

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

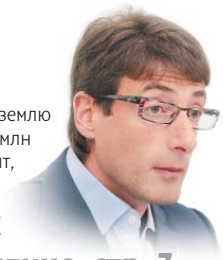
РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

События

Президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский на торгах приобрел землю на 2-й Советской ул., 4а, за 161 млн рублей. Участники рынка говорят, что построить там можно отель.

RBI купил участок на 2-й Советской улице, стр. 3



События

В июле компания ИСА, генподрядчик строительства центрального участка ЗСД, начнет строительство вантового моста через Большую Неву.

ЗСД наводит вантовый мост, стр. 4



Маркетинг, стр. 14-15 • Новости регионов, стр. 18



События

Russia Invest вошла в «Охта Молл»

Финский инвестфонд Russia Invest станет соинвестором проекта торгово-развлекательного центра «Охта Молл» стоимостью 250 млн EUR, который в квартале между проспектами Шаумяна и Металлистов и Якорной и Магнитогорской улицами возводит финская компания SRV. За три года тут будет построен комплекс площадью 144 тыс. кв. м. (Подробнее на стр. 6) ➔

БалтТеплоСтрой
группа компаний

ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ



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

РЕКЛАМА

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные



Сетки
Любых линейных размеров

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

РЕКЛАМА



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 РОСС RU.0001.610017, РОСС RU.0001.610101

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

РЕКЛАМА

LSR ЛСР
Базовые

(812)777 77 45
www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ПРОИЗВОДСТВО
И ПОСТАВКА



Заправься по полной!



РЕКЛАМА

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КРУГЛЫЙ СТОЛ
2 июля 2013 в 14.00

«Репутация строительной компании.
Как построить бренд, которому будут доверять?»

Подробная информация на asninfo.ru

РЕКЛАМА

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

Над номером работали:
Алеса Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбунова,
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,
Михаил Немировский

Директор по PR: Татьяна Погалева
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 Бортникова, 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 конюшнях и огуководениях, 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 № 113

Подписано в печать 21.06.2013 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 российское СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 и 2011 гг.)



СТРОЙМАСТЕР

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

«Тест» на Коломяги

Роман Русаков / ООО НПФ «Тест» построит в Коломягах малоэтажный жилой комплекс. Инвестиции в проект оцениваются в 600 млн рублей.

Участок площадью 5,5 тыс. кв. м, на котором будет реализован проект, располагается на пересечении Малой Десятиной и Новоутиной ул. Санкт-Петербурга. Весной он был приобретен у финской компании «Аема Девелопмент», эксклюзивным консультантом этой сделки выступила международная консалтинговая компания Knight Frank St Petersburg. Сумма сделки не раскрывается, но, по оценкам

специалистов АРИН, она могла составить 150-200 млн рублей. К моменту сделки уже была разработана концепция проекта и планировка территории. Концепцию проекта также разрабатывали эксперты Knight Frank, проектировщик – архитектурная мастерская «Студия 17». «Knight Frank St Petersburg разрабатывали концепцию проекта, организовали и провели тендер по выбору архитектора, сопровождали проектирование, разрабатывали стратегию позиционирования и медиапланирование», – рассказали в компании.

Комплекс будет состоять из трех клубных четырехэтажных домов по 40 квартир в каждом. Средняя стоимость жилья – 100 тыс. рублей за 1 кв. м

средственной близости от пяти озер. Этот проект максимально соответствует духу данного места и гармонично впишется в окружающую застройку», – отметил Игорь Оноков, девелопер проекта.

«Районы Коломяги и Шувалово-Озерки в традиционном понимании являются зоной малоэтажной жилой застройки в окружении зеленого массива и в непо-

Господин Оноков также является совладельцем проекта «Леонтьевский мыс».

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что место можно назвать удачным: район находится в черте города, обладает неплохой транспортной доступностью и в то же время имеет большое количество зеленых насаждений.

«Исторически в Коломягах сложилась территория малоэтажной застройки, хотя здесь преобладают не квартирные дома, а коттеджи и таунхаусы классов бизнес и премиум. В целом проект перспективный, предусматривает создание необходимой инфраструктуры. Продажная цена вполне адекватна рынку», – подтверждает он.

«Коломяги – это интересное место, где спрос на жилье достаточно высок. Цена для этого места адекватна. Единственный минус – рядом находится высотная застройка – не всякий будет готов к тому, что находится под постоянным присмотром», – говорит Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН».

МНЕНИЕ



Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург:

– Для Коломяг такой формат жилья, по нашим оценкам, наиболее подходящий. Малоэтажная городская застройка – это тот продукт, которого не хватает на рынке недвижимости Петербурга. Безусловно, при такой стоимости за 1 кв. м объект больше ориентирован на людей, привязанных именно к Приморскому району в силу различных личных обстоятельств. Цена не низкая, но благодаря тому что это формат не крупной серийной застройки, он будет пользоваться популярностью среди клиентов. Камерность и клубность проживанию здесь придаст еще и тот факт, что этот участок граничит с престижными таунхаусами.

вопрос номера

В Петербурге на прошлой неделе проходил Международный экономический форум. Его лозунг в этом году: «Перспективы глобальной экономики. Время решительных действий». «Строительный Еженедельник» заинтересовался у участников мероприятия: «Кризис начался лет назад – не поздно ли опомниться?».

Александр Прохоренко, председатель Комитета по внешним связям Санкт-Петербурга:

– Время для решительных действий всегда уместно. Если брать ситуацию общемировую, 2007 и 2008 годы, – она была менее ясной, чем в 2012-2013 годы. Человек и общество должны выработать в себе готовность к каким-то конкретным действиям, а потом оформлять в какие-то межгосударственные и межправительственные соглашения. Поэтому сейчас самое время.

Сергей Густов, генеральный директор ОАО «Газпром газораспределение»:

– Я могу говорить об отрасли, которую представляю. У нас идет вто-

рая волна газификации, первая волна шла в 1970-е годы, сейчас системы устарели, и компания объявила о модернизации газораспределительных систем. Кризис, о котором все говорят, – мы его не видим, ничего отрицательного не имеем. Мы получили хорошие финансы и хорошие возможности для внедрения новых технологий в газораспределительную отрасль России.

Сергей Кириенко, глава Росатома:

– Данный лозунг не означает, что оно не предпринимались раньше. По целому ряду направлений точно принимались.

Георгий Богачев, вице-губернатор Ленинградской области:

– Не поздно. Решительно действовать нужно в каждый момент времени.

Владимир Гарюгин, начальник ГУП «Петербургский метрополитен»:

– Вопрос философский. Всегда хочется, чтобы все было сделано раньше. Но есть реальная жизнь, под нее приходится подстраивать-

ся, некоторые проблемы требуют времени для решения.

Георгий Семенов, генеральный директор ОАО «Кировский завод»:

– Я думаю, что это не локальный во времени лозунг, а перманентный – решительные действия нужны всегда и везде.

Андрей Назаров, генеральный директор «СТАРТ Девелопмент»:

– Жизнь не стоит на месте. Необходимо все время решительно действовать, не привязываясь к конкретной точке. Предупреждать последствия, которые могут быть через 5 и 10 лет, смотреть в будущее, оглядываясь на прошлое.

Виктор Евтухов, заместитель министра промышленности и торговли РФ:

– Думаю, в самый раз: оценили, осознали, поняли, где находимся – в не самом плохом состоянии, пока наши конкуренты из других государств и экономик только пытаются очухаться – мы предпримем как раз решительные шаги, создав необходимую подушку безопасности.

Владимир Лавленцев, вице-губернатор Санкт-Петербурга:

– Не поздно никогда. Надо двигаться вперед и принимать решения. И вообще, при чем тут кризис?

Валерий Гутковский, владелец Prime Group:

– Не поздно никогда. Все трудно – временные. Когда говорят, что девелопмент в Петербурге заканчивается, я могу сказать, что девелопменту в Лондоне уже 300 лет.

Ефим Басин, президент НОСТРОЙ:

– К сожалению, сегодня больше решительных слов, чем решительных действий, например, мы ждем повышения инвестиций в стройотрасль – к сожалению, они не повышаются. Мы ждем улучшения инвестиционного климата – он не улучшается. Единственное, что можем сказать положительного: общественность разбужена, все думают, работают над тем, чтобы улучшить положение. Но этого мало, нужно действовать совместно и в власти, и строительному сообществу.

RBI купил участок на 2-й Советской улице

Денис Кожин / Холдинг RBI стал победителем аукциона по продаже земли на 2-й Советской ул., 4а, который проводил Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. ➔

За земельный участок площадью 3,8 тыс. кв. м в центре Петербурга компания заплатила 161 млн рублей. Это в 1,5 раза больше начальной цены (101 млн рублей).

Реализованный РЖС участок ограничен Греческим и Суворовским пр., 2-й и 3-й Советскими ул., примыкает к скверу, выходящему к детской городской больнице им. К.А. Раухфуса (объект культурного наследия). Рядом расположен Северо-Западный научный центр гигиены и общественного здоровья Минздрава РФ. Полуразрушенные здания, занимающие сейчас участок, ранее использовались как больничные корпуса Северо-Западного научного центра гигиены и общественного здоровья (лабораторный корпус, морт и проходная). Их можно снести.

Первая попытка продать объекты предпринималась в 2011 году, однако тогда реализовать лот не удалось. Как полагают эксперты, тогда инвесторов могло отпугнуть назначение земельного участка, указанное в кадастровом плане, – «для научных целей». Но эксперты считают эту проблему преодолимой – при определенном упорстве можно получить все необходимые согласования.

Николай Князев, вице-президент по развитию холдинга RBI, сообщил: «На этом участке мы имеем дело со сложившейся застройкой, и основная задача нового проекта – максимально интегрироваться в существующий контекст». Господин Князев отметил, что пока конкретного проекта, который бы позволял говорить о цифрах площади и архитектуре, нет. «Мы внимательно



Николай Князев, вице-президент по развитию холдинга RBI, сообщил, что общий объем планируемых инвестиций – около 25 млн USD

но работаем с экономикой, рассматриваем различные функции использования с учетом действующих ограничений, в том числе и гостиницу. У нас есть твердое понимание, что это хорошее место, и что мы можем сделать там интересный проект. Общий объем планируемых инвестиций – около 25 млн USD», – уточнил господин Князев.

По словам Светланы Чевдарь, директора департамента консалтинга и оценки

недвижимости КГ «ЛАИР», проводившей оценку объекта к торгам, такой результат был предсказуем. «Отличное месторасположение нивелирует большинство рисков, связанных с девелопментом таких территорий», – отмечает она.

«Наиболее целесообразным на данном участке будет строительство гостиницы класса 4 звезды на 150 номеров площадью около 7 тыс. кв. м. Инвестиции в возведе-

ние такого объекта могут составить около 800 млн рублей», – добавляет Светлана Чевдарь. По ее словам, новому собственнику необходимо будет учитывать высотные ограничения по застройке участка, поскольку он расположен в границах зоны ЗРЗ1 и объединенной охранной зоны центральных районов Петербурга.

Антон Реутов, директор по развитию профессиональных услуг Knight Frank St Petersburg, согласен с коллегой из «ЛАИР»: «Компанию ЗАО «Северный город» можно поздравить с удачным приобретением. Цена покупки вполне рыночная, учитывая все ограничения и сложности застройки центральной части города. Окупаемость будущего проекта очень сильно будет зависеть от выбранной концепции развития участка».

При этом никто из участников рынка не смог оценить срок окупаемости проекта. Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, пояснил: «На текущем этапе достаточно сложно спрогнозировать сроки окупаемости проекта, поскольку отсутствуют необходимые сведения о будущем проекте».

цифра

161 млн рублей

заплатил холдинг RBI за участок площадью 3,8 тыс. кв. м

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

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

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

ГРУППА КОМПАНИЙ

ЦДС ЦДС

ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ в сфере ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ

в шаговой доступности от метро «Чернышевская», «Пл. Восстания», «Петроградская», «Спортивная», «Чкаловская»

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК от 0,3 Га

ЗДАНИЕ, БИЗНЕС-ЦЕНТР от 3 500 м²

razvitiecds@mail.ru

сфера ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

УЧАСТОК ПОД ИЖС В ГОРОДЕ!

Выборгское шоссе, 170

КАД

Выборгское шоссе

ЦЕНТР

ОЗЕРО НИЖНЕЕ СУЗДАЛЬСКОЕ

7798 м.кв.

Земля в собственности! Участок площадью 7798 м², ИЖС. Границы участка протянулись от Суздальского озера, до Выборгского шоссе, с двух сторон частные дома. Высотная застройка в непосредственной близости отсутствует. Имеется возможность подключения к городским инженерным сетям.

Цена 65 000 000 руб. ИСК «Сфера» Тел: 937-03-19

info@isk-sfera.com | www.isk-sfera.com

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИОБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО

МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

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

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

ЗСД наводит вантовый мост

Лидия Горбукова / Строительство вантового моста через Большую Неву в рамках проекта возведения центральной части Западного скоростного диаметра начнется в июле. Генеральный подрядчик строительства – компания ICA («Асталди Ичташ») – ведет работы с опережением, но ввести участок ранее запланированного срока (март 2016 года) не собирается. ➔

На прошлой неделе журналистам показали, как ведется строительство на центральном участке Западного скоростного диаметра. Именно «середина» ЗСД, по мнению экспертов, с технической точки зрения является наиболее сложной для воплощения. Протяженность центрального участка диаметра от наб. реки Екатерингофки до развязки с Приморским пр. значительно меньше, чем остальные части трассы – 11,7 км. Однако большее ее половины – 6,7 км – пролегает по воде. Чтобы преодолеть стихию, здесь будут построены три моста: вантовый мост через Большую Неву, вантовый мост через Большую Неву, а также стальной двухъярусный виадук через Морской канал и тоннель под рекой Смоленкой.

В настоящее время на всех объектах центрального участка ЗСД заканчиваются подготовительные работы и начинается непосредственное строительство. На Канонерском острове уже выполняется устройство свайного основания под опору 4-16 и сооружается временная эстакада под опору магистрали в акватории Финского залива вокруг Белого острова. Активно ведутся работы на строительных площадках в районе ул. Савушкина, на Крестовском и Васильевском островах.

Как рассказал Мете Демир, руководитель проекта компании ICA, показывая журналистам строительную площадку в районе ул. Савушкина, самая главная особенность строительства центральной части ЗСД – это использование высоко-



ФОТО: ВЛАДИМИР ТАБЕЕВ



Протяженность центрального участка ЗСД значительно меньше, чем остальные части трассы – всего 11,7 км. Однако большее ее половины – 6,7 км – пролегает по воде

технологичного метода надвигки, который имеет множество преимуществ, в том числе и по скорости возведения конструкций.

«Сейчас на этом участке работают 250 рабочих, включая субподрядчиков. Закончены работы по созданию 60 из 72 свай. Всего будет сделано 24 опоры в сторону моря. Сейчас мы завершаем работу по пяти из них», – рассказал он.

Для того чтобы подвозить строительные материалы и оборудование к «водным» частям ЗСД, создаются временные эстакады. В воде, например в месте сооружения опор моста, делается серия технологических платформ, на которых размещаются строительные материалы и ведутся строительные работы.

К возведению самого крупного сооружения в рамках центральной части ЗСД – ван-

тового моста через Большую Неву длиной 600 м – генеральный подрядчик приступит уже в следующем месяце.

По словам Мете Демира, сейчас начались земляные работы по маркировке опор. После этого для каждого основания будут установлены две временные платформы со стороны обоих берегов – южного берега Васильевского острова и северного берега Канонерского острова. Размер каждой из платформ составит 90 на 90 м.

«Через месяц-полтора после установки временных платформ мы начнем непосредственное сооружение опор моста», – подчеркнул господин Демир. По его словам, временные платформы не повлияют на навигацию судов в месте строительства.

Сергей Никитин, директор по строительству ООО «Магистраль Северной столицы», рассказал, что в рамках создания центральной части ЗСД предусмотрено возведение четырех пешеходных мостов-путепроводов, строительство которых начнется в следующем году. Они обеспечат пропуск не только пешеходов, но и машин, например на случай пожарных ситуаций. Каждый путепровод представляет собой двухполосный переезд шириной проезжей части не менее 4 м каждая.

