

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

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

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92, 325-58-04 www.szmetal.ru

Личное дело

Вадим Персов:

«Добиться успеха можно
только инвестируя
в людей», стр. 14-15

События

Управляющий директор «ВТБ Капитал
Управление активами» Владимир
Вишневский получил нового
резидента в индустриальном
парке «Марьино» – французского
производителя Inergy.



Французский резидент, стр. 3

Интервью

Председатель Комитета
по строительству Михаил
Демиденко:



«Не должно быть
эксклюзивов, которые рождают
нехорошие прецеденты», стр. 6

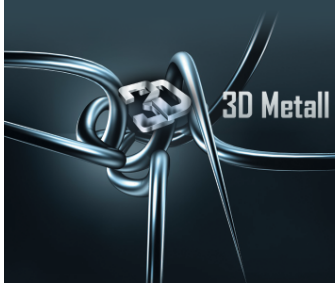
Строительный округ, стр. 16-18 • Технологии и материалы, стр. 19-21



Стадион вышел на очередной круг

В Петербурге объявили новый конкурс на достройку футбольного стадиона на Крестовском острове. Стоимость контракта – 12,55 млрд рублей. Бывший подрядчик – ЗАО «Инжтрансстрой», входящее в корпорацию «Трансстрой» Олега Дерипаски, – будет в нем участвовать. (Подробнее на стр. 4) ↗

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



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



Общество с ограниченной ответственностью

АРХИТЕКТУРА

отмечает 10-летний юбилей работы
в изыскательской отрасли!

- топографо-геодезические
- кадастровые
- инженерно-геологические работы

Приглашаем к деловому сотрудничеству
на территории Ленинградской области.

Работы на объектах, расположенных во Всеволожском
районе, выполняются со скидкой.

Новый адрес: 188640, Ленинградская область,
г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 41, офис 3, 3-й этаж,
тел./факс: 8 (81370) 28-304, моб. тел.: +7 (921) 985-61-69,
e-mail: archgeo@mail.ru

Свидетельство СРО 01-И-0152-3 от 21.09.2012

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

670-01-01

Застройщик ООО «Отделстрой»
www.otdelstroy.spb.ru

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) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.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) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: red@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 605-00-50
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбуркова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортинкова, Елена Савоскина,
Екатерина Шавцова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Холачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: podpiska@stroypress.ru

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Ахрипов

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», «Инновации», публикуются
на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана 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
(специальным – по отдельному графику).

Типография: ООО «Параллельная типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 170
Подписано в печать 04.10.2013 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее професси-
ональное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГВОЗДЬ**
Лучшее специализиро-
ванное СМИ
(номинант
2004-2007 гг.)



КАИССА
Лучшее электрон-
ное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещаю-
щее российский рынок
недвижимости (лауреат
2009, 2011 и 2013 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещаю-
щее вопросы саморепро-
дирования в строительстве
(лауреат 2012 г.)

Припарковаться с роботом

Денис Кожин / В бизнес-центре «Давыдовъ» открылся автоматический паркинг, уже третий по счету в Петербурге. Инвестиции в проект составили 40 млн рублей. Участники рынка говорят, что для бизнес-центров высокого класса наличие таких парковщиков становится обязательным имиджевым атрибутом. ➔

Площадь бизнес-центра «Давыдовъ» составляет 6,3 тыс. кв. м. Паркинг располагается в подземном пространстве бизнес-центра «Давыдовъ» на двух уровнях. Количество машино-мест на парковке – 36. Объект расположен по адресу: Санкт-Петербург, станция метро «Московские Ворота», ул. Ташкентская, 1. Управляющей компанией бизнес-центра является ООО «ЭК «Невский Альянс». Застройщиком выступило ООО «Московский проспект 97».

