подготовить крайне сложно, и чтобы довести такой проект до конца, нужно потратить огромное количество времени и денег. В итоге небольшим компаниям просто негде строить. Этот лот будет интересен именно небольшим компаниям», – считает Андрей Тетыш, председатель совета директоров

только эконом-класса. С другой стороны, пятно достаточно небольшое и может заинтересовать небольших застройщиков», – полагает Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

Это будет уже третий земельный участок в районе, проданный с торгов в этом году. На первом аукционе за соседний участок площадью 2,147 га боролись шесть строительных компаний, а победителем стала группа компаний «РосСтройИнвест», предложившая максимальную цену за этот лот – 802 млн рублей при начальной стоимости 562 млн. На вторых торгах фонда торговались уже всего две компании, и право построить на 2 га жилой дом высотой до 16 этажей общей площадью до 63,3 тыс. кв. м и паркингом на 302 машино-места получило ООО «Рубеж» (которое, по словам участников рынка, входит в «Лидер групп»), заплатив за него 763,2 млн рублей.

## Начальный размер арендной платы за земельный участок на срок строительства составляет 80 млн рублей

Начальный размер арендной платы за земельный участок на срок строительства составляет 80 млн рублей, сумма задатка определена в 16 млн рублей, шаг аукциона – в 1 млн рублей. Победитель торгов обязан начать строительство объекта в течение 11 месяцев со дня подписания протокола о результатах торгов. Завершение работ на объекте должно последовать в течение 33 месяцев со дня подписания.

АРИН. С ним согласен Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». «Что касается средних и небольших компаний, у них есть ниша на рынке – это максимально индивидуальные, очень четко сегментированные объекты с продуманной локацией, и эта ниша может быть значительно более доходна в пересчете на 1 кв. м, чем крупные проекты. Этот участок позволит создать такой проект», – уверен он. С другой стороны, как говорят эксперты, конкуренция в этом месте уже сейчас очень велика. «Здесь сейчас активно застраиваются ГДСК и «ЦДС». Поэтому здесь можно построить жилье

### цифра

**8,73** тыс. кв. м – площадь жилья, которое можно построить на выставленном на торги участке

### НОВОСТИ

➔ **Сумма неосвоенных в течение 2012 года средств бюджета Санкт-Петербурга** превысила 53 млрд рублей, сообщил на публичных слушаниях об исполнении бюджета за прошлый год председатель Комитета финансов города Эдуард Батанов, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru).

По его словам, существенный остаток пришелся на дорожное хозяйство – 9,5 млрд рублей. В частности, не в полном объеме израсходованы средства на капитальные вложения по отрасли «дорожное хозяйство» в соответствии с Адресной инвестиционной программой (АИП).

Пятая часть всех неизрасходованных средств пришлось на коммунальное хозяйство – 10,8 млрд рублей. 3,4 млрд рублей составил остаток средств на развитие транспортной инфраструктуры.

➔ **ООО «КВС» построит в 2015 году в Кировске** (Ленинградская область) жилой комплекс «Крутой берег», сообщает [asinfo.ru](http://asinfo.ru).

По информации компании, проектная документация жилого дома прошла экспертизу и получила положительное заключение. Двухсекционный 16-этажный жилой дом будет возведен в непосредственной близости от набережной Невы. Генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко пояснил, что в доме запроектировано 264 квартиры различного метража – от студий до трехкомнатных. «КВС» сдает квартиры с полной отделкой.

На первом этаже расположатся коммерческие помещения площадью 1800 кв. м.

**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](mailto:beskit@mail.ru)  
[www.beskit-spb.ru](http://www.beskit-spb.ru)

**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](mailto:9575184@mail.ru)

**LSR ЛСР Базовые** (812)777 77 45  
[www.lsrbase.ru](http://www.lsrbase.ru)

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА

**Заправься по полной!**

ЩЕБЕНЬ БЕТОН ПЕСОК

## НОВОСТИ

→ **ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра»** выиграло конкурс на выполнение комплекса работ по второму и шестому кварталам (четвертая очередь) нового жилого района «Славянка» группы компаний «Балтрос», передает **asninfo.ru**. ОАО «РУГК» выполнит для жилого комплекса «Славянка» обмерные, геодезические и кадастровые работы, изготовит технические планы жилых и нежилых помещений многоквартирных домов, а также выполнит все действия, необходимые для ввода объектов в эксплуатацию и проведения кадастрового учета. Стоимость контракта в ОАО «РУГК» не раскрывают, однако, по оценкам независимых экспертов, подобная работа может стоить около 50 млн рублей. Жилой комплекс «Славянка» – это 138 многоквартирных домов, расположенных на территории в 220 га. Всего в рамках четвертой очереди будет возведено 11 корпусов общей площадью более 400 тыс. кв. м.

→ **Объявлен открытый конкурс на реконструкцию** федеральной трассы М-11 «Нарва» от Санкт-Петербурга до границы с Эстонией. Цена вопроса, по данным сайта госзакупок, – 4,8 млрд рублей. Заказчиком выступает ФКУ «Севзапуправтодор». Минимальный срок выполнения работ – 21 месяц, максимальный – 28 месяцев. Как передает сайт **asninfo.ru**, победителя объявят 17 июля.

Подрядчику предстоит реконструировать дорогу, в том числе на подъезде к морскому торговому порту «Усть-Луга» (через Керстово, Котлы, Косколово). Дорога реконструируется с сохранением существующих параметров: мостов, путепроводов и зверопереходов.

→ **Объявлен открытый конкурс на проектирование** реконструкции путепровода через железную дорогу на 105-м км трассы Петербург – Сортавала, сообщает **asninfo.ru**.

Заказчиком выступает балансодержатель сооружения – ФКУ «Федеральное управление автомобильных дорог «Северо-Запад» им. Н.В. Смирнова ФДА».

По данным сайта госзакупок, начальная цена контракта – 23,8 млн рублей. Минимальный срок выполнения работ – 12,5 месяца, максимальный – 17 месяцев со дня подписания. Итоги конкурса подведут 19 июля.

Подрядчику предстоит создать практически новый проект моста, поскольку согласно техническим условиям сооружение отнесено к категории «ремонтно-непригодных».

# Склады на Рощинской ждут изменения функции

**Роман Русаков /** Российский аукционный дом (РАД) готовит к продаже комплекс производственно-складских зданий общей площадью 6,4 тыс. кв. м. Объект расположен в Московском районе Санкт-Петербурга, на Рощинской ул., 2. Начальная стоимость составляет 195 млн рублей. ↗

Фото: Инна Кривоша



Площадь земельных участков под продаваемыми строениями – 3945 кв. м

Вблизи расположены крупные магистрали – Митрофаньевское шоссе, выезды на Московский и Лиговский пр., наб. Обводного канала.

Как сообщает пресс-служба РАД, площадь земельных участков под продаваемыми строениями – 3945 кв. м.

В состав объекта продажи входят: склад инвентаря (7,2 кв. м), проходная (22,1 кв. м), склад (432,1 кв. м), гараж (168,5 кв. м).

## После 2015 года планируется изменение функциональной зоны на зону среднеэтажной и многоэтажной жилой застройки

Кроме того, присутствуют выявленные объекты культурного наследия: производственный корпус (573,6 и 1837 кв. м), административно-производственный корпус (3191,4 кв. м), котельная (145 кв. м).

Большая часть зданий подключена к канализации, сетям электро-, тепло- и водоснабжения.

«После 2015 года в соответствии с Правилами землепользования и застройки

планируется изменение функциональной зоны на зону среднеэтажной и многоэтажной жилой застройки», – говорится в сообщении РАД.

Антон Реутов, директор по развитию профессиональных услуг Knight Frank St Petersburg, полагает, что этот актив малоинтересен. «Во-первых, потому что изменение существующей функциональной зоны на зону среднеэтажной и много-

этажной жилой застройки планируется только после 2015 года. Во-вторых, ближайшие объекты (промзоны и кладбище) оказывают негативное влияние на имидж этой территории. В-третьих, состояние дорожной инфраструктуры и наличие ж/д путей, которые отрезают территорию от Московского пр.», – перечисляет он.

Господин Реутов полагает, что говорить о строительстве жилья в этом месте можно

## МНЕНИЕ



**Александра Смирнова, директор департамента брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге:**

↗ – На мой взгляд, целесообразнее всего здесь реализовать индустриальный парк, который включил бы в себя офисные и складские помещения. Также в ближайшие годы инвестиционная привлекательность данного проекта будет возрастать в связи с появлением новых кварталов жилой застройки взамен промышленных зон.

только после того, как станет понятно, на какие средства, кто и когда будет выводить из этой зоны производство. «Цена объекта с учетом вышеназванных проблем представляется необоснованно высокой. Не думаю, что этот лот будет продан в ближайшее время», – категоричен аналитик.

Пессимизм коллеги не разделяет Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр». «Место действительно великолепное: с хорошей транспортной доступностью, недалеко от центра. Кроме того, сейчас этот квартал будет активно развиваться – много участков рядом уже выкуплено. Безусловно, будущий инвестор при покупке будет ориентироваться на планирующиеся изменения использования земли в 2015 году», – говорит госпожа Попова. Хотя и она признает, что возврат инвестиций будет нескорым. «Исходя из этого фактора, цена кажется достаточно высокой, хотя и не отпугивающей», – поясняет она.

Директор департамента брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге Александр Смирнов говорит: «Начальная стоимость объекта приемлемая, но если цена будет около 160 млн рублей, проект станет более привлекательным».

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

## УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

24.06.2013  
**Приложение**  
«Энергетика и инженерная инфраструктура»

**Технологии и материалы:**  
Рынок систем кондиционирования, рынок технадзора и экспертизы

**Дорожное строительство**

**Реставрация**

01.07.2013  
**Приложение**  
«Управление и рынок труда»

**Строительство объектов транспортной инфраструктуры**

08.07.2013  
**Карта района:**  
Калининский район

**Технологии и материалы:**  
Газобетон

15.07.2013  
**Приложение**  
«Финансы и страхование»

**Технологии и материалы:**  
Металлопрокат и трубы для строительных объектов Петербурга и СЗФО

**Загородная недвижимость**

РЕКЛАМА

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

### Компания «Ваше Право» приглашает Вас на семинар «УСН: Актуальные вопросы»

#### В программе семинара:

1. Все изменения по УСН в 2013 году
2. Бухгалтерский учет и отчетность у плательщиков УСН с 2013 года.
3. Заполнение Книги учета доходов и расходов.
4. Порядок учета доходов и расходов.
5. Исчисление и уплата налога.
6. Налоговая декларация.
7. Земельный и транспортный налог в 2013 году.
8. **Ответы на вопросы и арбитражная практика.**

#### Внимание!

Вся дополнительная информация по тел. 680-2000

#### Лектор:

Ивченко Татьяна Михайловна

#### Дата и время проведения:

5 июля 2013 года  
с 10.00 - 17.00

#### Место проведения:

г. Санкт-Петербург,  
Лиговский пр., д. 10,  
гостиница «Октябрьская»

г. Санкт-Петербург,  
Наб. реки Смоленки д. 33 лит. А, офис 4.61

**Ваше Право**  
Информационный центр  
Сети КонсультантПлюс

РЕКЛАМА

# «ЦДС» подарил детям праздник

**Ания Батаева** / В День защиты детей и первый день лета компания провела мероприятие под названием «Царство детского смеха» на кронверке Петропавловской крепости. За три часа городской праздник посетило порядка 10 тыс. человек. ➔

Главные участники мероприятия – это, конечно, дети. В «Царстве детского смеха» ребят развлекали сразу на нескольких площадках. Детям на выбор предлагалось поучаствовать в секциях юных талантов, где за творческую активность ребенку торжественно вручали «Официальную грамоту таланта». В строительной секции можно было раскрасить картонные домики с Незнайкой. Под руководством родителей попрыгать через скакалочку с Человеком пауком или же изучить правила дорожного движения с постоянным резидентом кон-

курса «Звезда удачи» Дмитрием Заставским, старшим инспектором по безопасности дорожного движения отдела ГИБДД Фрунзенского района. Для самых активных детей на площадке был установлен минибатут, а для юных конструкторов – секция LEGO. Музыкально-танцевальное сопровождение со сцены традиционно обеспечивали победители всероссийского конкурса детских талантов «Звезда удачи».

Инна Николаева, мама десятилетней Дарьи, девочки-призера нескольких сезонов конкурса, рассказала о своих впечатлениях



от праздника: «Мы участвуем в конкурсе второго сезона. Лично мне очень нравится, что мы получили призы. Конечно, не за них участвовали, но мы побеждали во многих конкурсах, выступали на концертах, а первый раз приз получили только на «Звезде удачи». Благодаря конкурсу у нас стало много друзей – талантливых детей, общаемся со всеми не по первому году. Это здорово, что дети могут проявить свои таланты в разных сферах, почувствовать дух единения. Спасибо организаторам за конкурс и сегодняшний праздник! Особенно за то, что привлекают таких людей, как Михаил Черняк, он ставит замечательные номера».

«Царство детского смеха» – седьмое по счету социальное мероприятие ГК «ЦДС». «Мы планируем провести еще несколько городских праздников этим летом на больших площадках, и я думаю, что это будут заметные городские события», – говорит

Инна Малиновская, заместитель генерального директора ГК «ЦДС» по связям с общественностью.