Мете Демир уточнил, что работы на всех участках центральной части ЗСД опережают график, но полностью эта часть диаметра будет введена не ранее запланированного срока – марта 2016 года.

«Леонтьевский мыс» формирует элитную зону

Лидия Горбукова / Компания «Леонтьевский мыс», реализующая проект одноименного жилого комплекса на Петроградской стороне, осенью собирается приступить к строительству МФК на месте бывшей солодовни завода «Новая Бавария». Два проекта, расположенных по обеим сторонам реки Ждановки, девелопер намерен соединить пешеходным мостом.

Эксперты говорят о формировании новой элитной зоны. По замыслу компании «Леонтьевский мыс», пешеходный мост мог бы стать неким связующим звеном между одноименным жилым комплексом и зданием солодовни, на месте которого девелопер пострит офисы и жилье. «Проект пешеходной переправы через Ждановку сейчас находится в разработке, так же как и проект набережной на Леонтьевском мысе. Далее планируются согласования с городом, и лишь на основании всех полученных результатов можно будет говорить о каких-либо подробностях,

экономике проекта и сроках его реализации. Но проект такого пешеходного моста может быть реализован только по схеме государственно-частного партнерства. Платным мост в любом случае не станет, поскольку будет городским и открытым для всех желающих», – пояснил Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник». Ранее компания уже заявляла о еще одном государственно-частном объекте в области инфраструктуры – обустройстве набережной длиной 600 м со стороны строящегося элитного жилого комплекса «Леонтьевский мыс». «Наша компания возведет объект, после чего на протяжении восьми лет город будет инвестировать средства в эксплуатацию причала», – рассказал

Игорь Оноков. Кроме этого, в рамках данного проекта рядом с жилым комплексом будет построена марина, рассчитанная на 50 яхт. Инвестиции в проект составят не менее 50 млн рублей. Объект будет сдан летом 2014 года. Жилой комплекс «Леонтьевский мыс», разрешение на строительство которого было получено еще в 2008 году, девелопер также завершит летом 2014 года. Сейчас в проекте реализовано

130 квартир (из 399), а цена 1 кв. м составляет от 140 тыс. до 300 тыс. рублей. Более 16 тыс. кв. м в комплексе составят коммерческие площади, которые компания не собирается продавать, а будет сдавать в аренду. Здесь расположатся кафе, рестораны, офисы и т. д. Осенью девелопер собирается приступить к строительству многофункционального комплекса на месте бывшей солодовни завода «Новая Бавария», расположенного на Петровском острове, напротив ЖК «Леонтьевский мыс». Компания выкупила солодовню в августе прошлого года за 64 млн рублей. Уже тогда девелопер заявил о своем намерении возвести здесь бизнес-центр с жильем (в формате

лофт) в пропорции 50 на 50 при общей площади около 12 тыс. кв. м. По словам Игоря Онокова, проект находится в стадии разработки. «Сейчас идет обследование, на основании которого ГИОП выявит предметы охраны. Именно от этого будет зависеть сумма инвестиций в проект. Мы максимально сохраним части солодовни. Уже сейчас можно сказать, что наверняка останутся южный фасад со стороны Петровского пр.», – уточнил он. Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, оценивает, что объем инвестиций в этот проект составит около 600-700 млн рублей. «Сочетание бизнес-центра и жилья – самый сложный формат для МФК. Для его успешной реализации необходимо правильное разведение потоков – посетителей бизнес-центра и жильцов лофтов, то есть грамотная разработка концепции проекта. Но с учетом небольшой площади комплекса сделать это будет возможно, например, реализовав принцип бизнес-капсулы – когда жиль-

цы одновременно являются и арендаторами площадей в бизнес-центре», – прокомментировала эксперт. На ее взгляд, средняя стоимость жилья в данном комплексе составит около 120-160 тыс. рублей за «квадрат». Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург, считает, что соединение двух функций – бизнес-центра и жилья – это в первую очередь вопрос грамотной логистики. Она добавляет, что формат апартаментов и лофта новы для петербургского рынка недвижимости, и есть риск, что они могут оказаться не очень понятными для покупателя жилья. «Однако местоположение у данного проекта весьма выигрышное. Особенно в связи с тем, что девелопер планирует сделать мост, соединяющий два проекта. Это значит, что у будущих жителей «Новой Баварии» будет прямой доступ к ресторанам и кафе, заявленным в «Леонтьевском мысе». В целом в данной локации идет процесс формирования новой элитной зоны», – заключила эксперт.



Игорь Оноков, гендиректор компании «Леонтьевский мыс»: «Проект пешеходного моста между проектами может быть реализован только по схеме ГЧП»

Компания Л1 получила рекордную премию

Жилой комплекс «Премьер Палас», застройщиком которого является Компания Л1, стал победителем престижной международной премии «Рекорды рынка недвижимости – 2013» в номинации «Лучший жилой комплекс Петербурга». Это уже не первая награда одного из крупнейших девелоперов Северной столицы. ➔

Премия «Рекорды рынка недвижимости – 2013» является одной из самых почетных для застройщиков. Организатор конкурса – «Московский бизнес-клуб» – принимает заявки на участие от крупнейших девелоперов, работающих не только в России, но и за границей. В нынешнем году было более 20 номинаций. В номинации «Лучший жилой комплекс Петербурга» победителем стал проект Компании Л1 «Премьер Палас».

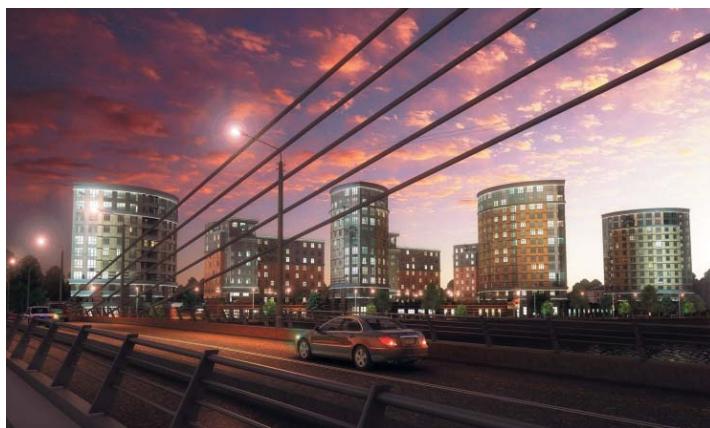
Профессиональное жюри оценивало участников по нескольким критериям: местоположение жилых комплексов, архитектурные и проектные решения, развитость инфраструктуры, качество строительных материалов, ценовую и маркетинговую политику. Кроме того, на сайте конкурса было организовано народное голосование. Каждый пользователь мог отдать свой голос за понравившийся проект.

«В Петербурге строится много отличных жилых комплексов, и поэтому признание именно нашего «Премьер Паласа» лучшим особенно приятно. В своей работе мы

всегда стремимся соответствовать нашему названию и девизу, быть строительной компанией № 1. Поэтому получение такой награды – лучшая оценка нашей скромной, но упорной работы», – рассказал руководитель Компании Л1 Павел Андреев.

Жилой комплекс «Премьер Палас» возводится в исторической части Петроградского района, на наб. Адмирала Лазарева. Здесь представлен широкий выбор квартир: от однокомнатных до апартаментов свободной планировки площадью более 250 кв. м. Инфраструктура жилого комплекса «Премьер Палас» включает в себя охраняемую территорию, фитнес-центр, спа-салон, салон красоты, детский клуб с развивающими играми, частный детский сад, охраняемый теплый подземный паркинг. Первая очередь комплекса уже сдана.

Это не первая победа Компании Л1 на престижных конкурсах. Так, в прошлом и позапрошлом году жилые комплексы компании «Классика» и «Буржуа» становились финалистами конкурса Urban Awards.



ЖК «Премьер Палас» находится в историческом центре города на берегу Невы

БЭСКИТ®

20 лет

экспертной деятельности

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

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

Свидетельство №СРО-П/012-006-05 от 10.08.2010 №ИД-10. ИТМ проектных работ «Союзпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

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

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

**25 июня 2013
в 12.00**

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

«Девелопмент курортов и туристической инфраструктуры в Ленинградской области»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- 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»

**2 июля 2013
в 14.00**

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

«Репутация строительной компании. Как построить бренд, которому будут доверять?»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Сегодня строительные компании тратят миллионы на рекламное продвижение своих объектов. Насколько важна при продаже жилья репутация компании?
- Сколько средств нужно тратить в год на создание благоприятного имиджа фирмы?
- Благотворительность и меценатство – насколько они влияют на создание образа надежной строительной организации?
- Каков сегодня социально ответственный бизнес? Что вкладывается в это понятие на современном этапе?

Санкт-Петербург, Фурштатская ул., 24, «Кочубей клуб», Каминный зал

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!
 Подробная информация на ASNINFO.RU
 PR-отдел: (812) 458-03-40, pr@stroypress.ru

Реклама

«Морфасад» намыл турок

Николай Волков / Турецкий холдинг Renaissance Development построит на территории «Морского фасада» новый жилой район на 600 тыс. кв. м, также проектом предусмотрено возведение 200 тыс. кв. м офисных и торговых помещений.

Соглашение между девелопером и ЗАО «Терра нова», которая занимается намывом территорий за Васильевским островом, было подписано на прошлой неделе в рамках Петербургского экономического форума. Партнером Renaissance Development при освоении намывных земель станет Сбербанк, который, по словам Авни Аквардара, руководителя деятельности холдинга в СНГ, будет осуществлять проектное финансирование при реализации проекта. Общая площадь участка намытой территории, предназначенной под застройку, составит около 40 га. Строительство начнется уже в следующем году. Как ранее заявляли в компании, здесь будет построено жилье комфорт- и бизнес-класса.

Сейчас, по данным участников рынка, девелоперам продано две трети из 180 га уже намытой территории «Морского фасада» (всего будет 476 га). О проектах на «Морском фасаде» заявлял холдинг «Лидер Групп»: он построит 190 тыс. кв. м недвижимости на 8,5 га (сейчас возводятся два жилых комплекса). Также в освоении территории примет участие холдинг «Ренова-СтройГрупп» Виктора Вексельберга. В июне прошлого года он подписал с ЗАО «Терра нова» договор о покупке 6 га. Участники рынка говорят о несомненных плюсах проекта, но считают, что девелопер может столкнуться с существенными сложностями.

«Несомненное преимущество намывных территорий – это близость к Финскому заливу. Наличие близости воды – однозначный плюс для любого жилья. Благоприятная экологическая ситуация – тоже плюс», – перечисляет Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». «С другой стороны, стоимость земли достаточно высока, и чтобы окупить проект, необходимо строить жилье не ниже класса «комфорт+». Так что вряд ли намывы могут конкурировать со строительством как в городе, так и на окраинах», – считает он.

Russia Invest вошла в «Охта Молл»

Роман Русаков / Финский инвестфонд Russia Invest станет соинвестором проекта торгово-развлекательного центра «Охта Молл» стоимостью 250 млн EUR, который на пр. Шаумяна возводит финская компания SRV. ↗

Как сообщили в SRV, Russia Invest получил 55%-ю долю в будущем проекте, который расположен в квартале между пр. Металлистов, Шаумяна и ул. Якорной и Магнитогорской. Строительство молла начнется осенью, а завершится проект, инвестиции в который оцениваются в 250 млн EUR, весной 2016 года.

Как сообщили представители концерна SRV, инвестфонд Russia Invest нацелен на инвестирование в российскую недвижимость. Акционерами Russia Invest являются компании Ilmarinen, Sponda и SRV, доля каждой из них составляет 27%, а также Etera (13%) и Onvest (6%).

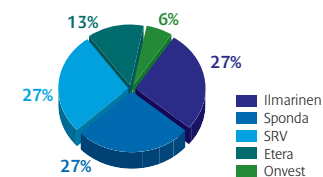
Вложения SRV в проект в общем составят около 44 млн EUR», – заявили в концерне.

SRV также подписал контракт на управление проектом, а именно на развитие, проектирование, сдачу помещений в аренду, маркетинг и строительство торгово-развлекательного центра «Охта Молл» с проектной компанией ООО «Темпо Инвест» на сумму более 160 млн EUR.

Аналитики полагают, что проект расположен в удачном месте и окупится за 8-10 лет.

Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», говорит: «На первый взгляд, новый проект локализован в целом довольно удачно. Конкурентным преимуществом

Акционеры Russia Invest



Источник: SRV

С одним из российских банков подписано соглашение о намерениях на финансирование проекта на сумму 160 млн EUR

«Общий объем инвестиций в проект «Охта Молл» составляет около 250 млн EUR, из которых на долю компании Russia Invest приходится около 50 млн EUR», – говорится в сообщении SRV. В дополнение к вложениям акционеров проект будет финансироваться за счет проектных займов. «С одним из российских банков подписано соглашение о намерениях на финансирование проекта на сумму 160 млн EUR. Подписание финального договора на заем запланировано на конец текущего года.

будет хорошая транспортная доступность и наличие нескольких крупных жилых массивов. Одновременно можно отметить, что, несмотря на в целом высокую обеспеченность Санкт-Петербурга современными торговыми площадями, на этой территории конкурентная среда скорее сравнительно комфортная, в непосредственной близости сопоставимых объектов нет, что с учетом значительных масштабов позволит ТРЦ консолидировать значительный потребительский трафик. По примерным

оценкам, сроки окупаемости могут составить около 8-10 лет».

С ним согласен директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков: «ТРЦ «Охта Молл», который планируют реализовать в данной локации, будет востребованным, поскольку Красногвардейский район, особенно приближенные к воде территории, крайне слабо обеспечены торговой инфраструктурой. Определенный покупательский поток можно привлечь за счет находящихся вблизи крупных магистралей, по которым большинство людей ежедневно движутся в центр города. Впоследствии данный проект при условии наличия интересной концепции сможет стать точкой притяжения и для других категорий людей». Он также предполагает, что окупаемость проекта составит около 10 лет, но не исключает, что девелопер рассматривает дальнейшую продажу объекта.

справка

Общая площадь ТРЦ «Охта Молл» составит 144 тыс. кв. м, из которых 75 тыс. кв. м – арендопригодные помещения. Торговый центр будет состоять из двух подземных и четырех наземных этажей.

Как говорят в SRV, примерно на 25% площадей уже подписаны предварительные договоры аренды. Плановый годовой уровень дохода от сдачи в аренду составляет около 33 млн EUR.

SRV также владеет 100% акций последующих четырех очередей проекта «Септем Сити». Многофункциональный проект «Септем Сити» занимает территорию 8,5 га. Общая площадь проекта составит более 400 тыс. кв. м, включая торгово-раз-

влекательный центр «Охта Молл», офисные здания, коммерческие помещения и гостиницу. Проект будет осуществлен в несколько этапов, из которых на данный момент подписан контрактный пакет на реализацию первой очереди – ТРЦ «Охта Молл».

В августе этого года SRV на территории проекта «Балтийская жемчужина» открывает ТРЦ «Жемчужная плаза», арендопригодная площадь которого составляет 48 тыс. кв. м. SRV и Шанхайская индустриально-инвестиционная компания в равных долях владеют проектом. Как говорят в компании, около 90% площадей уже сданы в аренду или зарезервированы.

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Противопожарные двери, ворота, люки, остекленные перегородки, шкафы пожарные, квартирные, щиты, стелды, пожарная автоматика, средства спасения (самоспасатели, аптечки, лестницы), планы эвакуации.

Производство, поставка, монтаж.

НПО ПУЛЬС
ПОЖАРНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

Представительство НПО «Пульс» в СПб
ООО «ПОЖСТРОЙ-СПб»
(812) 318-53-31

Торговая сеть
МАГАЗИН 01

(812) 318-53-31
(812) 335-04-72

Московские Ворота

Санкт-Петербург,
ул. Ново-Рыбинская, 19/21,
БЦ «Квартал», 2-й этаж
spb@npropuls.ru

npropuls.spb.ru

Генеральному директору СК «Импульс» Андрею Сергеевичу Блинову

Уважаемый Андрей Сергеевич!