«Для России подобные проекты единичны. В крупных мегаполисах система паркинга-робота позволяет решать острую проблему с дефицитом парковочных мест в деловых районах города с высокой проходимостью. Преимущества парковки-робота в том, что система полностью автоматизирована и не требует присутствия человека. Помимо этого, сокращается время при парковке. Общее время постановки (возврата) автомобиля составляет не более двух минут», – рассказал генеральный директор ООО «Московский проспект 97» Илья Пименов.

Оборудование автоматического паркинга произведено компанией XJ Automation. Поставка парковочного оборудования, его монтаж и пусконаладка осуществлялись ООО «СЗПК».

В компании «Московский проспект 97» сообщили, что инвестиции в создание паркинга составили 40 млн рублей.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, говорит, что сегодня созда-

ние паркинга-робота в бизнес-центре уже не ново, первый автоматизированный паркинг был открыт в БЦ Bolloev Center, а затем в БЦ Quattro Corti. «Что касается затрат, то стоимость оборудования одного парковочного места в автоматизированном паркинге составляет порядка 20 тыс. EUR. Строительство автоматизированных паркингов зачастую связано с тем, что площадь участка не позволяет делать как наземный, так и подземный многоуровневый паркинг», – отмечает он.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», отмечает, что для бизнес-центра высокого класса наличие паркинга необходимо. «Таким образом, если построить обычный подземный паркинг по техническим причинам невозможно, на наземную парковку нет свободного участка, то робот-парковщик становится скорее необходимостью. Дорогим является не только сам

объект, но и обслуживание, поскольку такой паркинг нуждается в качественном инженерном сопровождении. Окупить вложения за адекватные сроки (7-9 лет) возможно, если продать места в паркинге в собственность», – предполагает господин Золин.

Игорь Кокорев, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, при этом замечает: «Автоматизированные паркинги позволяют существенно сэкономить площадь и объем помещения паркинга в расчете на одно машино-место. Таким образом, дополнительные затраты на оборудование частично компенсируются экономией на создании помещений. Но, что более важно, в некоторых случаях автоматизированный паркинг может стать единственным выходом, позволяющим достигнуть необходимой обеспеченности парковочными местами».

МНЕНИЕ



Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International Санкт-Петербург:

➔ – Окупаемость такого паркинга достаточно длительная – 8-10 лет, но наличие его позволяет привлекать более качественных арендаторов на офисные площади. Да, такой паркинг на первых порах существенно увеличивает объем инвестиций в проект, но в долгосрочной перспективе косвенно влияет на качество арендаторов и арендную ставку в проекте.

вопрос номера

Петербургские парламентарии поддержали проект федерального закона о принудительной установке приборов учета. Какие еще принудительные меры заставят петербуржцев экономить?

Галина Санамия, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate:

– Россияне очень медленно адаптируются к любым изменениям. Например, в Сбербанке сейчас оплатить квартплату можно только через автомат, и старшее поколение до сих пор воспринимает это болезненно. Тем не менее введение инноваций необходимо, если мы хотим прийти к европейским стандартам, поэтому иногда принудительные меры все же актуальны.

Владимир Семенов, президент Ассоциации товариществ собственников жилья Центрального района Санкт-Петербурга:

– О каких принудительных мерах идет речь? Я не понял наших парламентариев. По сути дела, ничего нового эти поправки не

добавили. Все и так было в законе «Об энергосбережении», который работает уже несколько лет. Закон определяет, что если до 2012 года не установлены приборы учета тепла, то в этом случае теплоснабжающая организация приходит и самостоятельно устанавливает их. Затем потраченные на это деньги взыскивает через управляющую компанию с собственников.

Александр Кобринский, депутат ЗакСа:

– Закон об обязательной установке приборов учета очень полезен и нужен. Согласитесь, это странная ситуация, когда мы потребляем ресурсы и не хотим считать свои же деньги. Потому что когда нет счетчиков, действует потребление по нормативу, которое выходит зачастую дороже. А, например, за безучетное потребление электроэнергии вообще предполагается административная ответственность. Я бы не называл всю эту ситуацию принудительной установкой, потому что граждане могут выполнить установку и самостоятельно. Разница только в том, что граждане могут выбрать сам счетчик и способ оплаты. Следующим

правильным шагом была бы повсеместная установка счетчиков тепла непосредственно в квартирах. Это избавило бы людей от проблем «перетопов».