В планах компании по социальной деятельности – создание групп активной молодежи во всех районах города и области, организующих локальные семейные мероприятия и реагирующих на самые острые социальные проблемы, такие как праздники в детских домах, сбор крови и многое другое.

«Три года назад, когда организовали конкурс «Звезда удачи», мы хотели поддержать талантливых детей, дать им возможность самореализации и повод поверить в себя. Но самое главное, что движет нами, – это детская радость, горящие глаза участников, гордость родителей и педагогов за своих детей. Все дети талантливы, и мы доказываем это третий год подряд», – говорит Михаил Медведев, глава группы строительных компаний «ЦДС».



**Профессиональный информационно-выставочный комплекс**

**Уверенно ведем к успеху!**

- Мы продвигаем на строительный рынок качественные строительные материалы и технологии.
- В многообразии продукции вам поможет ориентироваться Реестр строительных материалов и технологий «СтройФайл».
- Подробнее об инновациях в строительстве вы сможете узнать на наших мероприятиях и постоянно действующей выставке. Победители профессиональных конкурсов представлены в галерее «Лидеры строительного качества»

**Ирина Белинская**  
Генеральный директор ПСЦ

**Петербургский строительный центр**

197342, Санкт-Петербург, ул. Торжковская, д. 5

e-mail: adm@infstroy.ru

Телефоны:  
(812) 324-99-97  
(812) 496-52-14  
(812) 496-52-15  
(812) 496-52-16

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

**ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:**  
Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга, Комитет по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский Союз архитекторов, Союз реставраторов Санкт-Петербурга

IX Международная специализированная выставка

**АРХИТЕКТУРА. ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО. РЕСТАВРАЦИЯ**

**26 – 28 июня 2013**

Санкт-Петербург, Российский этнографический музей

В рамках выставки состоится тематическая конференция

выставочное объединение **РЕСТАК**

информационный партнер **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

**Организаторы:**  
Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга  
ЗАО «Выставочное объединение «РЕСТАК»»

Тел./факс: +7 (812) 635-95-06, 320-80-94  
E-mail: fastener@restec.ru, www.restec.ru/restoration

**Фотоотчеты главных событий НА ASNINFO.RU**

**(812) 458-03-40**

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

**@СН** АГЕНСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ НОВОСТЕЙ

**30 июня – 6 июля**

3-я международная научно-практическая конференция

**Преобразование транспортно-коммуникационных пространств городов.**

Санкт-Петербург.  
Узел Ладожского вокзала

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

Место проведения: Пространство «Четверть», Дом архитектора

# Главное преимущество

Постоянное освоение инноваций – важная стратегия продвижения на рынке, но в наши дни ее одной было бы недостаточно. Строительная отрасль – высококонкурентный рынок. Как говорят в компании, всякий раз, когда внедряется новая технология, конкуренты дышат в затылок – очень быстро обзаводятся аналогичным оборудованием. И это естественно, более того, в «Геострое» видят свою миссию в том, чтобы делать оптимальные для города технологии популярными, потому что благополучие региона важнее амбиций отдельной компании. Кроме того, здесь отлично понимают, что главное конкурентное преимущество – это кадры, их умение работать и отношение к делу. ➔

В июне ЗАО «Геострой» исполняется 20 лет. Свой юбилей компания отмечает, занимая прочное положение одного из лидеров петербургской геотехники, инновационной научной многопрофильной организации. Благодаря усилиям специалистов компании на строительном рынке Северо-Запада появились многие передовые технологии, сохранены сотни домов исторической застройки и памятников архитектуры, построено множество значимых для Петербурга объектов. Поздравляя коллектив ЗАО «Геострой» с юбилеем, мы расскажем о тех, чьим трудом достигнуты эти успехи.

«Геострой» создавался как инновационно-внедренческая фирма различных, тогда еще новых и новейших геотехнологий для целей инженерной реставрации и реконструкции. Поначалу и задача состояла в том, чтобы внедрить в практику строительства и реставрации передовые технологии, позволяющие укреплять фундаменты и работать с основаниями без риска для самих зданий и окружающей застройки. В Петербурге задачи строителей-геотехников всегда были непростыми, поэтому компания сразу стала ориентироваться на инновации. Традиционные методы советского времени во многих случаях

Сегодня в компании работает немногим менее 500 человек. При этом за годы работы многие сотрудники получили персональные награды, в том числе звания «заслуженный строитель Российской Федерации», медали «В память 300-летия Санкт-Петербурга», знаки «Почетный строитель России», почетные знаки «Строительная слава», а также почетные грамоты Объединения строителей, Комитета по строительству.

оказывались неэффективными или просто неприменимыми, существовала острая необходимость в совершенствовании технологий. А для этого требовались специалисты самого высокого уровня. И в этом смысле начало 1990-х оказалось очень благоприятным временем: после краха советской экономики многие профессионалы вынуждены были заниматься случайными работами, и когда появился шанс заняться по-настоящему интересным делом, им охотно пользовались.

Возглавивший ЗАО «Геострой» Анатолий Осокин в те годы был недавним аспирантом ЛИСИ, молодым и амбициозным ученым. По мнению своих коллег, он создал компанию в продолжение своего научного интереса, чтобы на практике проверять свои идеи и разработки. Без научной поддержки, без определенного уровня раз-

вития техники осуществить такие задачи было бы невозможно. Но такая поддержка была у фирмы с самых первых дней и продолжается до сих пор.

## Родом из ЛИСИ

«Преподаватели СПбГАСУ сотрудничали с «Геостроем» изначально, с момента создания организации, – рассказывает Сергей Викторович Татарин, преподаватель кафедры геотехники СПбГАСУ, главный геотехник и заместитель генерального директора ЗАО «Геострой». – И часто «Геострой» использовался как производственная база. Сотрудники кафедры обязаны раз в пять лет проходить стажировку, и многие стараются проходить ее у нас – побывать на наших объектах, посмотреть на современную и даже суперсовременную

технику. С другой стороны, когда у нас возникают какие-то проектные вопросы, сотрудники института нам помогают. Но самое главное – это выпускники, которые после окончания учебы приходят на работу в «Геострой».

«Наша организация возникла не на пустом месте, – продолжает господин Осокин. – Мы выросли на достижениях ленинградской геотехнической школы. Я очень благодарен своим учителям, д.т.н., профессору, лауреату Государственной премии Владимиру Михайловичу Улицкому и заслуженному деятелю науки РФ, д.т.н., профессору Сергею Николаевичу Сотникову, за те практические знания, которые мне, аспиранту, удалось собрать в зарубежных поездках вместе с профессорами кафедры. Мы ездили на конференции, семинары, могли своими глазами увидеть ту работу, о которой знали лишь в теории, и это давало пищу для размышлений».

Университетская традиция передачи знаний не прерывается и сегодня: младшее поколение сотрудников «Геостроя» учится уже у своих старших коллег.

«Многие из нас, молодых специалистов, учились в СПбГАСУ у Анатолия Ивановича Осокина и пришли в компанию, потому что он умеет заражать интересом к своему делу, – добавляет Наталья Удьяжкова, инженер I категории. – После того как он у нас на четвертом курсе читал лекции, все старались именно сюда попасть на практику».

## Проектировать по-своему

Фундаментостроение – это специфические, узкоспециализированные работы. Для тех уникальных задач, которые «Геострой» решал с первых дней существования, проектировать в городе было практически некому – нужно было понимать принципы действия новых технологий. Поэтому с самого начала в компании был создан проектный отдел. Неоценимую помощь в создании проектной базы оказали наставники молодежи – заслуженный строитель РФ А.М. Рукавицов, почетный строитель России Л.Л. Васильева, главный специалист отдела Т.А. Большакова. Строить по собственным разработкам оказалось быстрее, дешевле и надежнее.

Наталья Казимировна Войтович, начальник отдела оснований, фундаментов и строительных конструкций, отмечает: «В подземном строительстве каждый объект уникален. Даже если проект типовый, фундаменты нужно каждый раз привязывать к геологическим условиям».

За 20 лет у нас выросло целое поколение замечательных специалистов. И те, кто начинал вместе с «Геостроем», и те, кто пришел 8, 5, 3 года назад, – люди, которые постоянно растут в своей квалификации. Это касается и проектной стороны работы – мы внимательно отслеживаем все инновации, которые появляются в нашей сфере, изучаем сложные и интересные объекты, которые строятся как у нас, так и во всем мире. Кроме того, развиваться, учиться нужно даже в том, что касается оформления документации. За то время, пока мы работаем на рынке, сильно изменились требования к проектированию. Сейчас проектировщик должен уметь пользоваться определенным набором программ, только чертить и понимать чертежи мало».

## Создавая техническую базу

В 1993 году фундаментостроение с применением буровых свай было в Петербурге новинку. Отсутствие оборудования восполнялось порой удивительным образом. Советская геологическая техника модернизировалась под несвойственные ей задачи, иногда радикально. Видимо, не случайно среди тех, кто оказал большое влияние на техническую политику первых лет существования «Геостроя», была команда ВИТРовцев: специалисты высшей квалификации А.А. Галиопа, В.Д. Дроздик,



Вручение награды победителю корпоративного конкурса П.В. Нефедову в номинации «Лучшее содержание строительной техники»



Торжественное окончание работ по реконструкции набережных Обводного канала под «американскими» мостами



Бригада буровиков во главе с прорабом Р.П. Юрченко на объекте (Московский пр., 65)



Бригада А.А. Михайлова, начальника участка производства свай большого диаметра, на объекте «Арбитражный суд»

П.П. Макаренко. Много сил потрачено на отработку и приспособление современных технологий инъектирования грунтов лаурат премии Совета Министров СССР, к.т.н., строитель БАМа А.Г. Мацегора.

Сергей Вадимович Дроздик, начальник ПТО, вспоминает: «Буровые станки, на которых работали геологи, совершенно не подходили для изготовления свай, там был другой принцип устройства. Но мы эту геологическую технику как-то доработали. Клади рельсы, покупали железнодорожные колеса, на них варили платформы, ставили на эти платформы станки и по рельсам возили вдоль линии, где сваи должны находиться».

Года через два мы смогли купить фирменное строительное буровое оборудование. И стали первой компанией в России, которой фирма Вауер продала свою установку».

Для решения вопросов, связанных с приспособлением техники под новые задачи, в компании был создан конструкторский отдел, который возглавил замечательный специалист Петр Иванович Макаренко. Сейчас его дело продолжают ведущий инженер Дмитрий Евгеньевич Францев, инженер-конструктор Виталий Владимирович Феклистов и глава ремонтно-механического участка Александр Владимирович Белецкий.

«Если в буровой установке выходит из строя какая-то гайка, нет гарантии, что вы в ту же секунду сможете ее заказать, а работа остановится, – рассуждает Александр Владимирович Белецкий. – Если вам нужна новая деталь оснастки – где найдется такой поставщик, который сможет ее сразу же предоставить, да еще так, чтоб вы диктовали ему условия? А мы каждый день решаем куда более сложные вопросы, чтобы наши машины не простаивали».

«Геострой» обладает одним из самых больших парков фирменной специализированной строительной техники на Северо-Западе, но из-за специфических свойств петербургских грунтов даже современная техника временами требует определенной адаптации и доводки. Не случайно сегодня на счету компании свыше 25 технологических разработок, ей принадлежат 3 патента на усовершенствование оборудования, а ее сотрудникам – в общей сложности свыше 50 патентов.

## Понимая технику на слух

Вспоминая профессионалов «Геостроя», нельзя не рассказать о людях, которые создали компании высочайшую репутацию на стройплощадках и за полярным кругом, и в казахстанских степях, и даже в Антарктиде.

Секрет профессии буровика в том, что ее нельзя освоить за партой. Ни в буквальном смысле, поскольку нет профильных средних специальных учебных заведений, ни в философском, как обычно говорят о своей работе операторы.



Обсуждение производственных вопросов с начальником участка А.Д. Мироновым, машинистом буровой установки В.Н. Тихомировым и главным механиком Д.А. Ершовым на объекте (Средний пр. В.О., 89)



Трудовые династии Столяровых и Кривобоковых

Андрей Витальевич Сыренин, машинист буровой установки, уверен: «Теоретическими знаниями надо уметь пользоваться. Каменщик видит, что он делает, токарь видит, что он точит, а что там происходит внизу, ты никогда не знаешь. Только с опытом приходит умение различить на слух хруст камня от хруста железной рельсы».

В наш век роботов и «интуитивно понятных интерфейсов» эта удивительная профессия оставляет человеку шанс показать свое мастерство.

Сергей Сергеевич Гаврилов, машинист буровой установки, добавляет: «Если вы работаете на металлообрабатывающем станке, вы можете задать программу, потому что кусок металла всегда один и тот же. А сваи двух одинаковых не бывает. Сваи могут в пяти метрах друг от друга стоять и быть совершенно разные по технике прохождения – куда здесь компьютеру до нас».

Но работает на установке не только оператор. Как говорят профессионалы, хороший помощник – это 90% успеха. На

строительстве КАД Петербурга буровики «Геостроя» установили мировой рекорд – 79 установленных одной буровой машиной свай глубиной 25 м и диаметром 600 мм за сутки.

Александр Анатольевич Михайлов, начальник участка производства свай большого диаметра, продолжает: «Машинист только управляет установкой, без помбуров у него как будто нет рук и ног. Слаженная команда на буровой – та, которая работает молча. Если помощник не умеет читать мысли оператора, хорошей работы в такой бригаде не будет».