Примите поздравления и наилучшие пожелания по случаю Вашего юбилея!

Ваш усердный труд и опыт руководителя, неиссякаемая энергия и оптимизм пользуются уважением в деловых кругах.

Высокий профессионализм, талант организатора и уверенность в своих силах позволяют Вам всегда быть на высоте, а возглавляемому Вами предприятию – являться одним из лучших в городе.

От всей души желаю Вам крепкого здоровья, успехов и веры в свое дело!

Генеральный директор ОАО «ЛенжилНИИпроект»
В.И. Четвериков



Петербург в поисках дизайн-кода

Екатерина Костина / Архитектурное сообщество и власти Петербурга обсуждают необходимость создания дизайн-кода, который поможет сохранить историческую часть города и определит внешний облик новой застройки. Эксперты по-разному оценивают появление нового документа.

Как рассказал архитектор Сергей Чобан, дизайн-код – это механизм точной регламентации, которая охватывает не только высоту здания и плотность застройки, но и ряд визуальных параметров будущего строения.

По его словам, в середине 90-х годов прошлого века в Германии дизайн-код был создан для всего центра Берлина. Документ диктует определенные требования к проекту по высоте зданий и отметке кровель, составу стройматериалов, расположению вывесок рекламы, конструктивным решениям первых этажей и т. д. Господин Чобан уверен, что подобные проблемы нужно решать и городу на Неве.

«Исторически Петербург имеет ряд очень ценных архитектурных параметров, например ограничение по высоте в центре города, а также четкую регламентацию высотных доминант. Важно зафиксировать этот градостроительный код в документе. Тогда архитектор обратится к главному – к отработке деталей, параметров здания, а не постоянной политической борьбе, высоко или низко строить», – прокомментировал свою позицию Сергей Чобан.

Архитектор Михаил Мамошин также считает, что дизайн-код должен нести в себе идентичность и ментальность, свойственную застройке Петербурга. Среди принципов, которые должны быть нормативно отражены, он называет правило брандмауэра, наличие лотной застройки,

то есть создание ансамблей, наличие диагонально-осевых построений угловых зданий и трехчастное тектоническое строение фасада.

Олег Рыбин, главный архитектор Санкт-Петербурга, говорит о том, что регламентирующий документ в виде дизайн-кода в городе должен быть, особенно в условиях, когда исчез административный ресурс – согласование проекта в Градостроительном совете города.

Российская действительность, по словам господина Рыбина, значительно отличается от немецких реалий. Он считает, что в России работают не по правилам, а вопреки им. «Шедевры в правила не впишешь», – заявил главный архитектор Петербурга.

В отношении регулирования новой застройки, по мнению Олега Рыбина, должны работать

все механизмы – и законы, и административный ресурс. А вот исторический центр, по убеждению главного архитектора, можно сохранить, только если оставить в нем жилую функцию.

Александр Кононов, первый заместитель председателя Петербургского отделения ВООПИиК, согласен с тем, что нужно максимально сохранить жилые функции кварталов в исторической части города.

Но для этого необходимо менять санитарные нормы для данной территории. На его взгляд, дизайн-код должен разрабатываться для новых районов Петербурга.

Михаил Мильчик, заместитель председателя петербургского Совета по

сохранению

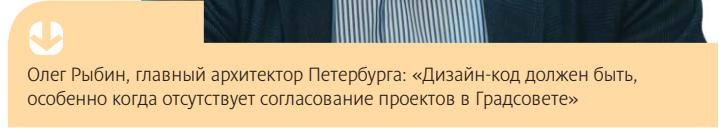
культуры

наследия, напротив, сомневается, что жесткая регламентация художественных моментов будет продуктивна. Эксперт говорит о том, что основное строительство идет за пределами исторического центра, который занимает всего 7-8% от общей территории города. Возведение новых зданий в центре города возможно, но при условии предельно уважительного отношения к прошлой застройке. Оно не должно быть «вещью в себе».

Юрий Земцов, руководитель архитектурного бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры», скептически относится к идее создания дизайн-кода. «Мне не нравится это название. Мы должны говорить об архитектурных правилах, а не о дизайне и диктовке стиля. Каждое место может диктовать свое архитектурное решение, а обязательные правила должны содержать небольшой процент требований», – уверен архитектор.

Юрий Митюрев, заместитель председателя КГА Петербурга, высказал мнение, что существующие градостроительные нормы и регламенты уже сохраняют от грубых ошибок в градостроительстве. «А дальше начинается искусство. На мой взгляд, необходимо, чтобы архитектура стала на уровень выше – нужен дизайн-код для заказчика», – считает он.

Олег Рыбин в заключение сказал, что власть сигнал услышала. «Будем работать», – оптимистично добавил главный архитектор.



ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СМЕТНОГО ДЕЛА

Лучшие профессиональные издания по вопросам ценообразования в строительстве

Открыта подписка на 2 полугодие 2013 года



Ежемесячный общероссийский журнал
Ценообразование и сметное нормирование в строительстве

Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» – 41075
в каталоге российской прессы «Почта России» – 60537

В журнале публикуются

- Индексы пересчета сметной стоимости к базам 2001 и 1984 года для всех регионов РФ на строительство и ремонт;
- Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе (в т.ч. в новой редакции 2008-2012 годов);
- Оперативная информация органов государственного регулирования;
- Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования и экономики в строительстве.



Ежемесячный общероссийский журнал
Сметные цены в строительстве

Журнал выходит в печатном и электронном виде

Подписные индексы в каталоге агентства «Роспечать»
на печатный вариант – 41076,
на электронный вариант – 29963
в каталоге российской прессы «Почта России»
на печатный вариант – 60538,
на электронный вариант – 60539

В журнале вы можете найти

- Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;
- Цены на перевозку, погрузку-разгрузку, тару и реквизит;
- Поправочные коэффициенты для всех регионов;
- Электронный вариант имеет оболочку для просмотра и подключается к программе «Сметный Калькулятор™».





Ежеквартальный общероссийский журнал
Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве

Подписной индекс в каталогах агентства «Роспечать» – 14528, 32860
российской прессы «Почта России» – 60528, 60529

- Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;
- На ваши вопросы ответят ведущие специалисты РФ в области сметного дела, разработчики нормативной базы 2001 года;
- Уникальное издание по качеству и объему информации.

По вопросам подписки и приобретения сметно-нормативной литературы следует обращаться в редакцию
СОЮЗА ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3-го этажа,
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: http://www.rccs.spb.ru, www.kccs.ru
Членом Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки

Подробная информация об изданиях – на интернет-сайте www.rccs.spb.ru

Подземщики готовятся к встрече с финнами

На последнем заседании Комитета по освоению подземного пространства Национального объединения строителей обсуждался вопрос сотрудничества в рамках российско-финского проекта «Экопарк».

Заседание проходило на территории Пушкинского машиностроительного завода – предприятия, которое входит в группу компаний «ГЕОИЗОЛ», возглавляемую членом комитета Еленой Лашковой. Возглавил заседание председатель комитета Вадим Александров, генеральный директор ОАО «Метрострой» (г. Санкт-Петербург).

По вопросу международного сотрудничества выступил заместитель председателя комитета Сергей Алпатов, генеральный директор НП «Объединение подземных строителей». Он рассказал об участии в международных мероприятиях и сообщил об основных направлениях сотрудничества с зарубежными коллегами. За 2012-2013 годы проделана большая работа в этом направлении. За счет вступления НП «Объединение подземных строителей» в Комитет по подземному пространству Международной тоннельной ассоциации (TACUS) и Объединения исследовательских центров подземного пространства мегаполисов (ACUUS) удалось наладить отношения с Тоннельной ассоциацией Финляндии, с объединением стран Северной Европы Nordic Forum и Международной тоннельной ассоциацией.

В продолжение этого вопроса участники заседания обсудили проект «Экопарк» – программу приграничного сотрудничества юго-восточной Финляндии и России. Основные направления работы по данному проекту заключаются в создании единой информационной платформы в области строительства и энергоэффективности, гармонизации европейских стандар-



тов и норм градостроительства Российской Федерации, создании совместных учебных программ, проведении международных мероприятий, участии в научно-исследовательской деятельности в сфере подземного строительства. Сергей Алпатов сообщил о приезде финской делегации в Санкт-Петербург в первых числах сентября 2013 года и предложил организовать прием и программу пребывания, ознакомить с достижениями подземного строительства.

Евгений Ломакин, председатель совета директоров ЗАО «Санкт-Петербургский центр информационно-технологического обеспечения оптимальных условий комплексного использования подземного пространства», рассказал о предложениях по организации и технологии проведения работ, связанных с обоснованием оптимальных инженерно-геологических и геотехнических условий (схем) комплексного использования подземного пространства (КСИПП) как в целом по региону, так и по конкретным объектам, являющимся

информационно-технологической основой так необходимого крупным регионам института градостроительного планирования. Члены комитета одобрили идею создания комплексной схемы использования подземного пространства Санкт-Петербурга и выразили готовность разработать план совместной работы. Было решено принять предложение Комиссии технического регулирования НОИЗа по участию в актуализации технических стандартов и включить в состав рабочей группы членов комитета – Елену Лашкову и Аркадия Фурсу.

В рамках заседания участникам был продемонстрирован информационный портал www.undergroundexpert.info. Данный сетевой ресурс – централизованный источник информации об освоении подземного пространства в России и мире. Членам комитета предложили подготовить информационные материалы для наполнения вкладок портала.

Председатель Координационного совета по страхованию в строительном комплексе

Общественного совета при правительстве Санкт-Петербурга и Ленобласти, директор САО «ГЕФЕСТ – Санкт-Петербург» Анатолий Кузнецов довел до сведения членов комитета информацию о состоянии дел в сфере страхования гражданской ответственности членов СРО в соответствии с новой редакцией № 337-ФЗ, ст. 60. Он сообщил о законопроектах по изменению данной статьи, находящихся на рассмотрении в Государственной Думе РФ.

Последний вопрос повестки дня был посвящен разработке нормативно-технических документов в области подземного строительства. Решено подготовить соглашение с ОАО «Мосинжпроект», НИЦ «Тоннельной ассоциации» об организации рабочей группы по анализу и формированию предложений по разработке нормативных документов в области подземного строительства.

Фотоотчет смотрите на сайте www.asninfo.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

V Международная конференция «Актуальные проблемы архитектуры и строительства»

25–28 июня 2013

Организаторы:

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

Работа конференции планируется по следующим направлениям:

- Архитектура, градостроительство, реставрация и дизайн.
- Актуальные проблемы строительства и пути их эффективного решения.
- Инженерно-экологические системы и энергосбережение в строительстве.
- Транспортные проблемы градостроительства.
- Транспортные проблемы градостроительства.
- Проблемы правового регулирования в строительстве.

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

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**
Партнер: Ассоциация Девелоперов Демонстрация
Интернет-партнер: **АСН** Ассоциация строительных новостройщиков
Спонсор: ПИРРЕСС-НЕВА ГРУПП

Информационные партнеры: **РА** Ресурсный центр, **АД** Аудит, **ЕВРО** Евросоюз, **СИРОЙ** СИРОЙ МЕТАЛЛ, **Ктостроит.ру** Единый строительный портал Северо-Запада

BalticBuild
17-я Международная строительная выставка

ВАШИ ОСЕННИЕ ПРОДАЖИ!

11-13 СЕНТЯБРЯ 2013
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЛЕНЭКСПО

В ФОКУСЕ: ИННОВАЦИИ
• Конкурс новых материалов и технологий «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ»
• Конференция
• Шоу-рум новинок

Генеральный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**
Информационные партнеры: **Спецтех** Спецтех, **ВЕСТНИК** Вестник, **АСН** АСН, **BLITZKO** BLITZKO

Генеральный интернет-партнер: **Ктостроит.ру** Единый строительный портал Северо-Запада
Стратегический партнер: **СТРОЙЛАЙФ**

Организаторы: **РЭ** Ресурсный центр, **АД** Аудит, **ЕВРО** Евросоюз, **СИРОЙ** СИРОЙ МЕТАЛЛ, **Ктостроит.ру** Единый строительный портал Северо-Запада

Тел.: +7 (812) 380 6017/14
Факс: +7 (812) 380 6001
www.balticbuild.ru



интервью

Анатолий Молчанов: «Современной АЭС не страшно даже падение метеорита»

Анатолий Молчанов, главный инженер Санкт-Петербургского института «Атомэнергопроект» (СПБАЭП), рассказал корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горбуруковой об особенностях рынка проектирования атомных энергообъектов и современных системах безопасности АЭС.

– Активно ли сегодня развивается атомная энергетика в России и мире?

– Портфель заказов, который есть у института, лишний раз подтверждает, что у атомной энергетики как в России, так и в мире в целом хорошие перспективы. В России сегодня строится 11 атомных реакторов. Санкт-Петербургский «Атомэнергопроект» работает по проекту ЛАЭС-2, четвертому энергоблоку Белоярской АЭС – БН-800 (реактор на быстрых нейтронах), который в нынешнем году будет выходить на этап физического пуска. Институт также ведет проектирование первой Белорусской АЭС на Острове. Нашим традиционным партнером является Китай, где первые два энергоблока Тяньваньской АЭС, построенной по нашему проекту, уже пять лет находятся в эксплуатации. Сейчас идет сооружение еще двух энергоблоков. Активно развивается атомная энергетика у нашего ближайшего соседа – Финляндии, где мы также предполагаем вести проектные работы. Кроме этого, наш институт является генпроектировщиком MIR.1200 – проекта, представленного Российско-чешским консорциумом на тендер по достройке АЭС «Темелин» в Чехии.

– Насколько насыщен российский рынок компаний, проектирующих атомные станции?

– Вообще игровых рынка проектирования атомных объектов в России можно пересчитать по пальцам одной руки. В России сложился устойчивый триумvirат компаний, которые выступают генеральными проектировщиками. Существует три института «Атомэнергопроект» – в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Плюс ОАО «Головной институт ВНИИПИЭТ», расположенный в Санкт-Петербурге. Однако пока он большими промышленными объектами не занимается, но тем не менее «среднюю» энергетику проектирует. В качестве разработчиков реакторной установки ВВЭР (водо-водяной энергетический реактор) традиционно выступают ОКБ «Гидропресс» из Подольска и Курчатовский институт. Разработкой реакторов на быстрых нейтронах занимаются ОАО «ОКБМ Африкантов» в Нижнем Новгороде и Физико-энергетический институт им. А.И. Лейпунского в Обнинске.

Но даже на этом узком рынке происходят изменения. Уже в течение года идет процесс слияния двух структур – ОАО «Головной институт ВНИИПИЭТ» и нашего института.

– Что повлечет за собой появление на рынке новой структуры?

– Слияние двух крупных проектных институтов было продиктовано желанием Росатома создать на Северо-Западе очень мощное проектное подразделение атомной

фото: Елена Кочетова



отрасли. ОАО «СПБАЭП» станет филиалом головного института «ВНИИПИЭТ». В конечном итоге у объединенного предприятия появится новое название, над которым мы сейчас думаем.

Если мы занимаемся исключительно гражданской энергетикой, то ВНИИПИЭТ работает и на оборонную отрасль. Объединение в первую очередь позволит нам расширить компетенции. Плюс слияние даст нам возможность привлечь дополнительные ресурсы. В конце июня слияние предприятий завершится.

Несмотря на малое количество игроков, конкуренция на рынке проектирования атомных объектов есть. Она особенно проявляется при участии в крупных тендерах и конкурсах. Каждый из проектных институтов имеет специфику и по ряду проектных работ привлекает субподрядные организации. Вот тут разворачивается активная конкурентная борьба. Мы тоже привлекаем подрядные компании, да и сами по некоторым объектам работаем как субподрядчики. Например, по гидротехническим работам.

– Сколько стоит создание проекта атомного энергоблока?