Андрей Пивинский, директор компании «ТМ Energy – энерго-эффективные решения»:

– Надо информировать людей об общей культуре потребления энергоносителей, как это делают за рубежом. Мы должны учиться у западных стран, где высокие тарифы на энергоресурсы, общая информированность общества о современных технологиях заставляет их выбирать более экономные и эффективные решения. Тогда экономия станет привычкой и образом жизни.

Олег Волков, менеджер по маркетингу АББ в России:

– Могу сказать, что экономия в вопросах потребления ресурсов – это одна из важнейших проблем не только Петербурга и России, но и всего мира. Народонаселение растет, а ресурсов больше не становится. И тут очень важно соблюдать баланс, поэтому хорошие любые меры,

которые позволяют горожанам беречь воду, тепло и электроэнергию. В то же время я противник методов принуждения. Все должно быть расставлено по своим местам именно экономически. Кто хочет экономить и рационально подходить к потреблению – купит счетчик. Кто не хочет считать деньги – будет платить больше.

Юрий Шенявский, президент НП «Газовый клуб», вице-президент Союза энергетиков Северо-Запада:

– Принудительные меры не заставят экономить до тех пор, пока петербуржцы не поймут всей выгоды нововведения. Власти должны пропагандировать, рассказывать, чем выгодна установка счетчиков на тот или иной энергоноситель – газ, воду, тепло. Нужен тщательный анализ, а не принуждение. Надо заинтересовать людей, предоставить им доказательства приоритетного использования приборов учета. В свое время в Эстонии после резкого повышения цен на газ стояла очередь на установку счетчика. Потому что люди поняли, что им выгоднее жить по счетчику.

Французский резидент

Никита Кулаков / Очередным резидентом индустриального парка «Марьино» стала французская компания Inergy. Она построит там завод по выпуску полимерных бензобаков для машин. Продукция будет поставляться на местные автомобильные производства. Инвестиции в проект оценивают в 15 млн USD.

Французская компания Inergy, подразделение концерна Plastic Omnium, которое выпускает пластмассовые бензобаки для автопроизводителей, построит завод в индустриальном парке «Марьино» в Петербурге. Такое заявление на прошлой неделе во время Петербургского международного инновационного форума сделал Дмитрий Костек, глава «ДСК Пластик Омниум Инержи» – совместного предприятия Plastic Omnium и российского ООО «Детальстройконструкция». По словам Дмитрия Костека, на этом предприятии будут делать полимерные бензобаки для автомобилей Ford и Nissan, которые производят в нашем же регионе. «Производство площадью 5 тыс. кв. м построят к 2014 году. На нем будут работать около 200 сотрудников, в том числе и инженеры», – заявил он. Объем инвестиций в проект не уточняется. По оценке экспертов АРИН, он составит не менее 15 млн USD.

Это будет третий завод компании Inergy в России. Два завода уже работают в Тольятти и во Владимирской области. А всего компании принадлежат 25 предприятий в 19 странах мира.

Источники, близкие к сделке, рассказали, что участок под производство бензобаков в первой очереди индустриального парка «Марьино» французы купили еще

в июле. Но не раскрывали сделку. «Они приобрели 7,5 га. Строительство завода начнется в октябре», – сообщил источник «Строительному Еженедельнику».

Индустриальный парк «Марьино» расположен в Петродворцовом районе Петербурга, в 1,5 км от КАД. Площадь территории составляет 130 га. В первой очереди (ее площадь – 68 га) осталось не распродано 11,5 га (два участка). А вторая очередь площадью 62 га стартует до конца октября. «Внешние коммуникации к участку уже подведены. Нужно только их развести. И построить дороги», – сообщил директор управления паевых земельных фондов «ВТБ-Капитал» Александр Паршуков. Он добавил, что девелопер проекта – «ВТБ-Девелопмент» – продает проект «Марьино» через 2-3 года. «Этот бизнес для нашей компании непрофильный. Мы намерены полностью заполнить парк резидентами (на это уйдет не менее двух лет), а затем продать им проект. Дальше управлять они будут самостоятельно», – добавил он.