Команда буровой установки работает как один организм: взаимопонимание, как и в любом командном спорте, просто неумолимо.

Считать секунды в этой работе не только почетно, но и выгодно, ведь зарплата бригады зависит от выработки. И это еще один стимул профессионально развиваться и еще один секрет «Геостроя».

Гаспар Дереникович Ароян, машинист буровой установки, объясняет: «Вот работает на одном объекте рядом две одинако-

вые установки, ВГ-28. Мы делаем 3 сваи, соседи за это же время делают одну. Они работают 2 смены, мы – до одиннадцати вечера. Это не из учебника математики пример, из жизни».

После работы ребята подходят, спрашивают: «Как это у вас получается в два раза быстрее работать?». Что тут скажешь? Есть в нашей работе столько нюансов, которых по пальцам не пересчитать и словами не расскажешь».

## Опыт – в надежные руки

Кадровая политика компании, направленная на привлечение профессионалов и создание для них комфортных условий, со временем дала еще один неожиданный результат. Сегодня в ЗАО «Геострой» работают представители 11 трудовых династий, некоторые из них объединяют три поколения. Как правило, глядя на родителей, их увлеченность любимым делом, в профессию приходят дети. При этом молодые сотрудники не просто ценят свое место работы, но и видят тут перспективы для дальнейшего развития. Как, например, помощник оператора Игорь Белов – третье поколение в династии Кривобоковых и Беловых. Игорь младше компании, в которой работает, на 2 года, но свое будущее он видит связанным именно с «Геостроем»: «Сейчас я учусь в колледже на сварщика, а здесь прохожу практику. Захотелось самостоятельности, поэтому я и учусь, и работаю. Хотелось бы потом высшее образование получить, инженеры ведь в «Геострое» тоже нужны».

Замечательно осознавать, что молодое поколение также заинтересовано в том, чтобы компания крепла и развивалась. Это значит, что в следующие десятилетия «Геострой» ждет большое будущее.

*Поздравляем всех сотрудников ЗАО «Геострой» с юбилеем, благодарим их за многолетний труд на благо города и желаем, чтобы этот дружный коллектив рос, оставаясь единой и очень эффективной командой профессионалов.*

## ПОЗДРАВЛЯЕМ С ЮБИЛЕЕМ!

Стены возводят по фундаменту.  
(Лаксая поговорка)



Кто-то может сказать, что 20 лет для строительной компании не такой и большой срок – построенные здания стоят веками. Фундаменты объектов, заложенные в 1993 году, в строительном мире считаются практически новыми. Но если посмотреть на развитие молодой компании через призму событий в Новейшей истории России, то это не покажется столь очевидным.

За 20 лет произошел переход от социализма к капитализму, периоды бурных подъемов перемежались с глубочайшими кризисами. Все это успешно могли пройти только крепкие духом люди, профессионалы высокого класса. И это не пафосное высказывание. Мы, группа компаний «Балтийский лизинг», имеем такой же опыт развития своей компании, так как вышли на рынок со своими услугами в тот же период, в 1990 году.

Сейчас компания ЗАО «Геострой» является крупнейшим на Северо-Западе исполнителем работ нулевого цикла, начиная от проекта до исполне-

ния полного объема фундаментных работ. Исполняет работы по ремонту фундаментов ветхих зданий и реставрационные работы в исторических центрах городов.

Фундамент наших партнерских отношений был заложен в 1998 году. За прошедшие годы было совершено не менее 30 совместных проектов. ЗАО «Геострой» было передано в лизинг оборудование на сумму более 800 млн рублей таких всемирно известных производителей, как LIEBHERR, JCB, PVE, Bauer, KLEMM, CASAGRANDE и Soiltek и других известнейших в мире производителей оборудования и строительной техники.

За эти годы коллективом ЗАО «Геострой» построено и реконструировано более 1 тыс. объектов различного назначения в Санкт-Петербурге и области, Москве, Архангельске, Новгороде, Самаре, странах СНГ общей площадью 4 250 000 кв. м.

Мы гордимся тем, что являемся партнерами героических строителей, установивших 400 свай в основание полярной станции «Прогресс-2» в Антарктиде.

Всего коллективом ЗАО «Геострой» выполнено 7800 км свай различного диаметра, что на 1500 км больше радиуса Земли. Еще немного, и в учебниках географии можно ввести новый термин «земная ось «Геостроя»».

Успехов вам, друзья, новых достижений и процветания!

От коллектива группы компаний «Балтийский лизинг»  
генеральный директор Д.В. Корчагов

## Дорогие коллеги и партнеры!

### Поздравляем вас с юбилеем!

Эта дата – не просто 20 лет со дня образования и очередной этап динамичного развития. Это 20 лет плодотворного сотрудничества, за которые вы заслужили безупречную деловую репутацию, уважение коллег и доверие клиентов. «Геострой» с честью выдержал испытание временем и стал для своих партнеров гарантом успешности, надежности и стабильности. Это не просто заслуга слаженно работающего коллектива, но и результат высокого доверия, проявленного со стороны ваших клиентов.

От всей души поздравляем вас, желаем крепкого здоровья, счастья, взаимопонимания и удачи во всех делах.

Коллектив ООО «ГЕОИЗОЛ»  
в лице генерального директора Е.Б. Лашковой

**ГЕОИЗОЛ**  
группа компаний

РЕКЛАМА

## Уважаемый Анатолий Иванович!

Примите от петербургских метростроителей поздравления с 20-летием со дня основания компании «Геострой»!

ОАО «Метрострой» сотрудничает с компанией «Геострой» с 1996 года.

На строительстве новых станций Петербургского метрополитена специалистами «Геостроя» выполнялся целый ряд работ, в том числе укрепление грунта и закрепление фундаментов в пятне застройки методом инъектирования.

За время сотрудничества компания «Геострой» зарекомендовала себя как профессиональная организация, способная обеспечить высокий уровень качества выполняемых работ. Особенно важным и значимым опытом сотрудничества последних лет стало строительство таких сложных и уникальных объектов, как станции «Адмиралтейская», «Обводный канал» и др. Компания «Геострой» внесла свой вклад в решение особых технических сложных задач, связанных с внедрением новых технологий строительства эскалаторных тоннелей метрополитена.

Отрадно, что на российском строительном рынке работают компании, которым не безразлична судьба подземного строительства Санкт-Петербурга. Петербургские метростроители поздравляют коллектив ЗАО «Геострой» с юбилеем и желают дальнейших успехов на благо нашего прекрасного города!

Генеральный директор ОАО «Метрострой»  
В.Н. Александров



РЕКЛАМА

17 июня празднует 20-летний юбилей ЗАО «Геострой»

## Дорогие коллеги, друзья!

Поздравляем вас с Днем рождения компании!

За все время совместной работы вы подтвердили репутацию высококвалифицированного и надежного партнера. Добросовестное выполнение взятых на себя обязательств, качественное выполнение работ – фирменный знак вашей компании.

Желаем вам и дальше достойно нести нелегкое, но нужное и гордое звание хранителей истории отрасли! Счастья вам, здоровья, прочного жизненного фундамента, успехов и благополучия!

От коллектива ЗАО «СМУ № 2 треста № 16»  
директор В.В. Мовшович



РЕКЛАМА

18 июня

**Александр Вячеславович ЛЕТАГИН,**  
директор филиала ОАО «Ленэнерго»  
«Выборгские электрические сети»

19 июня

**Владимир Алексеевич КУЗНЕЦОВ,**  
заместитель председателя Комитета  
по строительству Администрации  
Санкт-Петербурга

21 июня

**Борис Иосифович БЕРСОН,**  
вице-президент холдинга «Адамант»

22 июня

**Валентин Дмитриевич ШЕВЧЕНКО,**  
глава администрации Петродворцового  
и Ломоносовского районов

Более полный список по Санкт-Петербургу  
смотрите на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)



РЕКЛАМА

## КРУГЛЫЕ СТОЛЫ ИЮНЯ

**ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

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

PR-отдел: (812) 458-03-40,  
[pr@stroypress.ru](mailto:pr@stroypress.ru)

19 июня 2013 года  
в 12.00

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**«Строительные материалы в Северо-Западном регионе. Нужна ли строителям собственная база?»**

- Уровень цивилизованности рынка стройматериалов сегодня.
- Что толкает девелоперов на создание собственных производств?
- Есть ли позиции, по которым рынок стройматериалов сегодня насыщен?
- Как будут вести себя цены до конца 2013 года?
- Появление новых игроков на данном рынке.
- Каких стройматериалов рынку остро не хватает?

Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 13  
(Контактный центр строителей)

Круглый стол проводится при поддержке  
Контактного центра строителей



25 июня 2013 года  
в 12.00

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ  
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**«Девелопмент курортов и туристической инфраструктуры в Ленинградской области»**

- Состояние индустрии туризма в Ленинградской области, основы привлекательности региона с точки зрения туризма, перспективные туристические кластеры.
- Проблемы, сдерживающие развитие индустрии туризма в регионе.
- Действия, предпринимаемые правительством региона и частными компаниями для расширения рекреационной деятельности. Влияние на курортно-гостиничный девелопмент.
- Сотрудничество муниципальных властей и инвесторов по созданию новых туристических продуктов. Примеры успешного взаимодействия.

Санкт-Петербург, Владимирский пр., 9,  
бутик-отель «Голден Гарден»

РЕКЛАМА



интервью

# Банкам не справиться с непрофильными активами в одиночку

Банки остаются одними из самых крупных собственников объектов недвижимости. Объем непрофильных активов по-прежнему велик. Руководитель экспертного совета Гильдии управляющих и девелоперов по капитализации активов финансовых институтов, президент компании GVA Sawyer Вера Сецкая в интервью «Строительному Еженедельнику» рассказала о перспективах работы с непрофильными активами банков.

– Центробанк оценивает залоговое имущество на балансах российских банков более чем в 20 трлн рублей. Какую долю, по вашим оценкам, в общем объеме составляют объекты недвижимости?

– Недвижимость – один из самых распространенных предметов обеспечения банковских кредитов, поэтому в портфеле непрофильных активов она до кризиса 2008 года занимала 70%. Если говорить о двадцатке крупнейших банков, то более трети приходится на объекты коммерческой недвижимости, почти пятая часть на жилье, остальное – участки и разного рода имущественные комплексы.

– Создается впечатление, что крупные банки в этом году активизировались в части реализации имущества.

– Сразу после кризиса первостепенной задачей банков стала реализация залогового имущества, в том числе и недвижимости. Естественно, продавались только достаточно качественные объекты, и хотя в ряде сделок и наблюдался дисконт, банки в целом пытались приблизить стоимость продажи к залоговой. В результате остались либо в принципе некачественные активы, либо те, реализация которых по приемлемой цене требовала основательной проработки. Большинство банков приняли решение сделать эту работу сами, набрав в штат нужных специалистов или за счет уже существующих собственных профильных подразделений. В течение последующих лет процесс реализации активов на рынке продолжился, сделки проходили по приемлемой для банков цене, но ряд активов, не имеющих перспектив, был списан.

– Повышение требований ЦБ к резервам под непрофильные активы способствует реализации непрофильных активов?

– Безусловно. Но справедливости ради нужно сказать, что большинство банков уже вывели такие активы с баланса и упаковали, например, в ЗПИФы. Альтернативно при банках создавались коммерческие структуры, на баланс которых выводились объекты.

– Управлять непрофильными активами российские банки научились?

– Управление залогами – непрофильная для банков деятельность. И делать эффективно это получается не у всех. С другой стороны, к настоящему моменту многие кредиторы уже создали аффилированные структуры, которые специализируются на управлении или реализации непрофильных объектов. В Европе работа с залогами складывалась многие



годы. Российские банки пока не научились этому в полной мере.

– Привлечение сторонних специалистов не пользовалось спросом?

– Нам, специалистам из сферы недвижимости, казалось абсолютно логичным предложить банкам свои услуги по управлению их непрофильными активами или хотя бы по работе с отдельными из них. Это сугубо профессиональная и специфическая работа, требующая широкого спектра знаний в таких сферах, как маркетинг, технический аудит, бюджетирование, управление процессом проектирования и строительства, брокеридж. Однако, на удивление, широкой поддержки со стороны банков такая инициатива не нашла. По моему мнению, это в большой мере было связано с вопросами внутренней конфиденциальности, а также стремлением банков к максимальному контролю над процессом и максимальной гибкости и скорости принятия решений, что, безусловно, труднее обеспечить в случае, когда в процесс вовлечены сторонние структуры.

– Ситуация и сейчас не изменилась?

– Банки и сейчас, как правило, уверены, что смогут разобраться с доставшимся имуществом быстрее и эффективнее, хотя на деле это не всегда так. Привлечение сторонних специалистов к оценке и управлению залогами может быть оправдано

не только с точки зрения качества выполнения этой работы, но по тем затратам, которые банк несет на создание собственной команды специалистов, управлению ее работой и контролю. Актуальность этого вопроса растет с активизацией банков в части предоставления нового финансирования. Теперь подход к оценке залогов со стороны кредиторов стал более осторожным и взвешенным. Банковские структуры приглашают независимых экспертов для юридической, технической, маркетинговой и финансовой оценки будущего залога. Чаще других к услугам сторонних управляющих и консалтинговых компаний прибегают менее крупные коммерческие банки, которые не имеют собственных структур и не видят смысла в их содержании.