– Полное сооружение АЭС из двух энергоблоков мощностью 1200 МВт каждый от стадии изыскательских работ, проекта и до ввода в эксплуатацию составляет около 230-240 млрд рублей. Порядка 7% от этой суммы приходится на проектирование. Первый энергоблок, как правило, имеет более высокую стоимость. Это связано с тем, что есть множество вспо-

могательных систем, которые вводятся вместе с ним, а второй блок подключается к уже готовой инфраструктуре и не требует дополнительных затрат. Необходимо отметить, что на цену значительно влияют вопросы безопасности, экологии.

Любая парогазовая установка с точки зрения сооружения и затрат будет проще и дешевле – она окупит себя лет за 5-7 лет, а атомная станция – за 10-15 лет. Но экономический эффект достигается именно в процессе эксплуатации.

– Сколько времени проектируется атомная станция? Можно ли заложить в проекте атомной станции возможность ее роста?

– Проектирование атомной станции длится около 5-6 лет. Первые три года ведется подготовка технического проекта, потом начинается строительство, и параллельно выпускается рабочая документация. В технический проект мы закладываем тип оборудования по прошлому опыту, но когда в процессе закупки выбирается конкретное оборудование, в проект вносятся изменения.

Мы заявляем, что срок эксплуатации атомной станции – 60 лет. Можно говорить о продлении срока эксплуатации атомной станции после проведения ревизии основного оборудования. Сейчас подобные процедуры происходят на многих энергоблоках в России – на Кольской АЭС, Ленинградской АЭС. Увеличение мощности энергоблока возможно в пределах 4-5%. Например, увеличение топливной компании с одного года до полутора лет существ-

венно улучшает коэффициент использования установленной мощности. Но глобально нарастить мощность АЭС можно только с вводом новых энергоблоков.

– Чем дальше развивается отрасль, тем больше внимания уделяется безопасности атомных станций. Какие инновационные технологии появились за последние годы?

– Эволюция технологий по обеспечению безопасности происходит на разных уровнях. Во-первых, постоянно совершенствуется топливная составляющая – конструкции топливных таблеток становятся более надежными. Во-вторых, есть непосредственно реакторная установка – корпус реактора, насосы, парогенераторы, которые совершенствуются и по технологии, и по материалам.

В чем как таковая проблема с безопасностью атомной станции? Заглушить ядерную реакцию несложно. Можно это сделать специальными стержнями или ввести жидкий поглотитель. Но существуют остаточные тепловыделения, и если не обеспечить отвод тепла, можно получить неприятности. На АЭС Фукусима-1 цунами сбило генераторные установки, а без электричества насосы не работали, и значит, было нечем отводить остаточное тепло.

Поэтому помимо активных систем безопасности, работающих от электроэнергии, следует предусматривать в проекте и пассивные системы безопасности. Сейчас все наши проекты обеспечены такими системами. Их действие основано на законах физики и происходит естественным образом. Это и есть прогресс в системах безопасности – сочетание активных и пассивных систем.

Современной атомной станции не страшно даже падение небольшого метеорита. Конструкция энергоблока имеет двойную защитную оболочку. Внутренняя оболочка защищает от выхода наружу радиоактивных веществ, а внешняя является своеобразной броней от внешних воздействий – торнадо, ураганов, падения самолетов и т.д.

Но по целевым показателям вероятностного анализа безопасности, который обязательно проводится при разработке проекта, плавление активной зоны может случиться не чаще, чем один раз в миллион лет, а выброс радиоактивности с современной АЭС – еще реже.

цифра

230-240

млрд рублей составляет стоимость полного сооружения АЭС из двух энергоблоков мощностью 1200 МВт каждый

НОВОСТИ

➔ С 28 июня в Петербурге начинается ремонт Невского пр., передает asninfo.ru. Как сообщает пресс-служба Смольного, ремонтные работы будут проводиться на участке от Адмиралтейского пр. до Суворовского пр. Однако движение транспорта по главной магистрали города будет закрываться только по выходным с 23.00 до 6.00. Окончание работ запланировано на 29 июля.

➔ Определен подрядчик на оказание услуг по обслуживанию петербургской КАД, сообщает asninfo.ru. Как сообщили в ФКУ «Дирекция по строительству транспортного обхода Санкт-Петербурга» (ДСТО), победу на аукционе одержала многократно претендовавшая на это право компания «Росдорстрой». Цена вопроса – более 1 млрд рублей. Аукцион состоялся 17 июня. Весной текущего года право убирать дорогу оспаривали две организации – «ЛентрансСтрой» (ЛТС, входит в ГК «Возрождение») и «РОС-ДорСтрой» (РДС). Последняя компания неизменно занималась содержанием дороги в течение всего периода ее функционирования. Однако заявки обоих участников были отклонены ДСТО по причине некорректных сведений в технической документации. Компания ЛТС оспаривала это решение в арбитраже и Федеральной антимонопольной службе (ФАС). После соответствующего предписания ФАС ДСТО отменила протоколы проведения аукциона, а участникам торгов были возвращены их заявки на участие в аукционе. Все это время дорога в части ее содержания обслуживалась по временным договорам.

➔ По информации asninfo.ru, в Петербурге построят завод по производству композитных материалов. В рамках Петербургского экономического форума Георгий Полтавченко подписал меморандум о намерениях с компанией «НефтеТехнологии». По сообщению пресс-службы Смольного, компания планирует построить в Петербурге завод по производству композитных материалов, гранулированного стекла и изделий из него. «Нам интересен этот проект, потому что композитные материалы сегодня востребованы во многих отраслях строительства и промышленности. Появление этого завода даст толчок развитию целого ряда предприятий в этих отраслях», – сказал господин Полтавченко. «НефтеТехнологии» намерены инвестировать в этот проект 2,84 млрд рублей.

инженерные сети

Стальные трубы в минусе

Екатерина Костина / В России в 2012 году выпуск стальных труб снизился на 2,5%. В Петербурге производство этого вида продукции уменьшилось в 1,8 раза. На строительном рынке идет постепенное замещение стальных труб полимерными, полагают эксперты.



По результатам 2012 года прирост потребления стальных труб сократился на 50% и составил 345 тыс. тонн

Как рассказал Вадим Губин, генеральный директор компании «Полимер-бетонные технологии», современные тенденции таковы, что стальные трубы, действительно, сдают свои позиции на рынке. Вскоре они полностью уйдут из жилищно-коммунального хозяйства, а останутся лишь для специального применения, например при сооружении газовых труб большого диаметра и тепловых сетей высокого давления.

«Если посмотреть на рынок труб в целом, то около трети в отрасли занимают стальные трубы, а остальная часть принадлежит трубам в пластиковом исполнении. Даже нормативная база сейчас такова, что ГОСТ по водоснабжению говорит об использовании пластиковых труб для прокладки трубопроводов. А стальные трубы в этом сегменте уже не регламентируются», – пояснил Вадим Губин.

Валерий Голенкин, генеральный директор ООО «Фирма «Севзапметалл», привел статистику, согласно которой в 2012 году на Северо-Западе объем потребления труб составил 1 млн тонн, а в Петербурге – 345 тыс. тонн. Эксперт подсчитал, что в результате прирост потребления по трубам сократится на 50%

за счет уменьшения продукции большого диаметра.

Среди крупных петербургских производителей трубной продукции следует отметить компанию «Трубосталь», Ижорский трубный завод, Ижорскую трубную компанию, завод «Красный выборжец».

Полимерные трубы чаще всего применяют для оснащения внутренних инженерных сетей, а также для водопроводов с холодной водой и систем канализации.

По данным исследования ТД «Санеста-Металл», в течение ближайших двух лет объем потребления полипропиленовых труб при создании систем теплоснабжения и водоснабжения в сегменте высотного домостроения увеличится на 12% и займет 40% рынка внутренних инженерных систем.

Сегодня полимерные трубы, используемые для создания внутридомовых систем теплоснабжения, составляют около 28% от общего объема рынка этих систем. В 2013 году рост полимерных труб будет идти опережающими темпами и составит около 12%.

Неоспоримыми преимуществами труб из полиэтилена являются простота эксплуатации, долговечность, приятный эстетичный вид.

МНЕНИЕ



Мирослав Августинович, директор УПТК филиал ОАО «Метрострой»:

➔ В УПТК филиал ОАО «Метрострой» трубный прокат занимает около 10% от объема продаж всего металлопроката. Главный плюс металлических труб в их высокой прочности, и поэтому именно они традиционно используются для устройства теплосетей, газопроводов, водопроводов горячего водоснабжения, изготовления металлоконструкций и т. п. Применение труб из пластика снижает расходы на монтаж. Но их недостаток заключается в том, что они не производятся большого диаметра.

«Длительный срок службы полимерных труб обуславливается тем, что они не подвержены коррозии. Полимеры (полипропилен, поливинилхлорид, полиэтилен), применяющиеся при изготовлении пластиковых труб, не вступают в электрохимические реакции, следовательно, не подвергаются разрушительному воздействию влаги», – перечисляет Вадим Губин.

По его словам, на рынке представлено много производителей, что обусловлено растущим спросом на данную продукцию.

Крупными производителями полимерных труб в регионе являются ООО «ФТК Ростр», ЗАО «Икаплагст», ООО «НордПайп», ЗАО «ТВЭЛ», ООО «Солекс», ИСК «Прометей», торгово-производственная компания «ПБТ».

«Рынок все время растет, так как изношенная система ЖКХ и инженерная инфраструктура города сейчас активно реконструируются. Наша компания также расширяет производство. Если в прошлом году мы выпускали трубы в диаметре не более 450 мм, то сейчас мы приобрели еще одну линию и можем производить трубы до 630 мм в диаметре. Это делает нас «опасным» конкурентом на трубном рынке», – добавил Вадим Губин.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

| | | | |
|---|--|--|--|
| 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 | 22.07.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Подземное строительство |
|---|--|--|--|

РЕКЛАМА

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

24 июня
Алексей Александрович ЖУРБИН,
генеральный директор
ЗАО «Институт «Стройпроект»

27 июня
Игорь Федорович ГОЛИКОВ,
вице-губернатор Санкт-Петербурга
Андрей Сергеевич БЛИНКОВ,
генеральный директор СК «Импульс»

28 июня
Игорь Святославович КОКАРЕВ,
заместитель председателя Жилищного
комитета Администрации Санкт-Петербурга

Более полный список по Санкт-Петербургу смотрите на сайте www.asninfo.ru

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

кондиционирование

Умеренный климат

Екатерина Костина / Петербургский рынок климатической техники показывает умеренный рост. Причем эксперты говорят, что эта отрасль практически сформирована. Если 10-15 лет назад на рынке было представлено около 20 компаний, то сегодня их число увеличилось более чем в 10 раз. ➔

Александр Гримитлин, генеральный директор ОНП «Инженерные системы», рассказал, что российский рынок кондиционирования демонстрирует уверенный рост в пределах нескольких процентов ежегодно. По его словам, на динамике рынка не сказался даже кризис 4-летней давности.

Он отметил, что энергоемкость отечественного национального продукта в 3 раза выше мировой. Немалый вклад в показатель энергопотребления вносит именно климатическая техника, которая в общественных зданиях зачастую обеспечивает до 70% всего энергопотребления.

Петербург сегодня входит в пятерку наиболее успешных российских регионов по развитию рынка бытового кондиционирования наряду с Москвой, Краснодарским краем, Тюменской и Оренбургской областями. «С другой стороны, существенная часть специализированной техники производится за пределами России. Но при этом многие передовые инженерные решения стали следствием утечки на Запад российских ученых в бурные 1990-е и воплощения их идей техническими возможностями промышленности США», – поведал Александр Гримитлин.

По данным компании «Мир климата», сегодня в Петербурге активны около 300-400 организаций. Из них около 40% компаний работают как с бытовым, так и с промышленным оборудованием, а примерно 60% – исключительно с бытовой техникой.

«Но если системами кондиционирования в общественных зданиях в Санкт-Петербурге серьезно занимаются несколько десятков компаний, то спроектировать вентиляцию и кондиционирование на промышленных, уникальных объектах могут буквально 3-4 организации», – отметил Александр Гримитлин.

На рынке Петербурга представлены бренды множества мировых производителей бытовых кондиционеров: Mitsubishi Heavy, Panasonic, Samsung, AEG, Ballu, Daikin, Fujitsu General, Gree, LG, McQuay, Midea, Mitsubishi Electric.

Среди крупных производителей климатической техники в Петербурге можно отметить ООО «Арктос», ЗАО «Вентиляционный завод Лиссант», ООО «Завод Вентилятор», ОАО «НПФ «Тепломаш», ООО «Завод тепловентиляционного оборудования» и многие другие. В сегменте промышленных вентиляционных систем

эксперты выделяют два основных производителя – «Совплим» и «Экоюрус-Венто». В Петербурге также есть большое число дистрибьюторов, некоторые из них предоставляют комплексные услуги от проектирования до сервиса. Среди них компании «Климат-Проф», «Арктика», «Аэропроф», «Русклимат», «Бюро техники».

«На рынке кондиционирования насчитывается не одна сотня игроков, торгующих климатическим оборудованием. Вход на рынок достаточно прост – инвестиции требуются только в маркетинг. Подобные компании стараются работать по факту: заключили сделку и потом начинают искать оборудование под заказчика», – уточнил Сергей Буршев. Среди крупных игроков климатического рынка эксперт называет транснациональную компанию Carrier.

Эксперты говорят о том, что при всем многообразии оборудования заказчик все более ориенти-

рован на получение индивидуальных решений по созданию внутренних инженерных систем здания при сниженных затратах.

«Мы предлагаем инженерные системы, которые в качестве ресурса используют не электроэнергию, а природный газ. Стоимость подключения к этому топливу на порядок ниже, чем к электричеству», – добавил он.

По его словам, цены на инженерное оборудование более или менее стабильны – их изменение равнозначно росту инфляции. Однако в инвестиционные затраты входит не только стоимость самих кондиционеров, но и их устройство. Также надо помнить и о том, что придется уделять внимание постоянному обслуживанию таких инженерных систем, так как они содержат очень много соединений труб, вентиляторов, насосов, фильтров.

Эксперты сходятся во мнении, что рынок кондиционирования Петербурга продолжает развиваться, так как все предпосылки для этого есть.



До 70% энергопотребления в здании может приходиться на климатическую технику

У будущего строительства – зеленый цвет



«Зеленые» стандарты предусматривают строительство зданий по технологиям, обеспечивающим его минимальное воздействие на природу, эффективное использование воды и электроэнергии, применение альтернативных источников энергии. Но «зеленые» принципы подходят не только для возведения новых, но и для реконструкции старых домов.

Подсчитано, что здания мира используют около 67% всего электричества, 40% сырья и 14% запасов питьевой воды, а также производят 35% общепланетарных выбросов углекислого газа. Таким образом, дома превратились не только в места проживания и работы людей, но и стали одними из главных загрязнителей атмосферы. Исправить эту ситуацию можно.

Причем для подавляющего большинства зданий, независимо от региона и времени постройки, подойдут примерно одинаковые способы. «Привлекательность «зеленых» технологий заключается в том, что они позволяют защищать природу и экономить одновремен-

но, – считает Павел Антипов, руководитель направления розничных продаж компании GRUNDFOS, ведущего мирового производителя насосного оборудования. – Например, используя для оснащения внутридомовых отопительных систем насосы, способные самостоятельно приспосабливаться под изменяющиеся требования такой системы, можно сэкономить до 50% электроэнергии. Значит, и выбросы CO₂ в атмосферу тоже снизятся». Здание Bella Center в Копенгагене, где в декабре 2009 года прошел климатический саммит, может служить наглядным примером оптимизации расхода энергии. Проведенный энергоаудит показал, что самая серьезная экономия была получена благодаря замене устаревших циркуляционных насосов, которые являются одними из основных потребителей энергии в системе отопления. В здании установили циркуляционные насосы GRUNDFOS серий Magna и TPE. Их применение дает возможность на 30-50% уменьшить расход электроэнергии, что позволит вложениям окупиться уже через несколько лет.

Еще больший результат будет получен, если применить «зеленые» строительные технологии при строительстве новых зданий.