В Петербурге и Ленинградской области в настоящее время заявлены проекты 22 индустриальных парков на территории 1400 га. Из них, по данным Knight Frank St Petersburg, уже работают 11 на 786 га, где тем или иным образом размещено 215 тыс. производственных и складских

помещений (занимают 320 га). Среди крупных и успешных проектов можно отметить парк «Звезда» на территории одноименного завода, ИП Greenstate от «ЮИТ-Санкт-Петербург», «Уткина завод» и др.

«Размещение в индустриальном парке позволяет предприятиям экономить время и средства на запуск проекта, поскольку площадки уже оснащены инженерными сетями и инфраструктурой», – говорит директор «Нового Петербурга» Андрей Вересов. «Плюс таких территорий – юридическая чистота и административная поддержка со стороны собственников. Такое размещение, как правило, выбирают компании, которые не хотят самостоятельно разрабатывать площадки или не имеют достаточно опыта в девелопменте», – добавили в Knight Frank.

цифра

25 предприятий

принадлежат компании Inergy по всему миру

НОВОСТИ

➔ На заседании Госсовета президент России Владимир Путин предложил правительству обдумать меры по фиксации цен на строительство капитальных объектов, чтобы таким образом избежать необоснованного их удорожания в процессе реализации, передает asinfo.ru. На том же заседании глава государства поручил Кабинету министров провести инвентаризацию капитальных строек и сконцентрировать ресурсы на объектах с высокой степенью готовности.

➔ В конце прошлой недели в Петербурге проходила масштабная противоаварийная тренировка коммунальных и специальных служб. В ходе учений вице-губернатор Владимир Лавленцев сообщил, что износ сетей и головных сооружений Водоканала составляет практически 80%, сообщает asinfo.ru.

«Петербург – единственный город-миллионник, где менее 20% воды очищается по двухступенчатой схеме, гарантирующей качество очистки. При этом общий объем кредитов составляет 21 млрд рублей», – заявил господин Лавленцев.

➔ Определился победитель открытого аукциона на капитальный ремонт ул. Бадаева. Это право досталось ООО «Энергодорстрой», предложившему цену контракта 24,7 млн рублей при начальной цене государственного контракта в 30,7 млн рублей. Помимо победителя в аукционе приняли участие еще три претендента: ООО «СУ-2 ЛенДорСтрой», ООО «Глобус» и ООО «СевЗапДор».

жилой комплекс
"НА ГРЕВЕЦКОЙ"

- Квартыры от 34,8 до 194,6 кв. м
- Высота потолков – 3 м
- Подготовка под чистовую отделку
- Подземный паркинг на 123 машино-места
- Безопасность и контроль доступа
- Срок сдачи – IV квартал 2014 г.

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ
611 0550

В объятах шилой старины...

Застройщик – ЗАО "БФА-Девелопмент". Проектная декларация на сайте www.bfa-d.ru

Стадион вышел на очередной круг

Никита Кулаков / В Петербурге объявили новый конкурс на достройку футбольного стадиона на Крестовском острове. Стоимость контракта – 12,55 млрд рублей. Бывший подрядчик – ЗАО «Инжтрансстрой», входящее в корпорацию «Трансстрой» Олега Дерипаски, – будет в нем участвовать. ➔

Конкурс на достройку футбольного стадиона для футбольной команды «Зенит» на Крестовском острове в Петербурге объявили 1 октября. Как следует из материалов сайта госзакупок, заявки на конкурс можно подать до 22 октября, а сам аукцион состоится 1 ноября. Контракт может быть заключен и с единственным участником аукциона.