– Даже Центробанк решил пополнить штат профессиональных оценщиков.

– У Центробанка свои задачи. Распутать клубок непрофильного имущества непросто. Активы «упакованы» в паевые фонды, перекинуты в аффилированные компании. Между тем Центробанку надо понимать, что сейчас поступает в качестве залогов к банкам. Много споров вызывает завышение банками стоимости непрофильных активов. Это касается как заложенных по кредитам, так и уже перешедших на баланс банков по непогашенным ссудам. Оценки сторонних специалистов и самих банков могут отличаться в два и более раза.

– Есть ли спрос на непрофильные активы? Можно ли отметить преимущества при приобретении таких объектов?

– На активы недвижимости хорошего качества спрос был и будет всегда, и неважно, у кого актив приобретается. Если по какой-то причине банк вдруг хочет «сбросить» актив, и цена выставляется по минимальной рыночной планке, тогда в его приобретении есть неоспоримое преимущество. Однако банки пошли по правильному пути. Там, где это было возможно, вкладывались средства в улучшение качества объектов с целью доведения их стоимости до максимальной возможной на рынке. Объекты достраивались, перепрофилировались, улучшался пул арендаторов, пустующие площадки сдавались в аренду. Некоторые выросли в стоимости без каких-либо дополнительных усилий банков. Это, например, земельные участки, стоимость которых увеличилась либо с восстановлением рынка, либо в связи с изменением маркетинговых характеристик. К примеру, так произошло с землей в Новой Москве.

– Есть ли шанс, что в ближайшей перспективе работа с непрофильными активами будет налажена и поставлена на поток?

– Я по-прежнему придерживаюсь точки зрения, что банкам необходима помощь профессионалов в работе с объектами недвижимости. Кстати, практический опыт нашей компании GVA Sawyer показывает, что даже крупные банки, имеющие свои собственные девелоперские структуры, обращаются в отдельных случаях за помощью. Мы так работали с ВТБ и со Сбербанком. Эти случаи были связаны с необходимостью получить либо узкие компетенции, либо с отсутствием возможности у банка работать в определенном регионе. Для менее крупных банков, нанявших в штат двух-трех специалистов, для того чтобы разобраться с непрофильными активами, вопрос еще более актуален. Такая организация работы ведет напрямую к ухудшению качества. Для того чтобы разобраться только с одним активом, требуется профессиональная команда из «узкозаточенных» специалистов, имеющих практический опыт работы, которую банки не хотят и не могут себе позволить. Думаю, что в случае привлечения банками на постоянной основе сторонних профессиональных команд для решения вопросов, связанных с недвижимостью, процесс был бы намного более эффективным, а главное, в результате приводил бы к достижению максимально возможной рыночной стоимости актива и его успешной реализации.

Ипотека

# Широта возможностей

**Роман Русаков** / Ипотека на загородном рынке постепенно набирает обороты. Как полагают эксперты, с каждым годом доля сделок по жилищному кредитованию жилья будет расти. ➔

Сегодня рынок кредитования покупок загородной недвижимости все еще развит слабо. Первоначальный взнос здесь больше, а процентная ставка выше.

При кредитовании покупки жилья за городом ставки, как правило, на 1,5-2% выше, чем в городе (15-17% годовых). Средний размер первого взноса при загородной ипотеке составляет 30%.

Условия ипотеки за городом также варьируются от проекта к проекту. Как правило, здесь все зависит от юридической чистоты проекта, степени его ликвидности, по мнению банка, качества концепции и репутации застройщика.

«Очень медленными темпами развивается ипотечный рынок загородного жилья, учитывая, что сегодня стабильно продаются около 40 коттеджных поселков, из них лишь в 8 поселках зафиксированы сделки с привлечением ипотечного кредита», – сокращается Юлия Троицкая, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate, полагает, что ипотека предлагается лишь в четверти проектов загородного рынка.

Дмитрий Бадаев, генеральный директор компании «Вектор Инвестментс», считает, что по сравнению с рынком городского жилья доля ипотечных сделок на загородном рынке невелика. «По нашим данным, это порядка 7-10% по рынку в зависимости от сегмента. Существенно ниже показатели по элитному сегменту», – говорит он.

Анастасия Тузова, руководитель проекта «Коттеджный городок Noteburg» (застройщик – корпорация «МАТРИКС»), приводит похожую статистику. «По данным банков, примерно 5% из общего объема выдаваемых ипотечных кредитов составляет загородная ипотека. Из них большая часть заключается на покупку таунхаусов и коттеджей эконом-класса», – рассказала она.

Как говорят аналитики, ипотеку на загородную недвижимость предоставляют



Ипотека предлагается лишь в четверти проектов загородного рынка

около 20-25 банков (на городское жилье – около 60 банков).

Елена Шишулина подсчитала, что кредит под залог коттеджа на вторичном рынке на сегодняшний день готовы выдавать 34 банка.

Анастасия Тузова, впрочем, отмечает, что каждый второй банк, который занимается ипотечным кредитованием, предлагает ипотеку на загородный объект. «Только вот активно в этом направлении работают не все из них. Банкиры с предосторожностью относятся к сделкам по загородной недвижимости, видят повышенные риски, сложности, поэтому не ставят акцент на развитии этого направления», – объясняет она.

Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр», считает, что наибольший потенциал роста рынка ипотечного кре-

дитования имеется в сегменте многоэтажных многоквартирных жилых домов, возводимых на пограничных территориях Ленинградской области и ориентированных на петербургский рынок жилья, а также в крупнейших административных центрах Ленинградской области (Веселожск, Гатчина, Тосно).

«В 2013 году на загородном рынке сохраняются тенденции, наметившиеся в предшествующий период: увеличение объема предложения малоэтажных загородных комплексов, выход на рынок новых проектов, в том числе конкурирующих с городским рынком жилья, активное комплексное освоение пограничных с Петербургом территорий, уменьшение средней площади предлагаемых объектов, в сегменте коттедж-

участков без подряда и участков в удаленных районах с минимальной стоимостью», – говорит госпожа Попова.

Но определенные сдвиги в этом направлении есть – уже сейчас есть программы по приобретению домов, расположенных на землях ЛПХ и ДНП, более оптимистичные изменения на рынке ипотечного кредитования загородной недвижимости прогнозируют к концу текущего года.

Елена Амирова согласна, что, несмотря на все сложности при оформлении и тяжелые условия загородной ипотеки, есть предпосылки к улучшению ситуации, связанные с ростом спроса со стороны покупателей. «Сегодня мы наблюдаем смену приоритетов и предпочтений потенциальных клиентов: если раньше коттедж в пригороде могли себе позволить только жители мегаполисов с высокими доходами, то сегодня за счет расширения диапазона предложений и вывода на рынок жилья эконом- (и даже суперэконом-) класса переехать за пределы КАД подумывают и люди со средним достатком. Эта тенденция должна положительно повлиять на общую структуру интереса к загородным апартаментам, что повлечет за собой и повышение популярности ипотечного кредитования. Спрос на загородную ипотеку продолжает расти. В связи с этим следует ожидать более лояльных требований кредиторов к заемщикам и к объектам. Учитывая сегодняшнее положение дел, этого можно будет ожидать к концу 2013 года».

Уже сейчас, по словам госпожи Амировой, ряд банков предлагают интересные условия кредитования для покупателей загородного жилья. Например, некоторые банки работают с различными видами субсидий и с материнским капиталом, например Татфондбанк, «Уралсиб», Сбербанк, Балтинвестбанк. Кроме того, все больше банков принимают во внимание «серые» доходы заемщиков и специально для этого разрабатывают формы и методы их подтверждения.

цифра

## на 2%

в среднем выше ставки по кредитованию загородной недвижимости по сравнению с городской

## Тормозят две стороны

**Роман Русаков** / Развитие ипотеки тормозят как сами загородные застройщики, не желающие тратить время на длительную процедуру аккредитации банками, так и кредитные структуры, видящие определенные трудности в оценке объектов загородного строительства и понимающие их более низкую ликвидность по сравнению с городским жильем.

«Причины этого кроются в желании банков избежать возможных рисков и нежелании некоторых застройщиков на загородном рынке тратить время и деньги на хлопотную процедуру аккредитации объектов. Сложность оценки и низкая ликвидность пред-

ложения, частые проблемы с документацией заставляют кредиторов предъявлять жесткие требования к объектам. «Проверку на прочность» может пройти далеко не каждый коттеджный поселок», – говорит генеральный директор агентства недвижимости Home estate Елена Амирова. Дмитрий Жуков, директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит», поясняет: «Основной тормоз развития подобного кредитования – повышенные риски для банков. Поэтому на рынке не так много подобных программ. Если речь идет о покупке готового малоэтажного жилья, то здесь риски приемлемые. Тем не менее остается риск неоформления земельных

участков, поэтому и ставки по кредитам на приобретение домов несколько выше (обычно не более чем на 3 процентных пункта по сравнению с условиями по классической ипотеке). А вот получить кредит на строительство малоэтажного жилья не так просто. Такие займы влекут за собой большие риски для банка, вероятность недостроя здесь выше, чем на рынке многоквартирных новостроек. При этом банку в случае индивидуального строительства сложнее проследить за целевым использованием средств». В целом, отмечает господин Жуков, для банков безопаснее всего работать в рамках программы АИЖК по кредитованию на приобретение малоэтажного жилья.

В данном случае агентство самостоятельно проводит аккредитацию застройщиков. В большинстве случаев банки готовы кредитовать только покупку готового загородного дома со всеми коммуникациями. При этом условия по кредиту могут быть более жесткими, чем при покупке городской квартиры. Зачастую заявленная ипотека за городом при внимательном рассмотрении выдается под залог уже имеющейся недвижимости (квартиры в городе) или объект залога (лот в коттеджном поселке) оценивается банком с большим дисконтом. Кроме того, требованиям, предъявляемым к объекту кредитования по инженерным сетям и документации, удовлетворяют сегодня только

мнение



**Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль»:**



– Самый лучший вариант кредитования – это когда банк

является соинвестором строительства коттеджного поселка, то есть предоставляет проектное финансирование. В этом случае вся информация по жилью изначально гарантирована и не требует усилий банка для изучения. Так, например, в ЖК «Близкое» можно получить ипотечное кредитование не только под квартиры, но и под таунхаусы и дома. По опыту продаж можем сказать, что каждый четвертый клиент заинтересован в данном механизме.

20% реализуемых коттеджных поселков. «Поэтому набирает популярность совместная программа банков и застройщиков – рассрочка с переходом на ипотеку (в период строительства жилье приобретается на условиях поэтапной оплаты

с фиксированными периодическими платежами, после регистрации собственности на доведение возможно оформление ипотеки)», – рассказывает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь».

**Энергетика**

# Рынок с нестандартными рисками

**Марина Иванова** / В 2013 году рынок энергетического страхования Петербурга может вырасти, по экспертным оценкам, на 15%. В 2012 году его рост составил около 30%. ➔

По словам председателя Комитета Союза страховщиков Северо-Запада Дениса Горулева, емкость петербургского рынка страхования без учета рынка обязательного медицинского страхования составляет около 55 млрд рублей. На все виды страхования в энергетической сфере приходится около 10 млрд рублей. «Это очень мало, потому что, например, рынок автокаско Петербурга составляет около 25 млрд рублей. А в Европе около 30% рынка страхования приходится на энергетическую сферу и лишь 5% – на страхование автотранспорта, – рассказал он. – Емкость российского рынка страхования – около 1,2 трлн рублей, из них на энергетические риски приходится около 10%».

По мнению Виталия Овсянникова, руководителя управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование», рынок очень специфичен, с крупными нестандартными рисками, очень большими страховыми суммами, относительно высокой степенью риска, в том числе из-за существенного износа основных средств, с требованиями к перестраховочной защите. Как следствие, организация выбора партнера по страхованию подобных рисков требует привлечения профессионалов, и многие договоры заключается через международных брокеров. Практически всегда проводится тендер – или на отдельные объекты, или с выбором одной страховой компании, которая принимает на страхование все риски группы энергетических предприятий. Большинство объектов энергетики приватизировано, собственники активно используют страховую защиту, в том числе на стадии строительства.

Эксперты говорят, что это рынок с очень небольшим числом игроков. В основном это экзотические страховые компании. Только 2-3 страховщика из десятки лидеров петербургского рынка активно работают с энергетическими рисками. Крупнейшим игроком этого рынка является компания «Согаз», которая занимает почти 50%.



Фото: Нина Кривоша



Только 2-3 страховщика из десятки лидеров петербургского рынка активно работают с энергетическими рисками

Как утверждает Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия», у генерирующих компаний главное – это страхование их имущества – дорогостоящих производственных мощностей (генераторов, турбин), а также обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов (ООПОО). А у сбытовых энергетических компаний наибольшие риски и страховые случаи в регионе связаны с их сетями, в частности с противоправными действиями третьих лиц в отношении сетей. Проще говоря, с хищениями проводов. По наблюдениям генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, страхователями в энергетической отрасли Петербурга выступают лидеры отрасли в СЗФО: ОАО «Ленэнерго», МЭС Северо-Запада филиала ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Санкт-Петербургские электрические

сети», ОАО «ТГК-1» и ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга». Кроме того, на территории Петербурга располагаются энергетические объекты силовых ведомств, например ОАО «Оборонэнерго». В последнее время все указанные компании уделяют внимание обеспечению страховой защитой рисков в своей производственной и коммерческой деятельности. Наиболее крупные риски связаны с владением, использованием и распоряжением имуществом, находящимся в собственности или в оперативном управлении энергетиков, а также со строительством новых, реконструкцией и модернизацией уже имеющихся мощностей.