Например, в Петербурге работает деловой комплекс Quattro Corti, который стал одним из первых в России примеров «зеленого» строительства.

В комплексе реализован целый ряд решений: современные системы кондиционирования, вентиляции, отопления. Используются и специальные архитектурные приемы: панорамные окна в офисах, выходящих во внутренние дворы, и оптимальная «глубина» помещений (6-7 м) помогут обеспечить максимальное естественное освещение и сократить потребление электроэнергии в здании.



Отопление здания производится при помощи индивидуального теплового пункта (ИТП). В нем установлены шведские пластинчатые теплообменники, КПД которых превышает 99%. Циркуляцию в системе обеспечивают энергоэффективные циркуляционные насосы

GRUNDFOS Magna, позволяющие экономить до половины необходимой электроэнергии. Кроме того, такие агрегаты способны самостоятельно фиксировать отказы КИП-автоматики, питания, а также самостоятельно приспосабливаться к изменениям потребностей системы отопления здания.

Непосредственный обогрев офисов осуществляется энергосберегающими конвекторами, которые встроены в пол. Поскольку здание снабжено панорамным остеклением, такой подход позволяет наиболее эффективно обогреть помещения и при этом существенно сократить потери тепла и электричества. Всего в комплексе установлено 650 таких конвекторов.

Необходимо добавить, что энергоэффективность комплекса Quattro Corti достигается и за счет высокого уровня автоматизации. Непрерывный мониторинг расходов воды и освещения, учет ресурсов, централизованное управление инженерными системами ведется при помощи современных средств контроля и связи и управляется из единого диспетчерского пункта. Такой подход дает возможность сократить потери в здании до 40%.



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

НОВОСТИ

➔ **ЛОЭСК направит на выплату дивидендов 255 млн рублей**, передает asinfo.ru Акционеры ОАО «Ленинградская областная управляющая электросетевая компания» (ЛОЭСК) на общем годовом собрании распределили прибыль за 2012 год. На выплату дивидендов будет направлено 254,667 млн рублей – 25% от чистой прибыли, составившей 1,019 млрд рублей. Остальная прибыль будет направлена на развитие электросетевого комплекса Ленинградской области, говорится в сообщении компании.

➔ **По информации asinfo.ru, акционеры ОАО «Ленэнерго»** на годовом собрании в четверг приняли решение направить большую часть прибыли, полученной за 2012 год, на развитие электросетевого комплекса. Как сообщает компания, на выплату дивидендов решено направить 308,6 млн рублей, на развитие – 894,4 млн рублей, в резервный фонд – 31,4 млн рублей. Чистая прибыль компании за 2012 год составила 1 млрд 234,3 млн рублей.

Акционеры приняли решение выплатить дивиденды по итогам 2012 года по обыкновенным акциям ОАО «Ленэнерго» в размере 0,16 рубля на одну акцию, по привилегированным – 1,32 рубля на одну акцию.

Акционеры также приняли решение увеличить уставный капитал ОАО «Ленэнерго» путем размещения дополнительных обыкновенных акций в количестве 926 млн 876,304 тыс. штук номиналом 1 рубль каждая. Цена размещения одной акции, в том числе в рамках преимущественного права, составляет 6,06 рубля. Средства, привлеченные размещением допэмиссии, будут направлены на финансирование инвестиционной программы компании.

➔ **Ленэнерго в III квартале начнет реконструкцию** воздушных линий электропередачи (ЛЭП) 10 кВ в Волховском районе Ленинградской области, передает asinfo.ru.

По сообщению пресс-службы энергокомпании, работы существенно улучшат электроснабжение крупного поселка Усадьбе, а также позволят присоединить новых абонентов к электрическим сетям. Компания реконструирует ЛЭП длиной около 7 км. Энергетики модернизируют линейную изоляцию, оборудуют современные устройства защитного заземления, а также установят новые опоры линий электропередачи. При модернизации будет использован современный самонесущий изолированный провод. Завершение работ запланировано на IV квартал.

➔ **Минрегион и Госстрой будут проводить мониторинг тарифов** и платы граждан за услуги ЖКХ в связи с предстоящим 1 июля повышением тарифов естественных монополий, передает asinfo.ru.

Как сообщает пресс-служба Минрегиона, министр Игорь Слюняев на установочном совещании с руководством своего министерства и Госстроя назвал контроль за удержанием «коммунальной инфляции» в 6% норм коридоре, наряду с подготовкой к штатному прохождению осенне-зимнего периода коммунальной отрасли, главными задачами ведомства на второе полугодие. Оба вопроса выведены в министерстве в режим еженедельного мониторинга.

теплоснабжение

Каждый сам за себя

Агата Маринина / Загородные дома в Ленинградской области централизованно практически не отапливаются. По экспертным оценкам, в 90% случаев речь идет об установке индивидуальных систем.



Нередко при решении вопросов обогрева загородного жилища его владельцам приходится рассчитывать только на себя и на проверенные веками способы получения тепла

Индивидуальные системы используются как в частном порядке, так и для обслуживания поселков. В большинстве случаев речь идет об автономных котельных. Варианты могут быть различные: с использованием жидкого или твердого топлива, газа и другого сырья. «Централизованное отопление – это один случай из 100», – говорит генеральный директор компании «Инновационные системы отопления» Ирина Ткаченко.

Проще и дешевле

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Олег Карзов также отмечает, что доля загородных поселков, которые отапливаются централизованно, достаточно незначительна. По его оценкам, она не превышает 10% от общего количества поселков. «Централизованное отопление предусматривает подключение к городским сетям, поэтому лишь дома, которые находятся вблизи крупных населенных пунктов, могут использовать данный способ. Остальные поселки используют индивидуальное отопление, к видам которого относятся жидкое и твердое топливо, водяные насосы и электрическое отопление. Безусловно, данные способы отопления гораздо дешевле и проще, поэтому в большинстве случаев застройщики обращаются именно к ним», – рассказывает Олег Карзов.

При этом часто речь идет об отдельном решении для каждого дома, так как застройщики могут и не предусмотреть необходимую инфраструктуру при проектировании.

По оценке Ирины Ткаченко, чаще всего для обогрева дома за городом используется котельное оборудование, хотя оно и требует существенных затрат и немалых усилий в обслуживании и эксплуатации. «Для установки котла, как правило, необходимо отдельное помещение, не говоря уже о стоимости сырья», – говорит Ирина Ткаченко.

Между тем одним из распространенных видов сырья для обогрева дома сейчас по-прежнему является газ. Правда, этот

способ отопления возможен только в том случае, если рядом с домом проложена газовая труба. Газовые котельные пользуются спросом из-за достаточно низкой стоимости газа. Хотя начальные затраты могут быть внушительными. Несмотря на то что цены на газовые котлы начинаются от 25 тыс. рублей, оборудование же газовой котельной может потребовать до 600 тыс. рублей для дома в 200 кв. м. Кроме того, придется задуматься о требованиях безопасности, которые в отношении газа достаточно высоки. «В Ленинградской области 1 кВт электроэнергии сегодня стоит 3-6 рублей, дизельное топливо дает цену в 3 рубля за кВт. Газ пока дешевле. Но даже если газовая труба находится вблизи дома, совокупные затраты на подключение могут превысить 250 тыс. рублей, не считая процесса согласования», – приводит расчет генеральный директор компании «Поли-НОМ» Владимир Крылов.

Очевидный плюс

Отсутствие газовой магистрали делает оборудование газовой котельной фактически невозможным. В таком случае можно обратиться к котельным на твердом топливе – угле или дровах. К очевидным плюсам относится доступность оборудования и относительно дешевое сырье. Но при этом коэффициент полезного действия у твердотопливных котельных значительно ниже, чем у других вариантов, автономная работа невозможна, постоянно требуется загрузка топлива и очистка. Эти факторы снижают уровень удобства эксплуатации.

Еще один альтернативный вариант – электрические системы отопления. По словам госпожи Ткаченко, первичные затраты на установку ниже, чем при выборе твердотопливного котла. Так, оборудование обходится в среднем в 1 тыс. рублей на 1 кв. м площади дома без монтажа. Услуги по установке специалистов добавят к стоимости еще 40%. Хотя, уверяет Ирина Ткаченко, монтаж можно провести и самостоятельно. «Электрическое отопление не столь популярно, как котельное. Его

выбирают люди, которые могут считать. В ряде случаев может оказаться дешевле и экологичнее. К тому же это выход из ситуации в том случае, если нет возможности подключения к газу», – говорит она.

На теплый пол, который набирает все большую популярность, «уходит» 120-150 Вт на 1 кв. м при пиковой нагрузке, радиаторы требуют порядка 100 Вт, потолочное отопление – 60 Вт на 1 кв. м. При потребности в 60 Вт электрическое отопление обойдется примерно в 4 тыс. рублей в месяц. Система «теплый пол», соответственно, принесет удорожание в 2 раза.

К достоинствам электрического отопления можно отнести экологичность, простоту обслуживания и относительную компактность оборудования.

Смена приоритетов

По прогнозам Ирины Ткаченко, в будущем будет расти спрос на электрические системы отопления. Специалист связывает это с прогнозируемым ростом цен на газ. Подорожание газа, которое предусматривает к 2020 году цены на европейском уровне, существенно подхлестнет интерес к системам электрического отопления.

По схожей причине сократился интерес к котельным на дизельном топливе, которые были крайне популярны ранее. Хотя в Европе дизельное топливо активно используется. Однако более низкого качества. В России же покупать дизель владельцам загородных домов необходимо по рыночной цене, а это значит, что затраты на отопление могут доходить до нескольких тысяч в день.

По мнению Владимира Крылова, перспективы применения в Ленинградской области имеют котельные на пеллетах. Опять же в связи с перспективой подорожания газа.

Оборудование котельной на пеллетах для дома площадью в 200 кв. м будет стоить около 160 тыс. рублей. Стоимость сырья может в среднем составлять 4-6 тыс. рублей за тонну. На отопительный сезон с сентября по май максимальный расход с учетом подогрева воды составляет 5-8 тонн. Кроме всего прочего, при желании системы можно выстроить таким образом, чтобы она вырабатывала и электричество. В европейской практике, особенно в странах Скандинавии, больше половины домов могут отапливаться таким образом. К слову, большая часть пеллет, произведенных в России, уходит на экспорт. Пеллеты – производные отходов деревообработки. То есть их использование относится к альтернативной энергетике. В целом сейчас системы на основе возобновляемых источников энергии в загородном строительстве используются крайне редко.

цифра

В 2 раза

дороже придется заплатить за электричество в коттедже, если в нем установлена система «теплый пол»

Земля под паром

Роман Русаков / Рынок земельных участков под застройку в Петербурге стабилизировался. После резкого провала в 2009 году в 2010-2011 годы цены демонстрировали резкий рост. В прошлом году они выросли в пределах инфляции. Такой же прогноз на цены и в текущем году. ➔

Как говорят эксперты рынка, по сравнению с объемом предложения земельных участков пятилетней давности на сегодняшний день наблюдаются серьезные изменения в худшую сторону.

Пять лет назад большое количество сделок проходило через Фонд имущества Санкт-Петербурга, сегодня же значительная часть сделок стала происходить с частными собственниками земельных участков. С учетом прошедшего кризиса и наличия большого количества согласований при покупке земли объем сделок стал крайне мал, а объем предложения снизился приблизительно на 50%. При этом у многих крупных строительных компаний существует накопленный земельный банк, позволяющий им пока не так остро ощущать недостаток земельных участков.

После экономического спада 2008-2009 годов цены на земельные участки, как и цены на всю недвижимость, были резко снижены. Последние 3-4 года идет постепенное восстановление цен, но до докризисных показателей они так и не выросли.

Начальник аналитического отдела Seti City Владимир Копылов говорит: «Цены на земельные участки растут одновременно с оживлением строительного рынка, это закономерно. За 2010 год они практически удвоились, за 2011 год увеличились еще на 15-20%. Затем рост замедлился – в 2012 году цены росли в пределах инфляции. Тем не менее отмечу, что на сегодняшний день около 80% земельных участков по-прежнему переоценены. Собственники часто устанавливают цену на участок, исходя из той прибыли, которую гипотетический девелопер получит от реализации на нем своего проекта. При этом землевладелец не всегда может объективно рассчитать масштабы



ФОТО: ВЛАДИМИР ТАЛЕС

Цены на землю еще не вернулись на докризисный уровень

такого проекта и, следовательно, оценить объем выручки, зачастую преувеличивая ее, что и ведет к завышенной цене участка».

«До кризиса инвесторы покупали практически любые участки, а сейчас они стали крайне избирательными и не выбирают земли, которые не имеют инженерной подготовки или градостроительной документации. Повышенный спрос присутствует лишь на качественные объекты, которых на сегодняшний день в Санкт-Петербурге осталось не так много», – продолжает директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», считает, что в настоящее время первичный рынок участков под застройку вообще практически не функционирует. «Вторичный рынок в основном представлен земельными наделами, которые застройщики перепродают другим девелоперам в частном порядке, также реализуются участки, принадлежащие частным собственникам, и имущество, заложенное банкам. Но большинство предложений не удовлетворяет потребностям потенциальных покупателей – мало ликвидного предложения с удачным местоположением и необходимой инфраструктурой».

МНЕНИЕ



Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg:

➔ По данным нашей компании, в последние годы доля сделок купли-продажи с частными проектами (как на гринфилдах, так и на браунфилдах) постепенно увеличивается, а доля городских участков уменьшается. Происходит это в силу того, что город не успевает готовить достаточное количество лотов. В этом есть определенная проблема, с которой город уже столкнулся, – частные собственники, купившие земли и планирующие развивать их, движутся темпами, значительно опережающими возможности города по обеспечению участков транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой. Кроме того, в последнее время можно наблюдать отток инвесторов в Ленинградскую область. Достаточно посмотреть, какими темпами идет жилищное строительство в ближайших к городу районах и динамику объема инвестиций в основной капитал Санкт-Петербурга и Ленобласти за 2 года. Цифры и факты говорят о том, что правительство Ленобласти проводит более вдумчивую политику как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

ЦИФРА

50%

составило снижение предложения земельных участков за последние 5 лет

Вакуум в земельных вопросах

Роман Русаков / Рынок земли в Петербурге остужает среди прочих факторов и затянувшаяся пауза, взятая городскими властями в части согласования территории.

Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg, также полагает, что в городе в настоящий момент образовался «небольшой вакуум» по причине неясности планов города относительно перспектив развития крупных инфраструктурных проектов, в том числе это касается инженерной подготовки территорий. «Поэтому наибольший интерес сейчас представляют участки с понятными сроками подключения коммуникаций, расположенные в востребованных сложившихся районах, и это в том числе стимулирует активность в сегменте

сделок между собственниками земли и участниками строительного рынка», – говорит он. Некоторый резерв в этом смысле представляют собой промышленные территории, однако каждый конкретный участок, предполагаемый для строительства жилья, следует рассматривать в контексте его окружения, и из-за специфических проблем таких территорий рассматривать их в качестве задела первичного рынка на ближайшее будущее нельзя. Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci, отмечает, что резерв земель, которые могут быть использованы под застройку, достаточно велик, в частности большую долю потенциально пригодных территорий занимают промышленные предприятия. «Также достаточно много неподготовленных участков, пригодных под застройку, которые необходимо обеспечить социальной и инже-

нерной инфраструктурой. Но в целом многие застройщики сейчас подходят достаточно осторожно к покупке земельных участков, поскольку в городе обстоит сложная ситуация с согласованиями проектов планировок территорий», – уточняет господин Радзимовский. Светлана Ким, директор по развитию ГК ААГ, также полагает, что в ближайшей перспективе редевелопмент должен из «утопически иллюзорного» превратиться в реально осуществимый. Владимир Копылов добавляет: «Если говорить о конкретных локациях, то перспективными мне видятся Октябрьская, Свердловская и частично Выборгская наб., Обводного канала, пр. Обуховской Обороны и так называемый Стекланный городок, а также территории вдоль окружной железной дороги. Также большим потенциалом обладают высвобож-

дающиеся площади станций Сортировочная и Московская-Товарная». Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», отмечает, что наиболее активно идут сделки по перепродаже земельных наделов на окраинах Санкт-Петербурга и районах Ленинградской области, прибрежных к городу, в рамках

проектов комплексного освоения территории. Господин Радзимовский сообщил, что под общественно-деловую застройку наиболее востребованы участки, расположенные рядом со сложившимися торговыми коридорами, станциями метрополитена и т. п. «Их стоимость варьируется в среднем от 10 до 35 тыс. рублей за 1 кв. м и выше в зависимости от района», – говорит он. Арсений Васильев называет другие цифры: «Стоимость

пятен под жилищную застройку очень сильно варьируется в зависимости от локации и наличия градостроительной документации и может достигать 200-300 тыс. рублей за 1 кв. м». Средний размер участков зависит от типа недвижимости, которую там планируют построить. Но на сегодняшний день размер предлагаемых к покупке участков в спальных районах города варьируется в среднем от 5 до 30 тыс. кв. м.

МНЕНИЕ



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

➔ Сегодня меняются подходы к оценке земли в принципе. Земельные участки не делятся на классы, как рынок жилья. Средний размер участка, предлагаемого к продаже, меняется в сторону уменьшения, поскольку в продаже все меньше остается больших территорий. Так, начиная с 2006 года застройщикам предлагались большие территории бывших земель сельскохозяйственного назначения в Приморском, Калининском, Всеволожском районах, исключительно гектарами. Сегодня им предлагают скромные по размеру участки, как правило, это территории приватизированных предприятий.

Показательные квартиры

Фото: Никита Кривоша



Наличие шоу-рума повышает доверие к застройщику и ускоряет процесс покупки

Андрей Семериков / За рубежом шоу-румы есть практически во всех жилых объектах. На российском рынке этот инструмент продвижения используется не так активно, хотя многие застройщики уже осознали его эффективность.

«Создание шоу-румов – это требование рынка. Специфика продаж строящейся недвижимости заключается в том, что многие квартиры приобретаются на начальном этапе строительства, и клиент не видит приобретаемую недвижимость. Шоу-рум создается для того, чтобы он мог оценить не только планировку (ее можно посмотреть и на плане, и на 3D-визуализации), сколько уровень отделочных работ, техническое оснащение, вид из окна, толщину стен и пр. Также, посещая шоу-рум, клиент по дороге видит размеры и отделку мест общего пользования (коридоров, переходных балконов, входной группы)», – рассказывает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой». – Традиционно мы делаем два шоу-рума – с полной отделкой и без отделки, поскольку в наших домах

отделка является дополнительной опцией при покупке квартиры».

Юлия Нигуль, руководитель отдела маркетинговых исследований консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в марте прошлого года Setl City открыл шоу-рум в доме № 1 первой очереди квартала «Вена». «Показательная квартира, полностью оборудованная мебелью, наглядно демонстрирует покупателям планировку и стандарты отделки компании, а также позволяет увидеть, как будут выглядеть квартиры, приобретенные в следующих, еще строящихся очередях квартала», – поясняет госпожа Нигуль.

При создании шоу-рума эффективнее использовать не стандартные квадратные комнаты, а сложные угловые, например с тупыми углами, расположенными в тор-

цах домов, считает Виктория Мончинская, начальник отдела рекламы ЗАО «БФА-Девелопмент». «В данном случае у застройщика есть возможность показать, как можно выделить гардеробную в особой квартире. Таким способом наша компания воспользовалась при создании шоу-рума в ЖК «Академ-парк», сознательно взяв самую сложную квартиру, и именно это помогло быстро реализовать эти квартиры», – отмечает госпожа Мончинская.

Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, добавила, что местные девелоперы зачастую прохладно относятся к шоу-румам, так как продажи у них и так идут хорошо.

Между тем затраты на создание таких демоквартир невелики.

Николай Гражданкин говорит, что шоу-рум обходится не дороже строительства обычной квартиры, а дополнительные расходы на уборку и поддержание в презентабельном виде окупаются продажами квартир.

В зависимости от статуса квартиры стоимость шоу-рума может колебаться от 200-300 тыс. рублей до 1 млн, уточняет Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI.

«Бюджеты на создание шоу-румов растут с каждым годом. Если отделка демоквартиры в массовом сегменте может обходиться в 6-12 тыс. рублей за 1 кв. м, то обустройство шоу-рума с мебелью и бытовой техникой может стоить 600-800 тыс. рублей за однокомнатную квартиру. В элитной недвижимости, когда для создания шоу-рума приглашают именитых дизайнеров, цена бывает сопоставима со стоимостью квартиры», – рассказывает Игорь Герасименко, коммерческий директор объединенной проектной группы RedLine.

Варианты квартир формата «под ключ» сегодня становятся все более востребованными на рынке, поэтому шоу-румы довольно быстро находят покупателя.

«После того как все квартиры в доме распроданы, выставляются на продажу шоу-румы. Цена на подобные объекты ниже в среднем на 10-15%. Причиной тому служит больший износ помещения, так как за время демонстрационных показов по полу вашей будущей квартиры могла пройти не одна сотня ног», – объясняет Жанна Вострова, ведущий специалист направления «Новое строительство» АН «Итака».

Николай Гражданкин говорит, что после ввода дома в эксплуатацию шоу-румы продаются по стандартной цене.

Игорь Герасименко отмечает, что если шоу-рум укомплектован мебелью, то застройщики продают данные квартиры по цене выше, чем остальные квартиры в доме. Между тем сроки экспозиции этих объектов не превышают сроки продажи большей части квартир в доме.

цифра

от 200 тыс.

до 1 млн рублей составляют затраты на создание шоу-рума

Инструмент продвижения

Андрей Семериков / Наличие шоу-рума способно увеличить темпы продаж и повлиять на решение о покупке. Эксперты считают, что такие демоквартиры не мешают как объекту бизнес-класса, так и жилому комплексу массового спроса.

Эльдар Султанов, директор департамента новостроек NAI Besag, считает, что шоу-румы должны быть на объекте любого класса, поскольку они являются одной из совокупных частей, влияющих на темпы продаж. По словам Елены Бесединой, руководителя отдела продаж O2 Development, шоу-румы встречаются чаще в объектах бизнес-класса, а в массовом сегменте застройщики практически никогда их не используют. «Если девелопер предлагает привлекательную цену,

возможность взять рассрочку или ипотеку, то человек купит квартиру в новостройке и без шоу-рума», – уверена госпожа Бесединая.

Игорь Герасименко, напротив, полагает, что чаще всего шоу-румы создают в жилых комплексах эконом-класса, которые продаются с чистой отделкой. Для элитной недвижимости, по его мнению, данный метод не очень подходит, потому что там каждый проект изначально создается под заказчика. Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург», считает, что шоу-румы более желательны для объектов класса комфорт и бизнес с высоким уровнем качества отделки. Какого бы класса ни был объект, застройщик заинтересован в хороших темпах продаж в нем.

Ирина Дзюина, специалист департамента зарубежной недвижимости корпорации «Адвекс. Недвижимость», рассказывает, что зарубежные застройщики очень часто применяют шоу-рум как эффективный инструмент продаж. Это хорошо срабатывает при продаже эксклюзивного жилья, арт-объектов, отмечает госпожа Дзюина. «Само наличие шоу-рума повышает доверие к застройщику и ускоряет процесс покупки, – говорит Андрей Останин. – Почти 90% наших покупателей приняли решение о покупке квартиры, посетив офисы продаж, шоу-румы или побывав с экскурсией на объекте. Без предварительного просмотра или посещения офиса продаж сделки заключили около 10% клиентов». Жанна Вострова отмечает, что

шоу-румы влияют на продажи недвижимости с повышающим коэффициентом, помогая клиенту сделать свой выбор в пользу конкретного застройщика. Галина Санамян полагает, что покупатель, делая выбор между двумя схожими по характеристикам объектами, выберет тот, качество которого может увидеть воочию. Законченный вариант психологически придает покупателю больше решимости, уверена госпожа Санамян. Игорь Герасименко также считает, что наглядная демонстрация очень нравится клиентам, ведь это шанс увидеть своими глазами квартиру, которую покупает клиент. К тому же это дает возможность подобрать какие-либо дизайнерские решения или даже начать сотрудничество с дизайнером, работавшим над созданием

мнение



Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер»

направление «Санкт-Петербург»:

– Застройщики понимают важность не только наличия этого инструмента, но и основательного подхода к его применению, насколько важно грамотно оборудовать шоу-рум, подобрать мебель, текстиль, элементы дизайна. Можно предположить, что застройщики будут стремиться сделать шоу-румы все более обжитыми, создающими ощущение уюта, комфорта и зашищенности. Возможно, у нас начнут использовать техническую новинку, которая уже появилась в зарубежных комплексах, – экраны вместо окон, на которые можно транслировать будущий вид из окна любой из строящихся квартир.

проекта, добавляет господин Герасименко. Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость», не согласен с коллегами и считает применение шоу-рума не очень эффективным. «Безусловно, это при-

влекает внимание покупателей, но не является решающим фактором. За рубежом это более развито, так как почти 90% объектов строятся с готовой отделкой, в то время как у нас 60% черновой отделки», – отмечает господин Петров.

Деревни-выставки ушли в прошлое

Денис Кожин / В 1990-е годы в регионе было заявлено несколько проектов так называемых коттеджных выставок. Сегодня такой формат ушел в прошлое, хотя образцово-показательные коттеджи для того, чтобы показывать потенциальным покупателям, есть во многих проектах коттеджных поселков. ➔

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль», считает, что сегодня выставочные деревни – это непозволительная роскошь. «Конечно, каждый девелопер хотел бы сначала построить поселок, а потом продать готовый проект с максимальной маржой и наценкой. Но, к сожалению, так как ни один поселок не привлекает 100% проектное финансирование, строительство ведется в том числе за счет покупателей», – поясняет она.

Госпожа Карасева полагает, что причины, по которым выставочные поселки появляются в наши дни, не всегда рыночные. «Обычно они связаны с юридическими аспектами оформления земли либо с утверждением архитектурно-планировочного решения и генплана проекта. Поэтому в ближайшем будущем мы не ожидаем появления таких поселков. Сейчас будут распродаваться те проекты, которые еще не были распроданы», – считает она.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, согласен с тем, что как таковые поселки-выставки на рынке отсутствуют. «Но практически в каждом коттеджном поселке 2-3 готовых проекта базовых образцов домов, что помогает потенциальным покупателям определиться с выбором», – говорит он.

Господин Радзимовский также отмечает, что среди нестандартных способов про-

движения загородных объектов, которые используются в последнее время, можно выделить пример, когда один из домов в поселке дарится известной персоне и уже рекламируется через это.

Но чаще вместо поселков-выставок застройщики сегодня создают шоу-дома в своих проектах. «В наших элитных поселках мы традиционно строим дома с готовыми интерьерами, воспроизводим ландшафтные решения участка и дополнительные строения. Например, для создания интерьера Villa Larré в поселке «Корабельные сосны» мы сотрудничали с галереей дизайнера /bulthaur и дизайнером Максимом Лангуевым. По нашему опыту, такие штучные авторские проекты всегда находят своих покупателей», – рассказывает госпожа Карасева.

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «Управляющая компания «СТАРТ Девелопмент», также поведала, что в проекте «Золотые ключи» есть демонстрационная площадка. «При покупке загородного дома клиенту обязательно нужно увидеть его своими глазами (пусть даже демоверсию) – пощупать отделочный материал, постучать по стенке, зайти внутрь и оценить удобство планировки, залезть на чердак и т. д.», – объясняет она.

«У нас построено восемь шоу-румов: четыре без отделки, в том виде, в кото-

ром свои дома получают покупатели, и еще четыре с полной отделкой, мебелью и декором. Без шоу-румов наши продажи были бы как минимум вдвое ниже. Сами демонстрационные дома были выставлены на продажу уже ближе к завершению первой-второй очереди, когда необходимость в них уже не была такой сильной. На сегодняшний день приобретено три из восьми шоу-румов.

Анастасия Тузова, руководитель проекта коттеджный городок Noteburg, отмечает, что продажа выставочных коттед-

жей используется чаще всего в элитном сегменте и недвижимости бизнес-класса, поскольку это довольно серьезные вложения. «Преимуществом таких продаж является то, что человек покупает не «синицу в небе», а конкретный объект, который он может посмотреть и заказать себе такой же. Получается, что все то, что менеджеры по продажам обычно рассказывают на словах (где окна, куда будет вид и т. д.), человек может увидеть своими глазами и понять, нравится ему или нет».

МНЕНИЕ



Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь»:

➔ – Сегодня действует постоянная выставка-продажа коттеджей в Озерках. Здесь представлены множество компаний, которые реализуют готовые дома, оборудованные всеми необходимыми инженерными коммуникациями, также к услугам клиентов предлагаются сопутствующие товары.

Иногда компании организуют выставки в рамках строящихся коттеджных поселков, где потенциальные покупатели могут получить всю необходимую информацию о технологиях строительства, все увидеть и потрогать, а также проверить защищенность дома от шума и морозов. Но это скорее единичные случаи, не вошедшие в повсеместную практику, основными способами продвижения объектов загородного строительства остаются наружная реклама и рекомендации клиентов и партнеров компании.



2013 День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург
8 августа 2013 года



Программа праздника:

- X спартакиада строителей «За труд и долголетие»
- Награждение лучших строителей
- Торжественный молебен в Храме Первоверховного апостола Петра – Храме строителей
- Праздничный концерт. Выступления звезд российской эстрады

Генеральный партнер



СТРОИТЕЛЬНЫЕ БИЗНЕСЫ

Партнеры:



МЕТРОСТРОЙ

Генеральный информационный партнер



СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Генеральный интернет-партнер



ОCS

Ведущий медиапартнер



КТОСТРОЙ

Стратегический информационный партнер



СТРОЙ

Официальный информационный партнер



FORISOFF

www.stroysoyuz.ru ssoo@stroysoyuz.ru
(812) 570-30-63, 714-23-81
Союз строительных объединений и организаций

Ипотечная подстраховка

Вероника Маслова / Минэкономразвития рассматривает возможность страхования предпринимательских рисков банка при ипотечном кредитовании. Если после взыскания залога по ипотеке сумма долга окажется погашенной не полностью, банк должен будет обращаться в страховую компанию, а не к должнику. ➔

Основная цель – способствовать развитию ипотеки – едва ли будет достигнута, лучше снизить стоимость заемных ресурсов для банков, отмечают участники рынка.

Согласно проекту поправок к Закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и во вторую часть Налогового кодекса, опубликованных Минэкономразвития, в случае дефолта по ипотечному кредиту страховые компании должны будут взять на себя ответственность за невозврат средств. Предлагается дополнительно страховать залог по выдаваемому кредиту: если заемщик не сможет расплатиться по кредиту и его недвижимость будет выставлена на реализацию, но средств, полученных после взыскания залога, будет недостаточно для погашения кредита, страховая компания выплатит банку недостающую сумму.

«Это в чистом виде страхование предпринимательских рисков банка. Это не новый страховой продукт, и он активно применяется на практике, особенно в части страхования кредитов, выдаваемых не под залог недвижимого имущества. В данном случае происходит двойное обеспечение исполнения обязательств контрагента, поскольку банк имеет залоговое имущество и страхует возможные риски», – объясняет генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Дочерняя страховая компания АИЖК сегодня предоставляет кредиторам страховую защиту от финансовых потерь, вызванных неплатой заемщиком основной суммы долга и процентов по нему – дефолтом заемщика. Финансовые потери кредитора могут возникнуть, если сумма, которую кредитор выручит от продажи заложенной недвижимости, окажется недостаточной для погашения долга заемщика по ипотечному кредиту, говорится в материалах компании. При этом договор ипотечного страхования защищает также



заемщика от возможных дополнительных требований кредитора после продажи заложенной недвижимости.