В прошлом году компания «Помощь» стала победителем открытого конкурса на страхование электросетевого имущества, находящегося как в собственности, так и в доверительном управлении ОАО

«Санкт-Петербургские электрические сети». Также в 2012 году по результатам проведения отбора страховых организаций страховое общество «Помощь» получило право на заключение договора страхования имущества ОАО «Оборонэнерго». Часть имущества ОАО «Оборонэнерго», застрахованная по указанному договору, располагается на территории Петербурга и Ленинградской области.

Также в портфеле нашей компании имеется ряд договоров страхования рисков при строительстве и реконструкции электрических сетей и распределительных объектов для жилой застройки новых районов Петербурга.

В ОАО «Ленэнерго» рассказали, что компания ежегодно заключает договор страхования имущества, в соответствии с которым застрахованными являются объекты, находящиеся в собственности компании, а именно производственные здания и сооружения, передаточные устройства (воздушные линии электропередачи, линии связи и иные линии, предназначенные для передачи электроэнергии и информации, силовые машины и оборудование). Страхуются энергетические объекты, которые наиболее подвержены риску поломки, хищения, воздействия стихийных явлений, террористическим актам и другим рискам.



Доля энергетики в общем объеме рынка страхования, %



## Специфика рисков

**Марина Иванова** / Особенности энергетических объектов в вопросах страхования является их выделение в категорию опасных производственных объектов. Это влияет на специфику рисков.

В ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети» считают, что в целом страхование энергетической отрасли можно оценить как динамично развивающееся направление: с каждым годом растет объем потребляемых услуг страхования, что влечет за собой расширение спектра предлагаемых к покрытию страховых рисков со стороны страховых компаний. Компания страхует электросетевые объекты, эксплуатируемые как на правах собственника, так и на правах доверительного управления. Это объекты, относящиеся

к электросетевому комплексу компании: подстанции 110 кВ, ТП, РТП, распределительные сети. «Необходимость страхования данного вида имущества связана с возможными финансовыми потерями, которые может понести компания при наступлении различных рисков. Применительно к электросетевому комплексу, имеющему в своем составе воздушные и кабельные линии электропередачи, наиболее распространенными рисками являются стихийные бедствия (ураганы, обледенение линий электропередачи, пляска проводов и грозозащитных тросов, удар молнии), а также противоправные действия третьих лиц (в основном кражи кабеля и проводов, повреждение электросетевых объектов)», – рассказали в компании. В ОАО «ТГК-1» подчеркивают, что особенностью энергетических объектов в вопросах страхования является их выделение в категорию опасных производственных объектов. Это влияет на специфику рисков, а также на партнерство только с теми страховщиками, которые способны обеспечить эффективность страхования и гарантии возмещения убытков в топливно-энергетической отрасли.

«Энергокомпании группы «Газпром» начали размещать свои риски на международном рынке еще с середины 1990-х годов. Сегодня страхование энергообъектов ОАО «ТГК-1» осуществляется имущественными комплексами по каждому филиалу деятельности компании. Наши договоры страхования заключаются на основании результатов открытого конкурса в соответствии с программой страховой защиты, разработанной ОАО

«ТГК-1» в соответствии с едиными стандартами страховой группы «Газпром», – рассказали в компании. ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» также работает со страховщиками. На 2013 год в результате конкурсных процедур страховщиком компании выбрано ОАО «Согаз». Компания страхует комплекс оборудования тепловых сетей. Осуществляется два вида страхования: страхование имущес-

тва компании и страхование гражданской ответственности компании. Страхование имущества осуществляется в целях компенсации компании последствий от ущерба, вызванного огнем, природными факторами, действиями посторонних лиц, аварий оборудования. Это делается исходя из того, что стоимость основных фондов компании достаточно велика и, следовательно, велика стоимость ущерба от их повре-

ждения. Кроме того, компания как владелец опасных производственных объектов (трубопроводов) страхует свою гражданскую ответственность перед третьими лицами в случае аварии на тепловых сетях. В рамках страхования ответственности перед третьими лицами осуществляется компенсация ущерба, нанесенного жизни, здоровью и имуществу при прорывах и вытеканиях на тепловых сетях.

### Мнение



**Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь»:**

– Особенных проблем в страховании электроэнергетики не имеется. Для страховщиков при работе с данной категорией клиентов требуется наличие специалистов, разбирающихся в особенностях работы энергетического хозяйства и способных системно оценить риски данного вида деятельности. В ряде случаев возникает трудность при определении действительной стоимости имущества, поскольку некоторые энергетические объекты эксплуатируются еще с советских времен, и их стоимость, по данным бухгалтерского учета, весьма отличается от предполагаемых затрат на восстановление в случае повреждения при наступлении страхового случая.

залог

# Обременительная покупка

**Андрей Семериков** / Предложение залоговых квартир на рынке Петербурга невелико, но эти объекты пользуются спросом у покупателей. Дисконт при такой сделке может достигать до 15% от рыночной стоимости жилья. ➔

За последние три года предложение квартир, находящихся в залоге у банков, серьезно выросло, поскольку стали один за другим заканчиваться судебные разбирательства, начавшиеся в 2009-2010 годах, рассказывает Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Екатерина Гусева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИН, говорит, что предложение подобных объектов растет с конца 2012 года. «Как правило, это квартиры, которые люди приобрели в 2011-2012 годах на волне понижения ипотечных процентов, а теперь это жилье им не нужно или они больше не могут оплачивать ипотеку», — уточняет госпожа Гусева.

По словам Виктории Поляковой, руководителя отдела ипотечного кредитования агентства «Петербургская недвижимость», залоговое жилье сегодня составляет около 2-3% вторичного рынка.

## Прохладный спрос

Несмотря на то что залоговые квартиры стали обычным явлением для рынка, покупатели все же с опаской относятся к таким вариантам.

«Залоговое жилье пользуется спросом, конечно, в меньшей степени, чем аналогичное без обременений, но тем не менее сделки по продаже таких объектов регулярно заключаются», — отмечает Сергей Столбунов, начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования НОМОС-Банка. — При правильном структурировании сделки, учитывая некоторый дисконт в цене в совокупности с заинтересованностью объектом, обременение перестает быть для покупателя «стоп-фактором».

Залоговые квартиры пользуются спросом, так как наличие недвижимости в залоге у банка косвенно свидетельствует о ее юридической чистоте и отсутствии претензий со стороны третьих лиц, арестов и т. д., говорит Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка.

Стоимость таких квартир чуть дешевле аналогичных, а головной боли с оформлением документов значительно больше, предупреждает Марина Вязовая, эксперт направления «Жилой фонд» АН «Итака».

Обычно срок экспозиции такого рода объектов жилой недвижимости составляет от трех до шести месяцев, добавляет Татьяна Хоботова.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Весаг, отмечает, что сроки продаж таких квартир более длительные, поскольку застройщику требуется около 2-3 недель для того, чтобы вывести объект из-под залога.

По словам Людмилы Артеевой, начальника управления ипотечного кредитования Банка БФА, сроки экспозиции заложённых квартир зависят от ликвидности этих квартир. «Для квартир эконом-класса со средней ликвидностью срок экспозиции составляет примерно 3-6 месяцев. Элитные квартиры имеют более длительный срок экспозиции, который может достигать 1 года и более. Заложённые квартиры продаются по рыночным ценам либо с минимальным дисконтом порядка 10-15%», — поясняет госпожа Артеева.



Получить кредит на залоговую квартиру возможно только в банке-залогодержателе

## В расчете на скидку

Вопреки расхожему мнению, что залоговую квартиру можно купить с существенным дисконтом, разница в стоимости с необремененными аналогами незначительна.

На объекты недвижимости, которые продаются «принудительно» после судебного решения на аукционах, когда стоимость единолично определяет банк, цена действительно может быть значительно ниже рыночной, но это далеко не всегда происходит на деле, рассказывает Софья

может предложить существенно более низкую ставку и/или особые условия рассмотрения заявки с целью стимулирования покупки заложённых объектов, выставленных на продажу залогодателями. Все это предлагается в рамках борьбы с просрочкой, которая намного дороже обходится банку, чем предоставление нового кредита под более низкую ставку, говорит господин Столбунов.

Татьяна Хоботова добавляет, что ВТБ24 в рамках специальной программы «Витрина залогового имущества» предла-

## Срок экспозиции такого рода объектов жилой недвижимости обычно составляет от трех до шести месяцев

Соколова, юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры». «Банки, получившие право распоряжаться дефолтной квартирой, не имеют права реализовывать подобные объекты недвижимости самостоятельно. Для этой цели привлекается специализированная компания, что увеличивает расходы и, как следствие, конечную цену залоговой квартиры», — поясняет госпожа Соколова.

«Если речь идет о продаже квартиры благополучным заемщиком, который не имеет просрочек по платежам, то для банка это досрочное погашение кредита и недополученная прибыль. Отсюда и строгости при продаже квартиры. Если речь идет о продаже «проблемным заемщиком», то ради того чтобы с ним расстаться, банк готов пойти на уступки», — отмечает Виктория Полякова.

Сергей Столбунов утверждает, что дисконт от рыночной стоимости может варьироваться от 5 до 10%. По его словам, банк

гает ипотеку на покупку залоговых квартир по ставке в 10% годовых. Для сравнения, ставки по кредитам в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой» составляют на сегодня 11-11,5% годовых, приводит пример госпожа Хоботова.

## Сложности сделки

Продажа из-под залога несколько пугает покупателей, они видят дополнительные риски, боятся, что обременение не будет снято, рассказывает Людмила Артеева. Однако банки, по ее словам, уже отработали на практике типичные схемы продажи из-под залога и могут предложить сторонам (продавцу и покупателю) несколько вариантов проведения сделок купли-продажи из-под залога, в том числе с разными формами расчета (безналичным путем, через ячейки, с выдачей нового кредита и т. п.).

## Мнение



**Сергей Столбунов,**  
начальник  
управления  
методологии,  
продуктов

и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования НОМОС-Банка:

— За рубежом существуют иные формы обеспечения ипотечного кредита, отличные от тех, которые применяются в России. Например, в странах с англосаксонской системой права и США при выдаче ипотечного кредита на приобретение недвижимости залогодатель сразу передает залогодержателю право собственности на приобретаемый объект недвижимости, оставляя за собой права владения и пользования жильем. Таким образом, в случае возникновения проблем с оплатой кредита у должника не возникает необходимости заниматься продажей имущества для покрытия долгов, а у кредитора нет необходимости обращаться с взысканием на имущество, поскольку кредитор уже является собственником и ему остается только подтвердить свое залоговое право собственности. Данная система кредитования имеет сходство с финансовым лизингом, поскольку сроки кредита при этом достигают 40 и более лет, а заемщик получает титул собственника только после полной выплаты полученного кредита.

Господин Столбунов отмечает, что единственным и достаточно существенным обременением для банка и клиента является необходимость объяснить покупателю суть и основные условия сделки со всеми ее рисками и обстоятельствами, компенсируемыми данными рисками.

«Главным образом при проведении такой сделки возникает сложность взаиморасчетов», — добавляет Марина Вязовая. — Для их проведения нужен прямой покупатель, вариант с «цепочкой» квартир не подходит».

Стоит отметить, что получить кредит на залоговую квартиру возможно только в банке-залогодержателе. «Банки готовы предоставлять кредиты на покупку квартир, но чтобы и сделка проходила у них в банке, а банк — владелец залоговой квартиры также хочет контролировать сделку, поэтому технически сделку не разорвать и, как правило, кредит надо получать в банке, где находится залоговая квартира», — поясняет госпожа Хоботова.

«В теории о таких сделках разговоры идут, но на практике дело не доходит. Слишком сложно. Обычное правило банков — квартиры с обременением не рассматриваются в качестве залоговых, а мы говорим о квартирах под залогом, то есть с обременением. Получается замкнутый круг», — поясняет госпожа Полякова.

## цифра

до 15%

может составить скидка на залоговую квартиру



# Притягательная гладь

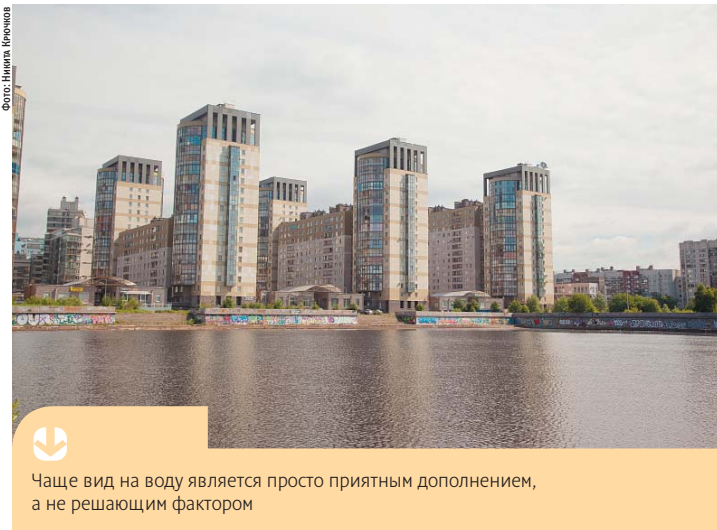
**Андрей Семериков** / В Петербурге много водных пространств, однако всего несколько десятков проектов имеют вид на воду. В силу ограниченности предложения объекты с возможностью лицезреть водное полотно могут стоить на 50% дороже невидовых.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сейчас на территории Петербурга в продаже находится 12 объектов с видом на воду не ниже класса комфорт.