Как объясняет сама СК АИЖК, ипотечное страхование позволяет кредиторам снизить требования к первоначальному взносу по ипотечным кредитам, повышая тем самым доступность ипотеки, а также обеспечивает стабильность, безопасность и устойчивость системы финансирования приобретения жилья. В целом страхование ответственности при малом первоначальном взносе – общая практика ипотеки, отмечает Владимир Сергеев, директор управления ипотечного страхования филиала ООО «РОСГОССТРАХ» в Петербурге и Ленобласти. В случаях когда первый взнос покупателя недвижимости состав-

ляет менее 30% стоимости объекта и сделка проходит по программе АИЖК, 100% заемщиков оформляют страхование своей ответственности, говорит он.

«В настоящее время заемщик, лишившийся в результате обращения взыскания заложенного имущества, зачастую не имеет средств для погашения остатка долга, что создает высокий уровень социальной напряженности. Уточняемые в законопроекте механизмы позволяют как кредитору, так и заемщику создать необходимый уровень дополнительной финансовой защиты», – говорится в пояснительной записке к поправкам Минэкономразвития России. Авторы проекта предлагают создать перестраховочный пул и ввести «ответственность каждого из страховщиков в размере,

пропорциональном отношению размера его ответственности к размеру ответственности всех страховщиков». Аналогичные пулы уже действуют в соответствии с законами об обязательном страховании опасных объектов и обязательном страховании ответственности перевозчиков. В них аккумулируется большая часть страховой премии, за счет которой, соответственно, осуществляются отдельные выплаты.

Данный сегмент рынка интересен страховым компаниям. Они уже активно в нем представлены, так как страхуют жизнь заемщика и занимаются титульным страхованием. Но страховые компании отмечают: со стороны банковского сектора могут быть злоупотребления. В настоящий момент стоимость залогового имущества полностью покрывает и сумму кредита, и проценты за пользование кредитом, и прочие штрафы и пени. В случае возникновения данного обязательного вида страхования вполне возможно, что банки начнут более халатно относиться к оценке залогового имущества, что, разумеется, упростит процедуру получения кредита заемщиком. При этом для страховой компании взыскать регресс в такой ситуации будет проблематично, отмечает господин Локтаев, ведь заемщик уже отдал в пользу банка залоговое имущество. Таким образом, страховщики могут столкнуться с реальными убытками, которые взыскать будет практически невозможно.

цифра

60 банков

в Петербурге работают на рынке ипотечного кредитования

Кредит дешевле не станет

Вероника Маслова / По прогнозу Минэкономразвития, введение дополнительного страхования поможет банкам снизить риски, увеличить выдачу кредитов и, как следствие, снизить процентные ставки по ним. Но банки отмечают: расходы заемщиков вырастут, что может плохо сказаться на спросе.

По логике законодателей, страхуя свои риски, банки смогут расширить круг заемщиков и выдавать кредиты тем, кто ранее относился к рискованной группе. А ставки могут немного снизиться за счет снижения рискованной компоненты.

Согласно Указу Президента РФ Владимира Путина «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем...», подписанному 7 мая 2013 года, к 2018 году правительство РФ должно

снизить ставку по выдаваемому в рублях ипотеке до уровня, превышающего инфляцию на 2,2%. Если бы это правило работало сегодня, ставки по ипотеке не превышали бы 8%, однако средняя ставка сейчас составляет около 13%, говорит директор по развитию Агентства взыскания Filbert Максим Богомолов. Согласно поручениям Владимира Путина, к 2018 году количество ежегодно выдаваемых кредитов на жилье должно увеличиться до 815 тыс. Данные поправки в законопроект стали следствием данного указа. Но как отмечают эксперты, количество кредитов едва ли вырастет, а ставки снизятся, так как вырастет стоимость ипотеки. Чтобы снизить тариф по страховке, банки могут ужесточить условия ипотечных программ (например, увеличить размер первоначального взноса),

отмечает Людмила Артеева, начальник управления ипотечного кредитования Банка БФД. По ее мнению, для снижения ставок по ипотеке необходимо, в первую очередь, обеспечить банки дешевыми деньгами. Данный законопроект вряд ли кардинально повлияет на ситуацию на рынке, считают в петербургском филиале ВТБ24. Кредиты, получили которых дополнительно страхуют свою финансовую ответственность, уже есть в банке. В рамках ипотечной программы с 10% первоначальным взносом клиент дополнительно страхует свою ответственность. И если у него возникнут финансовые сложности до того, как он вернул банку пятую часть ипотечного кредита (20% – это стандартный минимум банка по первоначальному взносу), то разницу при нехватке вырученных от продажи залога средств между,

например, 15% от стоимости жилья и 20% от стоимости жилья банку возмещает страховая компания. «При большом первоначальном взносе собственными средствами нет большого смысла дополнительно страховать кредит, поскольку в российских условиях недвижимость вряд ли упадет в цене в несколько раз. А вот при небольшом первоначальном взносе (менее 20%) риск невозврата кредита, безусловно, необходимо застраховать», – отмечает пресс-секретарь банка Иван Макаров. Впрочем, кредиты с 10%-ным первоначальным взносом на рынке пока единицы. Клиенты очень взвешенно относятся к кредитным средствам и по возможности стараются взять в кредит как можно меньшую сумму. В целом страхование ответственности при малом первоначальном взносе – общая

практика ипотеки, считает Владимир Сергеев, директор управления ипотечного страхования филиала ООО «РОСГОССТРАХ» в Петербурге и Ленобласти. По его словам, в практике компании страховых случаев пока не было, но, как правило, они происходят в периоды экономических кризисов, когда одновременно увеличивается количество дефолтов и падают цены на недвижимость. Так что применение этого вида страхования помогает сформировать резервы для обеспечения стабильности ипотечного рынка в такие периоды. Даже в знаменательный 2008 год цены на недви-

мость упали не так значительно, чтобы вызвать волну взысканий по ипотечным кредитам, отмечает аналитик инвестиционного холдинга «Финан» Антон Сороко. В этой связи он расценивает инициативу Минэкономразвития скорее как социальное изменение, которое должно повысить уверенность потребителей, тем самым подтолкнув их к приобретению ипотеки. Учитывая суммарный риск страховщика, стоимость данного вида страхования будет невысокой, считает он. По процентной стоимости она может быть сопоставима со стоимостью расширения ОСАГО, или в диапазоне 0,08-0,12%.

цифра

20% –

минимальный размер первоначального взноса на квартиру, при котором страхование риска невозврата кредита, по мнению банкиров, не требуется

Экспертиза не вписалась в «дорожную карту»

Лидия Горборукова / За год с небольшим после введения негосударственной экспертизы рынок между государственными и частными компаниями разделился примерно пополам.

Отмена обязательной экспертизы, которую рынку обещали в рамках реализации «дорожной карты» по сокращению административных барьеров в строительстве, пока не состоится. По мнению представителей строительного и проектного сообщества, это слишком ранний шаг, к которому рынок не готов.

Как рассказал Александр Орт, генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза», в настоящее время в Санкт-Петербурге аккредитовано 14 организаций, осуществляющих негосударственную экспертизу проектной документации и инженерных изысканий. Государственную экспертизу в городе имеет право проводить только Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга.

Отложили на четыре года

Как заявил Роман Макасов, руководитель аппарата Национального объединения организаций экспертизы в строительстве (НОЭКС), вопрос об отмене государственной экспертизы не будет подниматься как минимум до 2016-2017 годов, но у этого института может появиться альтернатива – введение института аттестации ГИПов и ГАПов.

«На наш взгляд, отказ от экспертизы проектов сейчас невозможен, качеством будут пренебрегать в угоду экономии, что неминуемо скажется на качестве строительства. К тому же введение института страхования также потребует оценить проектную документацию, а для этого ему понадобятся эксперты», – считает Александр Склярук, руководитель бюро экспертизы ООО «Ленинградская кинофабрика».

Виталий Реут, директор ООО «Север-Град», также уверен, что полный отказ от экспертизы проектов однозначно повлияет на качество проектов и строительства в худшую сторону. Он согласен с коллегой в том, что институт страхования не сможет работать без проведения (самостоятельно или по договору с кем-либо) экспертизы проектной документации, таким образом, будет просто подмена названия, но не сути.

Роман Алексеев, генеральный директор ООО «Центр строительного аудита и сопровождения», уверен, что нужно закрепить ответственность проектировщиков и заказчиков за принимаемые решения, нарабатывать необходимую практику и только тогда говорить об отмене обязательной экспертизы проектной документации.

Полумиллиардный рынок пополам

По оценкам экспертов, суммарный объем рынка экспертизы Санкт-Петербурга сегодня составляет около 500-530 млн рублей в год. Более половины проектов получают заключение в органах государственной экспертизы, доля которой постоянно растет.

«Когда не было альтернативы Службе государственного строительного надзора и экспертизы, в год через нее проходило примерно 1000 проектов. Стоимость экспертизы в зависимости от сложности проекта может варьироваться от 200 тыс. до 3 млн рублей, а средняя цена экспертизы проектной документации на рынке составляет около 500 тыс. рублей. В результате суммарный объем рынка экспертизы



Фото: Илья Мещеряков

Суммарный объем рынка экспертизы Санкт-Петербурга сегодня составляет около 500-530 млн рублей в год

в городе можно оценить в 500-530 млн рублей. Плюс 2-3% (не более 20 проектов в год) приходится на особо опасные и уникальные проекты, которые подлежат обязательной государственной экспертизе», – пояснил Александр Орт.

Артем Саенко, начальник ГАУ «Леноблгосэкспертиза», рассказал, что после вступления в силу 337-ФЗ, уравнившего в правах государственную и негосударственную экспертизы, объем документации, поступающей на госэкспертизу в Ленобласти, сократился примерно на 10%. «По ориентировочным оценкам, рыночная стоимость экспертизы данных проектов составляет около 25 млн рублей», – пояснил он.

По словам Александра Склярука, если брать за основу количество экспертных организаций, то очевиден перевес в пользу негосударственных экспертных организаций. По его словам, сегодня практически любые проекты могут проходить негосударственную экспертизу наравне с государственной, за исключением указанных в ст. 48.1 Градостроительного

кодекса РФ и финансируемых за счет бюджетных средств.

«В настоящее время доли на рынке экспертизы между государственной экспертизой и негосударственными компаниями перераспределились примерно пополам. По моим оценкам, на долю негосударственных экспертиз приходится 60% от объема рынка», – в свою очередь, отметил Александр Орт.

«С точки зрения законодательства для строительного надзора не имеет значения, кто готовит заключение, – государственная или негосударственная экспертиза, хотя на практике наблюдается поддержка со стороны правительства государственных экспертных организаций. Это понятно: в условиях жесткой конкуренции с негосударственными экспертными организациями значительная часть застройщиков отдает предпочтение в пользу последних, и без поддержки не обойтись», – считает Александр Склярук.

Леонид Кулаков, начальник Службы государственного строительного надзора

и экспертизы Санкт-Петербурга, ранее отметил, что для строительного надзора все равно, государственная или негосударственная экспертиза проверяет документы. «В цели службы не входит мешать развитию строительного рынка. Служба как требовала, так и будет требовать высокое качество подготовки документов, потому что это важно для обеспечения безопасности объектов», – добавил он.

«Институту негосударственной экспертизы нужно дать время показать себя в деле. Застройщики только начинают взаимодействие с негосударственными экспертами, выводы можно будет сделать через несколько лет. Нужно дать возможность строительному сообществу привыкнуть к некоторой свободе, но нужно понимать, что это еще и ответственность как негосударственных экспертиз, так и заказчиков и проектировщиков перед обществом в целом и перед законом в частности», – считает Роман Алексеев.

Виталий Реут прогнозирует дальнейшее активное развитие рынка экспертизы и строительного надзора. «На мой взгляд, если государство полностью уйдет с этого рынка (контроля), вот тогда результат будет плачевным. Если будет сотрудничество между государственным строительным надзором и контролем и негосударственными экспертами, результат будет более оптимистический», – считает эксперт.

Артем Саенко отметил, что институт страхования, вероятно, может служить заменой экспертизы, но введение этого механизма неизбежно повлечет за собой увеличение стоимости строительства.

МНЕНИЕ



Виктор Зозуля,
генеральный директор ООО «НЭПС»:

– Заменить экспертизу нельзя никаким механизмом, поскольку экспертиза – это аналитическая составляющая процесса, позволяющего дать оценку разработанной проектной документации на предмет соответствия ее требованиям обеспечения всех видов безопасности объекта. А страхование – это бизнес-процесс. Хотя не думаю, что страховщики, если будет принято такое решение, будут страховать проектно-документацию вслепую. Они вынуждены будут либо создавать собственные экспертные группы, либо пользоваться нашими профессиональными услугами.

МНЕНИЕ



Вадим Персов, генеральный директор Межрегиональной негосударственной экспертизы:

– Постоянное сравнение государственной и негосударственной экспертизы говорит о сравнительной молодости данного направления. Сейчас уже нелепо звучали бы сравнения государственной и негосударственной медицины, потребитель давно разобрался, что ему нужно: если он хочет быстро и качественно обслуживания, то он идет в негосударственную организацию, а если складывается ситуация опасная для жизни, то в государственную клинику. Поэтому в вопросах экспертизы проектов на передний план выходят вопросы качественной и легитимной работы экспертных организаций всех видов. В законодательстве однозначно определено, что каждый раздел проектной документации должен быть подписан определенным экспертом, прошедшим аттестацию в Минрегионе по данному направлению деятельности. Например, раздел по пожарной безопасности должен подписать один эксперт, соответственно аттестован-

ный, а раздел по охране окружающей среды – другой и т. д. В среднем получается, что нужно 16-17 подписей различных экспертов под окончательным заключением экспертизы. До настоящего времени была распространена ситуация, когда эксперты, имеющие аттестацию по направлению «организация экспертизы», подписывают все разделы. Это незаконно, но пока принималось. Сегодня муниципальные власти и ГАСНЫ всех регионов начинают к этому жестко подходить и требуют, чтобы каждый эксперт подписывал свой раздел. Это не усиление требований, а элементарное соблюдение законодательства. Экспертизы любого типа должны быть более укомплектованными. Очень может быть, что сократится число игроков на рынке. Но я считаю, что нет абсолютно непроходимого барьера на рынок экспертизы. От экспертизы требуется самое главное – соблюдение законодательства. В нашей организации все требования законодательства строго соблюдаются.

Елена Абраменко: «Мы должны чаще бывать на поднадзорных объектах»

Начальник отдела государственного строительного надзора Министерства строительства и территориального развития Мурманской области Елена Абраменко рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о малоэтажном жилищном строительстве, а также о наращивании контроля за региональными стройками.

– Какие крупнейшие проекты жилищного строительства реализуются сегодня в области?

– Начиная с 2010 года крупнейшим бюджетным проектом в Мурманской области является строительство домов для расселения граждан из аварийного жилищного фонда. В целях ликвидации такого жилья в регионе разработаны пять региональных адресных программ и одна долгосрочная целевая программа с привлечением средств Фонда ЖКХ. Проект ориентирован на малоэтажное строительство жилых домов. До конца 2015 года планируется построить еще порядка 30 новых домов, восемь из них уже построены в Мурманске, Мончегорске, в Кандалашке, в городах Полярные Зори и Кола, в поселках Умба, Зеленоборский, Терiberка. Сюда планируется переселить около 4 тыс. человек. Отмечу, что общий размер средств, выделенных на реализацию проекта, за пять лет составит более 2 млрд рублей, в том числе средства Фонда ЖКХ – 1,1 млрд рублей, областного бюджета – 876,9 млн рублей, из местных бюджетов выделено 110,8 млн рублей. Кроме того, в настоящее время в Мурманской области осуществляется строительство четырех многоэтажных домов в Мурманске и Апатитах. Особо отмечу, что земельные участки под этими объектами не относятся к землям, предоставленным для индивидуального жилищного строительства.

– Какова статистика работы ГСН на стройплощадках за последнее время? Есть ли тенденции к сокращению, увеличению количества нарушений?

– В 2012 году региональный государственный строительный надзор осуществлялся на 115 объектах капитального строительства. 66 из них расположены непосредственно в городе Мурманске. В стадии строительства находилось 62 объекта, в стадии реконструкции – 53 объекта. Планом надзорной деятельности на 2012 год было запланировано 74 проверки по программам. Фактически проведено 133 проверки, из них по программам – 86, по обращениям – 47.

По результатам 34 проведенных проверок возбуждены дела об административных правонарушениях, составлено 46 протоколов. В соответствии со статьями 9.4, 9.5 КоАП РФ было принято 43 постановления о назначении административных наказаний. Анализируя деятельность ГСН за прошлый год, можно отметить, что по сравнению с 2011 годом количество проверок увеличилось на 18%. На 20% возросло количество выявляемых нарушений организационно-правового порядка строительства и качества ведения строительных работ, на 30% возросло количество проверок, по результатам которых возбуждены дела об административных правонарушениях. Нужно отметить, что количество объектов, на которых осуществляется ГСН, в 2013 году не стало меньше. Появилось много объектов, связанных с реконструкцией объектов жилищно-коммунального хозяйства, с развитием сети цифрового теледифференцирования в Мурманской области. Конечно, для предупреждения нарушений и их своевременного выявления на объектах капитального строительства и реконструкции необходимо увеличить число проверок по программам по каждому объекту.

Проше говорим, мы должны чаще бывать на поднадзорных объектах. Но, к сожалению,



сегодня просто невозможно увеличить количество проверок – с 2010 года и по сегодняшний день ГСН во всем регионе осуществляют только три инспектора. Считаю, что необходимо повышать и качество проверок ГСН. Сегодня это самоподготовка инспекторов, повышение их квалификации по различным направлениям, в том числе в области соблюдения требований пожарной безопасности, государственного экологического контроля, государственного санитарно-эпидемиологического надзора, соблюдение требований энергетической эффективности и оснащения приборами учета. Необходимо отметить, что надзор за строительством не только создает так называемые трудности, на которые вечно ссылаются застройщики и подрядчики, но он же позволяет своевременно выявить ошибки

Начиная с 2010 года крупнейшим бюджетным проектом в Мурманской области является строительство домов для расселения граждан из аварийного жилищного фонда

в ходе такой сложной деятельности, как строительство, а также предупредить соответствующие упущения и недочеты и своевременно их исправить.

– Какие меры предпринимаются для повышения итогового качества и безопасности строительного процесса?

– Мы активизировали работу по оказанию информационной, методологической, консультационной помощи органам местного самоуправления в осуществлении полномочий в области государственной деятельности, участникам строительства – в области изменения законодательства и нормативно-технической базы в строительстве. В прошлом году мы проводили семинар по вопросам строительного контроля с заказчиками бюджетных объектов. ГСН организовано взаимодействие с другими надзорными органами, государственной экспертизой по обсуждению спорных вопросов применения действующего

законодательства, положений действующих технических регламентов. В 2013 году по предложению Министерства строительства и территориального развития Мурманской области на Координационном совете по экологической и промышленной безопасности региона рассмотрены вопросы обеспечения безопасности на объектах незавершенного строительства. Строительство объектов, начатое в 1990-е годы, было приостановлено, мероприятия по консервации на многих из них не выполнены. В результате чего происходит разрушение конструкций зданий, не обеспечивается безопасность для третьих лиц, и собственники этих объектов неизвестны или и вовсе отсутствуют. Так что наша деятельность не ограничивается составлением протоколов и наложением штрафов.

– Какой основной состав нарушений на стройках?

– К сожалению, из года в год нарушения одни и те же – это ведение работ в отсутствие разрешения на строительство, в отсутствие положительного заключения экспертизы проектной документации. Это, в свою очередь, приводит и к переделкам на объекте, и к приостановке строительства. Кроме того, распространены нарушения в области качества строительства, соблюдения технологии и последовательности работ, применения материалов в отсутствие документов, подтверждающих их качество. Частым явлением является самовольная трактовка состава необходимой документации на строительной площадке. Здесь можно говорить и о проведении работ с отступлениями от проекта, без своевременного внесения в них изменений в установленном порядке. Если такие изменения незначительны и не затрагивают несущие конструкции, безопасность объекта, то

согласования проходят быстро, в рабочем порядке. Если же подрядчики берут на себя ответственность по внесению изменения в конструктив, что влияет на безопасность, то такие случаи становятся предметом разбирательств, проект возвращается в экспертизу, пересматривается. Еще одна проблема – нехватка квалифицированных кадров на стройплощадках области. Это является причиной появления на стройках непрофессиональных и неподготовленных исполнителей и, как следствие, влечет за собой тенденцию к увеличению нарушений в области ведения строительного контроля участниками строительства. В минувшем году на трех объектах капитального строительства работала техническая комиссия по расследованию случаев причинения вреда жизни и здоровью физических лиц в соответствии с требованиями ст. 62 Градостроительного кодекса РФ. Установлено, что основными причинами причинения вреда в результате проведения расследований стали несоблюдение участниками строительства требований по организации условий труда и безопасности ведения работ, невыполнение мероприятий по консервации объектов.

– Насколько актуальна проблема самовольного строительства в области?

– Основной причиной строительства без разрешения является тот факт, что в определенном срокам у застройщика отсутствует подготовленная проектная документация. Свою роль играет и климатический фактор, ведь большинство строительных работ предпочтительней вести в так называемый сезонный период. Поэтому зачастую застройщики сознательно идут на нарушение, начиная строить без документации, и заранее готовы заплатить штраф.

– Петербургские власти объявили «амнистию» самострою – такие застройщики могут в течение года представить все необходимые документы и перевести самострой в правовое поле. Возможен ли такой вариант для Мурманской области?

– В Мурманской области вводить «амнистию» для самостроя нецелесообразно. Объекты капитального строительства и реконструкции находятся на виду. Мы осуществляем проверки на объектах, которые расположены в разных частях Мурманской области. Инспекторы ГСН во время проведения многочисленных проверок оперативно выявляют объекты, строительство которых ведется без разрешения. Кроме того, информация о строительстве объектов поступает к нам от органов местного самоуправления и от жителей области. Это дает нам возможность организовывать внеплановые проверки на строительные площадки и чаще всего заблаговременно предотвращать нарушения.

цифра

на **115** объектах

капитального строительства в Мурманской области осуществлялся региональный строительный надзор

Насыщение фитнесом

Андрей Семериков / По данным экспертов, в Петербурге регулярно занимаются фитнесом около 10% населения, иногда посещают спортивные клубы около 30% жителей города. Между тем рынок фитнес-центров Петербурга перенасыщен проектами. ➔

В Петербурге, по словам Елены Прозоровой, консультанта отдела консалтинга и оценки компании Maris / Part of the CBRE Affiliate Network, работает порядка 350 фитнес-центров.

Причем предложение это распределено по городу неравномерно.

«Есть локации, в которых присутствует недостаточное количество объектов, предоставляющих полный спектр услуг, например Юго-Запад, Сосновая Поляна. С другой стороны, есть Северо-Приморская часть, в которой конкуренция достаточно высока», – отмечает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, добавляет, что доля сетевых фитнес-центров на петербургском рынке составляет порядка 80%, так как единичным проектам трудно выдержать конкуренцию с сетевыми концепциями. По словам Владимира Андреева, управляющего партнера NAI Besag Projects, основными игроками рынка являются «Планета Фитнес», «Фитнес Хаус», Fitness Group, World Class и Alex Fitness.

Лилия Павлова, руководитель отдела по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что петербургские фитнес-центры можно разделить на несколько классов: средний (Fitness group, «Империя фитнеса» и т. д.), «средний+» (Extra sport, Alex Fitness, Fitness house и т. д.) и премиум (SportLife, Sculptors и т. д.).

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International Санкт-Петербург, считает, что, несмотря на насыщенность этого рынка, остается место для



Средний срок окупаемости вложений в фитнес-центр – три года

открытия как крупных фитнес-центров, предлагающих в своем составе широкий перечень функций, включающих в том числе и бассейн, так и небольших частных спортивных площадок до 500 кв. м.

Данный бизнес не слишком интересен девелоперам, поскольку фитнес-центры, как правило, занимают большую площадь, к тому же порой возникают технические сложности в связи с расположением

бассейна в здании, говорит Владимир Андреев.

Объем инвестиций, по его словам, может быть на 10-15% больше, чем при реализации торгового объекта, а арендная плата для фитнес-центров может составлять 200-250 USD за 1 кв. м в год.

Игорь Кокорев, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, отмечает,

что себестоимость объектов достаточно высока, при том что ставки аренды, которые готовы платить операторы, напротив, сравнительно невысокие. «Это затрудняет появление специализированных зданий под сдачу в аренду оператору фитнес-центра. Наиболее часто такие помещения создаются в составе торговых центров, где фитнес-центр становится одним из «якорей» и одновременно занимает наименее привлекательные для торговли верхние уровни здания», – поясняет господин Кокорев.

По подсчетам Лилии Павловой, средний срок окупаемости вложений в фитнес-центр – три года. В зависимости от характеристик сети и помещения, а также наличия бассейна длительность этого периода может варьироваться, уточняет госпожа Павлова.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», рассказывает, что в прошлом году на территории комплекса «Новый Оккервиль» компания сдала физкультурно-оздоровительный центр общей площадью 9150 кв. м. «Это достаточно большой по питерским меркам спорткомплекс – он рассчитан на 1000 посетителей в сутки, включает в себя залы для тренировок, 25-метровый бассейн и ледовую арену площадью 800 кв. м. Совокупный объем инвестиций в строительство комплекса составил порядка 600 млн рублей. Наибольших затрат потребовало возведение бассейна, круглогодичной ледовой арены и кровли оригинальной формы, основанием для которой служат деревянные фермы. Управляющей компанией выбрана сеть Alex Fitness. Арендная плата, получаемая от управляющей компании, окупит вложения не раньше чем через 20 лет (без каких-либо процентов)», – резюмирует господин Гражданкин.

цифра

350 фитнес-центров работает в Петербурге

Доступный спорт

Андрей Семериков / Сегодня у большинства любителей фитнеса спросом пользуются спортклубы с бассейнами. Стоимость годового абонемента в такой центр начинается от нескольких тысяч рублей, поэтому эти услуги доступны многим горожанам. Перспективной локацией для размещения таких объектов являются новые жилые районы.

Чаще всего фитнес-центры располагаются в помещениях, которые изначально проектировались под фитнес. Это связано с тем, что помещение для такого объекта имеет специфические технические требования. «Например, в большинстве случаев, когда фитнес-центр приходит уже в готовый комплекс, возможность разместить бассейнную чашу отсутствует, поскольку изначально не были предусмотрены подобные нагрузки на перекрытия, учтена необходимая высота потолков, шаг колонн и т. д.

Часто в таких случаях вместо бассейна устанавливается несколько небольших чаш (джакузи). Уклон в таких центрах делается на сра-процедуры, совмещение фитнеса с процедурами по уходу за телом», – рассказывает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

Так как практически все новые фитнес-центры сегодня строятся с бассейном, наиболее «комфортная» площадь для размещения клуба составляет 2,5-4 тыс. кв. м, отмечает господин Радзимовский. Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International Санкт-Петербург, говорит, что параметры помещения зависят от типа объекта, его уровня, позиционирования и по счету – фактического наличия пространства. «Средний размер клуба у сети Alex Fitness – 1500 кв. м, а у World Class – 3800 кв. м. При этом в каждом клубе сети World Class есть в составе бассейн,

а у Alex Fitness – только в рамках премиальной сети Olymtr (у этой сети средняя площадь клуба стремится к 5000 кв. м). У компании SportLife при среднем размере клуба 3500 кв. м площади отдельных клубов варьируются от 1500 до 5000 кв. м», – приводит примеры госпожа Лежнева. Стоимость годового абонемента доступна большинству горожан, считают эксперты. Так, по словам Лилии Павловой, руководителя отдела по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, нередко встречаются предложения приобрести годовой абонемент за 2-3 тыс. рублей. «На проведение промоакций фитнес-центры стимулирует высокий уровень конкуренции. Если говорить о средних значениях, то стоимость годового абонемента в клубах среднего класса составляет 5-15 тыс. рублей, в центрах класса «средний+» – 20-30 тыс. рублей и от 30 тыс. рублей для премиум-сегмента.

Спрос на услуги фитнес-центров растет вместе с популярностью здорового образа жизни. Из-за насыщенности рынка клиенты зачастую «пробуют» несколько клубов подряд. «Если в начале развития фитнес-индустрии коэффициент продления абонементов в клубах находился на уровне 80% – те, кто продлили, 20% – ушли, то сегодня с развитием рынка и появлением новых операторов ситуация обстоит ровно наоборот (20/80%), при этом хорошим результатом считается, если 50% абонемента было продлено», – гово-

рит Денис Радзимовский. Близость фитнес-клуба, по словам участников рынка, не сказывается на стоимости квадратного метра, но способно повлиять на темпы продаж в расположенных рядом жилых комплексах. Районы новой жилой застройки, по словам Вероники Лежневой, являются перспективными для спортивных клубов среднего ценового сегмента, поскольку целевая аудитория живет в непосредственной близости. «Если же мы говорим о крупных клубах, предлагающих широкий спектр услуг, в том

числе и бассейн, то такие клубы перспективно открывать рядом с транспортными узлами или в местах притяжения людей, так как для крупных клубов важно получить в качестве лояльных клиентов не только жителей, живущих рядом, но и аудиторию, для которой местоположение фитнес-клуба является промежуточной или конечной точкой транспортных передвижений. Под такие требования вполне подходят торговые центры, расположенные недалеко от метро», – подытоживает госпожа Лежнева.

МНЕНИЕ



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

➔ По количеству фитнес-центров на душу населения Санкт-Петербург сильно отстает от сопоставимых по размерам городов Европы и США. В ближайшее время можно прогнозировать рост числа фитнес-клубов в густонаселенных спальных районах, таких как Приморский, Выборгский и др., а также новых районах комплексного освоения территорий и жилищного строительства, таких как «Северная долина», «Балтийская жемчужина», «Юнтолово» и др. Также следует ожидать роста количества небольших фитнес-клубов шаговой доступности от места проживания, так как уже сейчас для демократичного сегмента проявляется недостаток помещений больших площадей по разумным для фитнес-центров арендным ставкам.



ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства»

Оказывает услуги по проведению негосударственной экспертизы: проектной документации в полном объеме или ее отдельных разделов, материалов инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, осуществляет проверку достоверности сметной стоимости по проектной документации объектов капитального строительства, реконструкции, капитального ремонта, технического перевооружения и модернизации.

Оказывает услуги инвесторам, застройщикам на выполнение функций по осуществлению строительного контроля, а также функций технического заказчика.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

- *высокий профессионализм сотрудников;*
- *качественное выполнение работ в сжатые сроки.*

Сотрудничество с нашей организацией экономит ваше время и средства с гарантией получения качественных услуг высококвалифицированных специалистов строительной отрасли.

196105, Санкт-Петербург, ул. Решетникова, д. 15; тел.: 648-46-64

Входит в ГК ЗАО «РосСтройИнвест»



ЯРРА-Проект

Проектирование общественных и жилых зданий и сооружений



Жилой комплекс «Земляничная поляна»

по адресу: Ленинградская обл., г. Всеволожск,
Пуговский проезд, участок №1.

Проект реализуется группой компаний «РосСтройИнвест»
совместно с инвестиционно-строительной группой «ТАИМС»

Заказчик: ООО «АРГО инвест» в лице ООО «БалтИнвестСтрой»



Бизнес-центр «Морская столица»

по адресу: г. Санкт-Петербург,
Невский р-н, ул. Золотая, участок 2

Проект реализуется группой компаний «РосСтройИнвест»

Заказчик: ООО «АРГО инвест»
в лице ООО «БалтИнвестСтрой»

Проектировщик: ООО «ЯРРА-Проект»

Авторы проекта: Колосов М.Л.,
Мервас К.В.,
Милунов В.В.

197022, Санкт-Петербург,
ул. Академика Павлова, д. 14/2
yppa-proekt@mail.ru
т. (812) 363-49-09
СРО-П-012-156-05 от 23.11.2012