«Если оценивать в количественном выражении, то наибольшее число видовых квартир расположено в Приморском районе, где вид есть не только у домов на Приморском пр. и ул. Савушкина, но и в районе Комендантского пр., где высотные ограничения позволяют строить 25-этажки с панорамным видом с верхних этажей, а кроме Финского залива есть еще и Лахтинский разлив, – рассказывает Олег Громков, руководитель отдела аналитики ООО «Северо-Запад Инвест». – Также можно отметить западную часть Васильевского острова, где большое количество многоквартирных новостроек пока еще имеют вид на Невскую губу, в будущем этот вид частично перейдет к новостройкам в проекте «Морской фасад», а существующим домам откроется панорама ЗСД. Самые шикарные виды открываются из квартир на набережных Центрального и Петроградского районов».

Среди перспективных для развития в данном направлении территорий Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает Красносельский район Петербурга, Сестрорецк, Кронштадт. Интересными, по его словам, также могут быть проекты редевелопмента промышленных территорий на берегу Невы и Обводного канала.

«В условиях дефицита свободных пятен под застройку, особенно в центре Петербурга, процесс освоения девелоперами прибрежных территорий логичен и целесообразен. Освобождаемые в резуль-



Чаще вид на воду является просто приятным дополнением, а не решающим фактором

тате редевелопмента участки «серого пояса» вдоль водных артерий интересны прежде всего под проекты возведения жилья бизнес- и верхнего сегмента комфорт-класса», – говорит Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад».

«Из проектов, выход которых на рынок только планируется, будет как минимум 11 жилых комплексов с видом на воду. Некоторые проекты будут расположены на Крестовском острове. Большие перспективы в настоящее время связаны с развитием Петровского острова, где большинство новых объектов будут иметь вид на воду. Также перспективен ряд набереж-

ных Невы», – перечисляет Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Недвижимость с видом на воду – это редкий товар, поэтому стоимость такого предложения, как правило, выше, чем аналогичных вариантов без видовых характеристик.

Степень влияния на цену, по словам Юха Вято, генерального директора ЗАО «Лемминкяйнен Рус», зависит от класса объекта – чем выше класс, тем влияние более существенное. «Для покупателей жилья эконо-класса вид имеет второстепенное значение, ценовая надбавка за него будет минимальной. Покупатели

жилья комфорт- и бизнес-класса готовы платить внушительные суммы за красивый вид. А для элитного жилья видовые характеристики наравне с местоположением являются основными критериями объекта, соответственно, вид на воду является почти обязательным атрибутом», – поясняет господин Вято.

По оценкам Инны Поповой, директора по оценке УК «Магистр», вид на воду повышает стоимость жилья до 30% в элитном сегменте и на 15-20% в типовых домах.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, считает, что стоимость арендной ставки в бизнес-центре с видом на воду может быть выше на 10-20%.

По мнению Александра Веселова, разница в стоимости видовых и невидовых помещений в рамках одного проекта может составлять от 20% и более.

Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость», приводит еще более значительные цифры. По его словам, покупатели готовы платить за видовые характеристики, но не более чем на 50% больше, чем за аналогичное жилье в удаленных от водоемов местах. Чаще вид на воду является просто приятным дополнением, а не решающим фактором, полагает господин Петров.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, подтверждает, что, несмотря на значительную разницу в стоимости, большинство покупателей готовы доплачивать за видовые характеристики.

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development, напротив, считает, что вид не удорожает стоимость покупки жилья или аренды коммерческих помещений, а лишь добавляет объекту дополнительное конкурентное преимущество.

цифра

до 50%

от стоимости квартиры готовы переплачивать покупатели за вид на воду

## Подводные камни

**Андрей Семериков** / Жилье у воды традиционно пользуется большим спросом у покупателей. Но освоение прибрежных территорий зачастую связано с определенными сложностями для девелоперов.

«В силу локации, близости к историческому центру квартиры, например, на Неве, канале Грибоедова, Мойке традиционно пользуются большим спросом. Вообще вода значительно улучшает объект в глазах покупателя как в городском жилье, так и загородном, где девелоперам приходится облагораживать прибрежные территории, делать заезды, удобный спуск к воде, чтобы жители могли летом купаться в реке или озере», – рассказывает Виктор Осокин. При этом на привлекательность жилья в ЖК «Новый Оккервиль», который возводится рядом с рекой, больше влияет не близость водоема,

а наличие обширной благоустроенной зоны отдыха на берегах реки, говорит Николай Гражданкин. Несмотря на привлекательность освоения околководного пространства, существуют и некоторые сложности, с которыми приходится сталкиваться девелоперам.

«Процесс редевелопмента территорий набережных занимает довольно много времени – от пяти лет. Денежные вложения тоже достаточно велики. Кроме того, большинство набережных сегодня – активные транспортные артерии, так что экологическая обстановка на этих участках оставляет желать лучшего, как и уровень шумового и светового загрязнения. В этом случае необходимо продумать буферную зону между будущим жильем и трассой, а земля на этих участках не из дешевых и девелоперы стремятся использовать ее с максимальной отдачей», – поясняет Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН.

Кроме того, строительство близ воды влечет за собой необходимость укрепления фундамента будущего объекта, использование специальных материалов, проведение дополнительных исследований почвы и т. д., перечисляет Денис Радзимовский. Олег Громков добавляет к перечисленным сложностям еще несколько: «Чаще всего крупные проекты реализуются на бывших промышленных территориях, где может быть масса ограничений КГИОП, который даже высокие кирпичные трубы охраняет как памятники, что уж говорить об огромных кирпичных цехах, которые зачастую невозможно эффективно перепрофилировать даже в офисы. Кроме того, на такой территории может быть куча собственников с разнонаправленными интересами, необходимость рекультивации грунтов, «убитая» инженерная и транспортная инфраструктура». Хотя здесь могут быть и плюсы,

например, имеющиеся в наличии инженерные мощности, обнадуживает господин Громков.

Сложности в освоении прибрежных территорий не пугают девелоперов, поэтому перспективы их развития выглядят довольно оптимистично. «Петербург имеет достаточно большой потенциал для развития прибрежных территорий, поскольку серый пояс города расположен в том числе и на набережных. Но это длительный процесс развития, сопровождающийся переносом промышленных объектов за черту города. Также определенным интерес представляют проекты, реализуемые на намывных территориях», – полагает Денис Радзимовский. Андрей Тетых добавляет, что Петербург обладает уникальным разнообразием видов на воду: это и Нева, и ее притоки, и реки меньшего размера вроде Мойки и Фонтанки, и Финский залив. «Можно говорить о том, что строительство жилья на намывных территориях – одна из наиболее интересных перспектив развития территорий, имеющих вид на воду. Кроме того, хорошие

перспективы и у редевелопмента подобных участков», – отмечает господин Тетых. Санкт-Петербургу необходимо учитывать мировой организационный опыт развития прибрежных территорий, советует Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. «В большинстве случаев в Европе имеется генеральный план развития, качественно проработанный, созданный мастер-девелопером всей территории, которому в течение длительного периода времени

следуют отдельные застройщики. У нас же либо такого плана нет вовсе, либо он есть в отношении небольших отдельных участков, а между собой планы развития небольших соседних прибрежных участков не скоординированы. В результате не происходит сбалансированного девелопмента», – говорит господин Фадеев.

Инна Попова сетует на то, что самые привлекательные территории уже выкуплены, и, несмотря на востребованность таких проектов, они не всегда рентабельны.

мнение



**Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:**

– С моей точки зрения как проектировщика, в России пока не научились грамотно «раскрывать» объекты возле водного пространства – пропадают шикарные места, не используют видовые возможности (например, в Репино). Западные архитектурные бюро стремятся максимальное количество квартир развернуть к воде.

# Ставка на благоустройство

**Роман Русаков /** Чем выше класс загородного поселка, тем больше элементов общего благоустройства имеется в нем и, соответственно, тем больше затраты на содержание этого общего имущества. ➔

Сейчас в проектах коттеджных поселков во всех классах выше «эконома» предлагаемый тип проживания предусматривает создание общих благоустроенных зон. Это не обязательно должен быть полноценный парк. Но, к примеру, внутриселковый проезд не должен быть просто песчаной грунтовой дорогой – необходимо, чтобы вдоль проезда были предусмотрены отдельные дорожки и для пешеходов, и для велосипедистов, причем благоустроенные (с выполнением элементов ландшафтных работ: высадка кустов, цветов и т. д.). На въездах в поселки появляются зоны гостевых парковок.

Грамотный подход подразумевает, что должен делаться проект благоустройства территории поселка и наниматься специалисты, занимающиеся ландшафтным дизайном. Это относится к выполнению благоустройства как общей территории всего поселка, так и индивидуальных участков рядом с загородными домами.

Задача ландшафтного дизайнера заключается не просто в том, чтобы распланировать территорию (и, допустим, сделать альпийскую горку). «Главное – правильно посадить растения, чтобы они радовали глаз различными цветами в течение всего нашего теплого сезона (примерно с первых дней мая и до конца сентября). Так, весной все цветы должны зацвести по очереди, одни за другими, но отнюдь не все сразу (а затем будет однообразное тоскливое зрелище). Необходимо, чтобы и осенью все деревья и кусты раскрашивались в разные цвета – что-то оставалось зеленым, что-то желтым, оранжевым, бордовым, и получалось тоже красивая и яркая картина», – говорит директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова.

Другим важным вопросом является качество растений и их посадки, отмечает она. «Благоустройство можно сделать формально – в первое лето все будет красиво,



Фото: Марина Корнева



От профессионализма ландшафтного дизайнера зависит качество самих растений и правильное их поддержание

а к следующему сезону растения умрут, и придется сажать заново. От профессионализма ландшафтного дизайнера зависит качество самих растений и правильное их поддержание, в том числе при необходимости защита в зимний период. Если сразу не сделать этого, то затем придется тратить достаточно много средств на восстановление благоустройства и его поддержание», – считает госпожа Гуртова.

Как отмечают эксперты, даже при оформлении общих зон загородных поселков застройщики не всегда призывают ландшафтных дизайнеров, полагая, что способны сами что-то посадить, и в итоге жильцам приходится за свой счет, по сути, все переделывать. «Клиенты тоже не всегда обращаются к ландшафтным дизайнерам

(особенно в эконом-классе), хотя далеко не всех из них берут большие деньги. Между тем считается вполне нормальным вызывать сантехника, когда не умеешь самостоятельно починить текущий кран. Аналогично, необходим специалист, если не знаешь, какое дерево, в какое время и каким образом цветет и как правильно выбрать его в питомнике. Иначе можно что-то купить, посадить, а затем через год-два станет понятно, что получилось неудачно – допустим, дерево умерло, цветы распускаются в июне, а не в мае, как было написано на этикетке, потому что именно в нашей местности холоднее и т. д.», – рассуждает госпожа Гуртова.

При разработке дизайн-проекта в первую очередь необходимо учитывать

особенности местности и климатические условия. Во-вторых, стоит обращать внимание на расположение построек и, конечно же, на желания заказчика. Разработанный ландшафтный дизайн обязательно должен быть таким, чтобы его можно было самостоятельно поддерживать в ухоженном состоянии.

Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, считает, что подготовка концепции ландшафтного дизайна должна вестись параллельно с разработкой проекта будущего дома, ведь грамотный проект формирования участка включает достаточно большое количество подземных работ, таких как прокладка системы полива, гидроизоляции, дренажные работы.

«Изначально составляется детальный план территории, где отмечаются все постройки и особенности рельефа. Затем уже решается, какие работы по благоустройству будут проводиться», – рассказывает Полина Малина, руководитель проектов объединенной проектной группы RedLine.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, уверен: для того чтобы реализовать полноценный проект ландшафтного дизайна (перепады высот, организация водоема, беседки, посадка деревьев и кустарников и т. д.), площадь придомовой территории должна быть более 30 соток.

## цифра

# 30 соток

должна составлять минимальная площадь участка, чтобы на нем можно было реализовать полноценный проект ландшафтного дизайна

# Разрозненный рынок

**Роман Русаков /** Цены на работы по благоустройству аналогичных участков могут различаться в разы. Это говорит о несформированности рынка.

Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», говорит, что рынок ландшафтного дизайна остается крайне дифференцированным и весьма непрозрачным. В индустрии преобладают небольшие частные компании, оперирующие на загородном рынке и часто работающие сезонно, хотя в последнее время формируются и крупные компании, обслуживающие интересы крупных застройщиков или ориентированные на большие технологичные проекты озеленения городских территорий. «Стоимость подготовки проектов и выполнения работ по благоустройству может существенно различаться. Например, для

благоустройства участка около одного из наших объектов мы проводили тендер и получили предложения от двух компаний – их цены отличались на порядок, кардинально разными оказались и подходы. Первая компания сказала, что на участке все безобразно, нужно полностью переделывать и, набрав проект, выставила смету в 2,5 млн рублей. А другая компания подошла к проекту иначе: указала, какие растения не выживут и их нужно перемещать, а какие можно оставить и что можно дополнительно закупить в питомнике, и смета составила, включая покупку самих растений, 300 тыс. рублей. Причем согласно второму проекту, территория выглядела совсем не хуже, чем это было показано в первом предложении», – рассказывает директор по маркетингу компании «ЮИТ

Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова. Зачастую при выполнении проектов благоустройства участков, на которых строятся загородные дома, встречаются крайние подходы. Одни ландшафтные дизайнеры предлагают просто пригнать трактор, «зачистить» всю территорию и затем что-то на ней делать, а другие, напротив, стремятся максимально сохранить и вписать в проект деревья и кустарники, которые не были вырублены при строительстве дома. И как правило, более привлекательной и адекватной оказывается и цена таких разумных предложений. Предела для затрат на дизайн не существует, особенно когда речь идет о поселках премиум-класса. Михаил Фуксман, директор по продажам компании «ПетроСтиль», добавляет: «На территории «Медовое» мы проводим работы по

высадке крупномерных деревьев для облагораживания территории. Уже создали искусственный пруд, вокруг которого сформировали зону отдыха для жителей. Также в поселке есть ландшафтная экспозиция – место уединения среди посаженных деревьев. Поскольку ранее рельеф этой территории был плоский, мы сформировали холмистый рельеф в районе зимнего бассейна. Теперь жители могут через раздвижные стеклянные двери выйти на лужайку, чтобы позагорать и поплавать». Он отмечает, что в бюджете проекта проектирование и организация ландшафтного дизайна составляет около 20-25% от всей стоимости строительства поселка, включая устройство инженерных коммуникаций. «Стоимость таких работ существенно варьируется, зависит от целого ряда фак-

торов. В крупных проектах на долю затрат на ландшафтный дизайн и озеленение может приходиться около 3-5% от общего объема инвестиций. При небольших, частных проектах стоимость работ может составлять около 25-50% от стоимости расходных материалов (без учета проектных работ). В среднем по рынку ситуация в ценообразовании примерно следующая: концепция – около 1-3 тыс. рублей/100 кв. м; эскиз-проект – 10-20 тыс. рублей/100 кв. м; работы – в среднем диапазоне 50-200 тыс. рублей за 1 кв. м (или процент от материалов)», – рассказал Максим Клягин. Объем российского рынка ландшафтного дизайна, по условным оцен-

кам, может составлять около 500 млн USD. Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, оценивает среднюю стоимость услуг по ландшафтному дизайну от 50 до 100 USD за сотку. «Если использовать услуги топовых компаний России и Англии, цена может составить и 500, и 1 тыс., и 2 тыс. USD за сотку в зависимости от пожеланий хозяев», – говорит госпожа Исковских. «Сегодня стоимость разработки проекта начинается в среднем от 30 тыс. рублей для небольшого участка без учета дальнейших работ», – полагает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

## цифра

# 50% затрат

на проект небольшого загородного поселка премиального класса могут приходиться на ландшафтный дизайн

## НОВОСТИ

**Бюджет Вологодской области будет пересмотрен** в связи с ухудшением экономической ситуации в регионе, падением индекса промышленного производства и снижением ВРО. Об этом заявил глава региона Олег Кувшинников. Губернатор внес на июньскую сессию Заксобрании области проект закона области «О внесении поправок в закон области «Об областном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов». «Исполнение областного бюджета в текущем году по налоговым и неналоговым доходам складывается напряженно. На сегодняшний день доходная база исполнена лишь на 70% от плана. Значительное падение поступлений наблюдается по налогу на прибыль. За январь-май 2013 года объем налога на прибыль составил 2,6 млрд рублей – ровно в 2 раза ниже аналогичного периода 2012 года», – подчеркнул Олег Кувшинников. В текущем году ситуация в экономике продолжает ухудшаться вследствие проявления кризисных процессов в мировой экономике и России. В течение последних двух месяцев ведущие мировые аналитики (МВФ, Всемирный банк, Европейский центральный банк, Еврокомиссия) и Минэкономразвития пересмотрели прогнозы развития экономики России в 2013 году в сторону уменьшения, делаются заявления о возможной рецессии осенью текущего года. По итогам I квартала сальдированный финансовый результат по РФ по сравнению с прошлым годом сократился на 30%. В Вологодской области картина более удручающая – убыток превысил прибыль.

**Новгородская область выбились в лидеры** среди субъектов СЗФО по добыче полезных ископаемых, сообщили в пресс-службе региональной администрации. ИПП по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» составил в I квартале 2013 года 138% к аналогичному периоду 2012 года. Это выше, чем в целом по России (99,1%) и по СЗФО (97,5%). В январе-марте 2012 года регион по этому показателю занимал третью позицию на Северо-Западе, уступая первенство Санкт-Петербургу и Ленинградской области. В I квартале в сфере добычи полезных ископаемых отгружено продукции на 259 млн рублей, увеличившись по сравнению с I кварталом прошлого года на 38,1%. На территории области действуют 79 недропользователей, имеющих 133 лицензии на право пользования недрами. В регионе идет активное освоение минерально-сырьевой базы: добыча кварцевых песков, карбонатных пород, глины. Так, увеличение объемов в сфере дорожного и гражданского строительства привело к росту добычи песка и песчано-гравийных смесей в Крестецком и Валдайском районах в 8 раз, в Шимском районе – в 12 раз.

**Голландская компания VanOord может поучаствовать** в реконструкции песчаных пляжей Калининградской области, сообщили в пресс-службе региона. На минувшей неделе состоялась встреча областной администрации с руководством компании. Стороны договорились, что эксперты VanOord подключатся к работе над проектом региональной программы по берегозащите и выскажут свое мнение по выбору оптимального варианта возрождения калининградского побережья.

# Пищевая индустриализация

**Михаил Немировский / Крупный поставщик фасованного меда «Медовый дом» совместно с «АрДи Капитал» построят индустриальный парк в Новгородской области. На площадку планируется привлечь до 1 млрд рублей инвестиций от резидентов.**



На территории парка уже работают два собственных предприятия. Полностью заполнить площадку владельцы намерены к 2015 году

Индустриальный парк «Шелонь» расположен в поселке городского типа Шимск в 48 км к юго-западу от Великого Новгорода непосредственно на автомагистрали Р-56, А-116 (Великий Новгород – Псков). Реализует проект ООО «Новгородский индустриальный парк «Шелонь», а учредителями проекта выступают ООО «Медовый дом», один из крупнейших поставщиков фасованного меда на российский рынок, а также финансовая компания «АрДи Капитал». Компания принадлежит 50% ООО «Новгородский картофель» и ООО «Новгородский индустриальный парк «Шелонь». Помимо пищевой промышленности у «АрДи Капитал» есть и другие проекты в Новгородской области – компания организовала сеть небольших гостиц в Новгородском и Валдайском районах Новгородской области.

Участие учредителей в парке «Шелонь» происходит по схеме 50/50, отметили представители управляющей компании парка. Капиталовложения осуществляются по схеме проектного финансирования: 20% – собственные средства учредителей, 80% – кредит российского банка. Импортное оборудование финансируется за счет кредитов иностранных банков при 10% авансировании со стороны индустриального парка. Объем инвестиций в инфраструктуру парка оценивается 100 млн рублей. В эту стоимость входят работы по развозке коммуникаций по участкам, устройству внутренних дорог, строительству ограждения и котельной. Объем инвестиций потенциальных резидентов парка составит более 1 млрд рублей.

Общая площадь парка в настоящее время с учетом внутренней инфраструктуры составляет 37 га. Но в будущем территория парка может быть увеличена, заявил директор ЗАО «АрДи Капитал» Дмитрий Романов (по его словам, он же выступает генеральным директором ООО «Новгородский картофель» и ООО «Новгородский индустриальный парк «Шелонь» на инвестиционной стадии).

По его словам, началом строительства парка можно считать момент выделения земельного участка и начало проектно-изыскательских работ – это произошло 15 апреля 2013 года. Срок реализации всего проекта индустриального парка определены 2013-2015 годы.

## Картофельный приоритет

Именно с реализации собственных проектов и началось строительство индустриального парка. В 2010 году «Медовый дом» построил производственную площадку со складом общей площадью 2500 кв. м. В настоящее время ведется строительство второго склада площадью 1300 кв. м, со сроком сдачи в эксплуатацию осенью 2013 года. Кроме того, на территории парка ведется строительство овощного логистического центра ООО «Новгородский картофель». Первая очередь комплекса объемом 6 тыс. тонн хранения картофеля с производственными участками запланирована к сдаче в эксплуатацию на сентябрь 2013 года. Вторую очередь (на 12 тыс. тонн) планируется ввести в сентябре 2014 года. Поставщик технологии

и оборудования – голландская компания Toisma. Необходимость такой инфраструктуры отметили и региональные власти – 17 мая проект логокомплекса был поддержан на заседании координационного совета при губернаторе области. «В нашей области нет современных хранилищ для картофеля и для его предпродажной подготовки. Сейчас картофель мы храним в убогих старых складах. Но мы нашли инвестора. Земля под объект уже выделена, проект готов. Данное хранилище позволит нам хранить 6 тыс. тонн картофеля и перерабатывать 21 тыс. тонн картофеля для продажи», – заявил на заседании глава Шимского района Новгородской области Михаил Некипелов.

Организаторы будут ориентироваться именно на пищевую промышленность в процессе заполнения парка резидентами. «Пищевая промышленность наиболее близка к учредителям парка, которые сами имеют пищевые производства, а также долгое время работают в этой отрасли, в том числе многолетний опыт работы с торговыми сетями», – рассказал Дмитрий Романов. Он рассчитывает, что расположение парка «Шелонь» будет интересно для пищевых предприятий, значительно удаленных от главных центров продаж России – Москвы и Санкт-Петербурга. Например, предприятий из Сибири, а также небольших компаний из Западной Европы.

## Близкая инфраструктура

По словам Дмитрия Романова, все коммуникации (электричество, вода, канализация, газ) находятся в непосредственной близости к территории индустриального парка, таким образом, строителям не придется тянуть коммуникации и дороги издалека. В рамках строительства парка планируются работы по устройству внутренних дорог и прокладке коммуникаций к каждому участку. Эти работы делаются под конкретного резидента парка.


«Сейчас у нас имеется первый резидент – ООО «Новгородский картофель», осуществляющий строительство овощного логистического центра, к участку данной компании прокладываются сети в объеме затребованных мощностей, – сказал господин Романов. – Когда резиденты парка будут определены, согласно их потребностям в парке будет построена котельная для обеспечения предприятий теплом и паром». Окончательную стоимость коммуникаций можно будет определить только после формирования всех резидентов парка, добавляет директор компании.

Площадка ориентирована на развитие небольших и средних пищевых производств для малого и среднего бизнеса. А новых резидентов планируется привлекать за счет более дешевых типовых строительных решений, которые, по словам господина Романова, на 20-30% дешевле индивидуальных проектов. Стоимость подключения к коммуникациям в парке при этом в 3-5 раз меньше, чем на территории Петербурга и Ленобласти. Помимо этого, парк предлагает услуги по бизнес-планированию и организации финансирования проектов. Эти услуги в компании оценили в 0,5 до 2% от суммы привлеченного финансирования в зависимости от сложности и масштаба проекта. А услуги по организации тендеров на проектирование, строительство и контроль – в 2-3% от объема инвестиций.

## справка

О создании индустриальных парков Новгородская область задумалась еще в 2008 году, в регионе даже разрабатывалась областная программа создания и развития индустриальных площадок на период 2008-2012 годов. Однако до конкретных действий дело не дошло. Вторую попытку областной власти предприняли относительно недавно – в феврале 2013 года. Экономический комитет Новгородской области разработал три предпринятых проекта, где определены места размещения индустриальных парков. Это площадка «Торфанье» в рамках проекта промышленно-логистической зоны в Чудовском районе, автокластер «Трубино» в Новгородском районе, промышленная зона в Великом Новгороде в районе Лужского шоссе.

# Рынок изысканий стагнирует

**Екатерина Костина** / Объем рынка геодезии Санкт-Петербурга в денежном выражении исчисляется в 60-80 млн рублей в год. По итогам 2012 года особых изменений в сравнении с 2011 годом в отрасли не наблюдалось. С 2013 годом участники рынка связывают различные надежды, однако большого роста в отрасли не прогнозируют никто. 

Алексей Лебедев, генеральный директор ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра», считает, что 2013 год ознаменовался большими переменами на рынке геодезии и кадастра Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Прежде всего это связано со вступлением в силу Федерального закона № 221 от 01.01.2013 «О государственном кадастре недвижимости». «Многие небольшие геодезические компании прекратили существование, ощутив на себе сокращение количества запросов по землеустроительным работам и постановке на кадастровый учет земельных участков. В связи с изменениями в законодательстве крупным государственным организациям также тяжело перестроиться на новые условия ведения кадастрового учета и оформления документов для него. Это происходит из-за большой, сложно управляемой структуры и сложившихся стереотипов работы по старым правилам», – рассказал Алексей Лебедев.

Станислав Шатров, начальник отдела инженерной геодезии и топографии ОАО «СПб НИИИ «Энергоизыскания», считает, что изыскательское направление на рынке геодезии на данный момент переживает подъем. Эксперт связывает это с увеличением объемов промышленного строительства в энергетике (объекты Росатома, Газпрома), жилищного строительства и др.

По мнению Алексея Лебедева, в выигрышном положении оказались крупные коммерческие клиентоориентированные геодезические и кадастровые компании. Благодаря вложениям в современное высокотехнологичное оборудование и привлечению высококлассных специалистов они выполняют широкий спектр услуг и решают многие вопросы на новом уровне и по новым правилам. «Например, в связи с освоением новых территорий на границах Санкт-Петербурга и созданием целых городских кварталов в данный момент высоко востребованы не только землеустроительные и геодезические, но и обмерные работы, составление технических планов, постановка объектов капитального строительства на кадастровый учет и многие другие», – добавил Алексей Лебедев.

При этом, на его взгляд, геодезические компании сталкиваются с проблемой отсутствия данных государственной геодезической сети в этих ранее достаточно «диких» местах. «Для решения этой



Многие небольшие геодезические компании прекратили существование, ощутив на себе сокращение количества запросов по землеустроительным работам

## Основной проблемой в сфере геодезических услуг является уменьшение сроков ведения изыскательских работ, что влияет на качество их выполнения

проблемы ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра», к примеру, развивает собственную сеть базовых станций. Работа новой геодезической сети позволит существенно ускорить и упростить деятельность по техническому и кадастровому учету зданий и земельных участков», – добавил эксперт.

### Проблемы рынка ждут решения

Станислав Шатров считает, что основной проблемой в сфере геодезических услуг является уменьшение сроков ведения изыскательских работ, что влияет на качество их выполнения. «Вторая проблема – присутствие на рынке работ для строительства сложных и опасных промышленных объектов небольших изыскательских органи-

заций со слабой кадровой и материальной базой, что также негативно сказывается на качестве предоставляемых услуг», – отметил эксперт.

Он считает, что отмена института обязательной государственной экспертизы может негативно сказаться на деятельности изыскательских компаний.

«На данный момент в России уже отменена экспертиза геодезических работ для строительства. В случае отмены института обязательной государственной экспертизы на рынке услуг могут появиться нелегализованные организации, не имеющие должных кадровых ресурсов», – высказал свою точку зрения Станислав Шатров.

Федор Варфоломеев, заместитель начальника отдела топографо-геодезических работ ЗАО «ЛенТИСИЗ», уверен,

что сегодня изыскательская отрасль находится в подвешенном состоянии. «Одна из основных проблем, на мой взгляд, – нормативно-техническая документация. Развитие техники, оборудования и технологий давно шагнуло вперед, а СНиПы, ГОСТы и другие нормативно-технические документы уже устарели. Плюс ко всему отсутствие как таковой высшей школы по подготовке квалифицированных специалистов. Еще одна проблема, и она, на мой взгляд, одна из важнейших – «цена – сроки – качество». Заказчик стремится сбить цены по максимуму, при этом еще и сроки выполнения работ сократить до минимума, что, в свою очередь, влияет на качественные характеристики выполняемых работ», – пояснил он.

### От 200 и больше

По разным подсчетам, на рынке геодезии и картографии Санкт-Петербурга и Ленинградской области работает от 200 до 700 компаний. Понятно, что такая большая цифра связана с тем, что многие организации предлагают геодезические услуги в комплексе с проектными и строительными.

«На данный момент по крайней мере в Санкт-Петербурге на рынке геодезических изысканий работает более 700 компаний», – подчитал Федор Варфоломеев. Он рассказал, что ЗАО «ЛенТИСИЗ» выполняет целый комплекс изысканий – геодезические, геологические, экологические и гидрометеорологические, а в 2012 году организация заняла четвертое место в Санкт-Петербурге по объему выполненных геодезических работ.


По словам Станислава Шатрова, крупных отраслевых компаний в Санкт-Петербурге насчитывается порядка 15-20. Среди них можно отметить ОАО «Гипроспецгаз», ОАО «Ленгипротранс», ОАО «Гипросвязь-СПб», ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ», ОАО «Трест ГРИИ», ОАО «Аэрогеодезия», ЗАО «ЛенТИСИЗ» и др.

Николай Зырянов, директор ООО «Навигатор», считает, что на рынке работает около 150-200 компаний, из них активных 30-40. «Здесь можно выделить крупные, такие как «Бента», «Трест ГРИИ», «Морсион», «Лимб» и др. Они занимают до 70% рынка. Около 30% рынка делится между 20-25 фирмами, в том числе и нашей – компанией «Навигатор», – заключил Николай Зырянов.

### мнение



**Николай Зырянов, директор ООО «Навигатор»:**

 – Рынок геодезии Санкт-Петербурга в 2012 году соотносимо по уровню с 2011 годом, особо значимых изменений не было заметно. Все большее развитие получает лазерное сканирование, особенно воздушное. Применение этой технологии наблюдается в основном на больших объектах.

На мой взгляд, изыскательская отрасль пребывает сейчас не в лучшем состоянии. Основная проблема в том, что предпроектным работам, в первую очередь изысканиям, уделяется недостаточное внимание – на этом стараются сэкономить. Положительно повлияло бы на изыскательскую отрасль заострение внимания федеральных и местных властей на развитии инфраструктурных направлений. Здесь наше отставание от развитых и даже развивающихся стран не сокращается, а растет. Возможная отмена государственной экспертизы, которую я считаю не очень-то и эффективной при наших уровнях коррупции и административного воздействия, на изыскательскую деятельность никак не повлияет. По моим прогнозам, рынок изысканий по итогам 2013 года будет на уровне 2012 года без значительных провалов и подъемов.

- Проведение обмерных работ и технического обследования объектов капитального строительства
- Формирование необходимого пакета документов для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию (в том числе поэтажные планы, ведомости помещений, справка о технико-экономических показателях, технический план)
- Изготовление технических планов для последующего прохождения процедуры государственного кадастрового учета
- Проектирование объектов капитального строительства и перепланировок помещений с получением всех необходимых согласований, авторский и строительный надзор
- Инженерно-геологические изыскания
- Геодезические и землеустроительные работы
- Инвестиционный консалтинг

При проведении кадастровых работ ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра» действует в рамках Федерального закона № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости», вступившего в силу с 01.01.2013.



195112, Санкт-Петербург,  
Малоохтинский пр., д. 68, лит. А,  
Тел. (812) 383-77-77, 383-55-55,  
Факс: (812) 383-50-62, e-mail info@oaurugk.ru

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

Номер свидетельства допущения СРО: 0424-ИР-2013-7842489113-01 от 17.05.2013 г.



**19 июня отмечает 65-летний юбилей  
Владимир Алексеевич Кузнецов,  
заместитель председателя Комитета  
по строительству Администрации  
Санкт-Петербурга**

**Уважаемый Владимир Алексеевич!**

Примите самые теплые и искренние поздравления с юбилеем!  
За время многолетней работы в Комитете по строительству Вы прошли путь от начальника строительного управления до заместителя председателя комитета.

Занимая ответственные должности разного уровня, Вы решали трудоемкие задачи по координации работ застройщиков и подрядных организаций по строительству жилья и социально-культурных объектов Санкт-Петербурга. Сегодня Вы успешно курируете одно из самых сложных направлений деятельности комитета – доленое строительство. Вы осуществляете конкретную помощь в завершении строительства проблемных объектов, тем самым помогая петербуржцам улучшить свои жилищные условия.

Кроме того, Вы участвуете в разработке инвестиционной политики, формировании городских инвестиционных и строительных программ, обеспечиваете организацию работы Городской комиссии по строительству при губернаторе Санкт-Петербурга, организуете сопровождение и контроль инженерного обеспечения объектов бюджетного и инвестиционного строительства.

Ваше трудолюбие и компетентность снискали уважение не только коллег по государственной службе, но и бизнес-сообщества. Множество социально значимых для Санкт-Петербурга проектов было реализовано при Вашем непосредственном участии.

Руководители и специалисты строительной отрасли Санкт-Петербурга ценят Вас как человека, обладающего высоким профессионализмом, исключительными организаторскими способностями, умеющего работать на результат, сохраняя твердые принципы и убеждения.

Пусть и в дальнейшем Ваш богатый опыт и энергия позволяют успешно справляться со сложными задачами и принимать верные решения, направленные на развитие строительной сферы города.

Искренне желаем Вам крепкого здоровья, семейного благополучия, счастья, успехов во всех начинаниях! Пусть претворится в жизнь все задуманное, а рядом всегда будут верные друзья и единомышленники!

С глубоким уважением, коллектив Комитета по строительству

**Уважаемый  
Владимир  
Алексеевич!**

**Примите  
поздравления  
с юбилеем!**



За Ваш твердый нрав, умение сохранять хладнокровие в сложных жизненных ситуациях, за простоту и человечность Вас любят и уважают. Вы умеете сочетать уважение к мнению других людей и твердость собственной позиции.

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



Коллектив группы компаний СТОУН

**Уважаемый  
Владимир Алексеевич!**

*Поздравляем Вас с Днем рождения!  
Обладая талантом и творческой энергией,  
Вы вносите весомый вклад в развитие  
строительного комплекса Северной столицы.  
Пусть и в дальнейшем Ваш оптимизм  
и решительные действия помогают  
решению самых сложных задач.  
Желаем Вам верных друзей и соратников,  
удачи в делах, терпения и оптимизма  
в повседневности.*



Генеральный директор  
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»  
Ю.П. Груздев

**Уважаемый  
Владимир Алексеевич!**

От имени компаний «Союзпетрострой» и от меня лично поздравляю Вас с юбилеем. Мы с Вами знакомы уже несколько десятков лет – как по совместной работе, так и по личной жизни. Как инженер-строитель Вы являетесь профессионалом в своем деле и во многом способствуете развитию строительного комплекса в городе.

Желаю Вам, дорогой Владимир Алексеевич, здоровья, благополучия и дальнейших успехов в Вашей нужной для города работе.



Искренне Ваш, Лев Моисеевич Каплан

**Уважаемый  
Владимир Алексеевич!**

Примите искренние поздравления с Днем Вашего юбилея и пожелания успехов, здоровья, душевного равновесия и неугасаемой воли к победам. Дело, которым Вы занимаетесь, чрезвычайно важно для всего строительного сообщества и для каждого жителя региона в частности. Так пусть оно приносит Вам удовольствие и вдохновляет на новые успехи!

Генеральный директор ЗАО «УНР-27 треста № 16»  
и ООО «Фирма «ТРИС» А.А. Сузанский

РЕКЛАМА

**Уважаемый  
Владимир Алексеевич!**

Примите искренние поздравления с Днем рождения! Пройденный Вами трудовой путь, Ваша плодотворная деятельность на ответственных постах являются примером трудолюбия, преданности делу и служения на благо нашего города. Пусть в жизни Вам всегда сопутствуют крепкое здоровье, хорошее настроение и неиссякаемый оптимизм.

Коллектив ГУП «Ленгипроинжпроект»  
в лице директора В.Н. Зенцова

РЕКЛАМА

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ПОДПИСНОЙ  
ИНДЕКС  
**14221**

Подписку можно оформить, не покидая рабочего места, и через подписные каталоги  
 • **ООО «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, 786-50-08, e-mail: zajavka@crp.spb.ru  
 • **Каталог российской прессы «Почта России»** – через свое почтовое отделение

Для оформления на 12 месяцев  
**РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ**  
 необходимо выслать заполненный подписной купон в адрес редакции  
 по тел./факсу: (812) 458-03-40, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы \_\_\_\_\_

Адрес доставки с индексом \_\_\_\_\_

Адрес отправки бухгалтерских документов (письмом по почте) \_\_\_\_\_

Юридический адрес с индексом \_\_\_\_\_

КПП \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_ Факс \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Ф.И.О. контактного лица \_\_\_\_\_

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2013 г.												
2014 г.												

М.П.

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты редакционной подписки

№ п/п	Наименование	Цена на 1 мес.	Цена на 6 мес.	Цена на 12 мес.	Кол-во	№ п/п	Название	Скидка, %
1	Газета «Строительный Еженедельник»	495,00	2 970,00	5 940,00		1	1-2	
2	Газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»	180,00	1 080,00	2 160,00		2	от 3	5%
3	Газета «Строительный Еженедельник»	567,00	3 402,00	6 804,00		3	от 10	10%
	4					от 20	15%	
	и газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»					5	от 30	20%

**Контактный тел./факс 458-03-40**



**2013**  
**День строителя**

Всероссийский профессиональный праздник

**Санкт-Петербург**  
**8 августа 2013 года**



Генеральный партнер



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Партнеры



Генеральный информационный партнер



Генеральный интернет-партнер



Ведущий медиапартнер



Официальный информационный партнер



Стратегический информационный партнер



[www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru) [ssoo@stroysoyuz.ru](mailto:ssoo@stroysoyuz.ru)  
**(812) 570-30-63, 714-23-81**  
 Союз строительных объединений и организаций



ОТ 2,45 МЛН РУБ.

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ЦДС**  
www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «Сестрорецк». Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК «Сестрорецк» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте [cbs.spb.ru](http://cbs.spb.ru)