По условиям конкурса, его победитель должен откорректировать проектную документацию и в декабре 2015 года завершить строительно-монтажные работы на объекте.

Контракт с предыдущим подрядчиком – ЗАО «Инжтрансстрой», которое входит в корпорацию «Трансстрой» Олега Дерипаски, – был расторгнут в конце сентября по договоренности сторон. Главная причина расторжения контракта – невозможность продолжения финансирования строительства стадиона со стороны администрации из-за несоответствия проектно-сметной документации фактическим видам работ. «Трансстрой» намерен участвовать в новом конкурсе, сообщили в компании. Эксперты считают «Трансстрой» фаворитом нового конкурса, указывая на то, что ни одна другая крупная и богатая компания не знает данный проект так досконально.

По данным пресс-службы вице-губернатора Марата Оганесяна, необходимость проведения нового конкурса и внесения коррективов в проект обусловлена, в част-



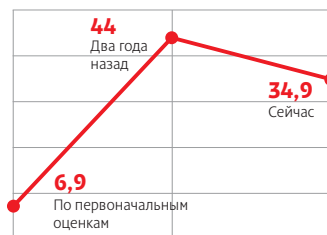
ности, новыми требованиями FIFA к строительству стадионов и изменением действующего законодательства в области проектирования и строительства. «Требования FIFA касаются инженерных систем, экологии, специализированных помещений, а новый российский технический регламент о требованиях пожарной безопасности подразумевает разработку новой схемы движения пожарной техники по стадиону», – пояснили в пресс-службе.

Тем не менее сроки сдачи стадиона меняться не будут. Он должен быть готов к концу 2015 года, в 2016 году на нем будут проводить пусконаладочные работы, а в 2018 году там пройдут матчи чемпионата мира по футболу.

На время проведения конкурса работы на объекте останавливать не будут. «Заблаговременно между заказчиком и генеральным подрядчиком было подписано соглашение о расторжении государственного контракта, согласно которому подрядчик обязался выполнить ряд работ на объекте вплоть до подведения итогов аукциона. Это позволит осуществлять строительство в бесперебойном режиме в соответствии с графиком», – пояснили в Смольном.

Не вырастет и смета проекта. «Напротив, после очередной экспертизы она может быть уменьшена», – уверены в Смольном. Стоимость стадиона за время строительства выросла с 6,9 млрд до 44 млрд рублей. Согласно последней смете, арена

Как изменялась сметная стоимость стадиона, млрд рублей



обойдется в 34,9 млрд рублей. Последние 10 млрд рублей планируют направить на отделку и оснащение стадиона высокотехнологичным оборудованием. Конкурс на этот контракт будет объявлен после того, как новую документацию утвердит Главгосэкспертиза. Ожидается, что это произойдет летом 2014 года. Несмотря на снижение сметы, стадион на Крестовском острове будет одной из самых дорогих спортивных арен в мире (дороже только стадион «Уэмбли» в Лондоне, который построили в 2003-2006 годах за 1,5 млрд USD). Правда, британское сооружение вмещает 90 тыс. болельщиков, тогда как наш стадион рассчитан только на 69 тыс. человек.

БЭСКИТ®

20 лет
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений
при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций
и фундаментов

Геотехническое
обоснование
строительства

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

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@npopuls.ru
npopuls.spb.ru

**Профессиональный
информационно-выставочный
комплекс**

Уверенно ведем к успеху!

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

Ирина Беллинская
генеральный директор РСЦ

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

**Петербургский
строительный
центр**

197342, Санкт-Петербург,
ул. Торжковская, д. 5
e-mail: adm@infstroy.ru

www.infstroy.ru

ЛСР продает офисы оптом

Никита Кулаков / Fort Group приобретает пять петербургских бизнес-центров Группы ЛСР Андрея Молчанова. Эксперты считают, что актив обошелся покупателю в 100 млн USD. ➔

Как рассказали в Fort Group, в пакет коммерческой недвижимости входят бизнес-центры «Орлов» и «Трубецкой» (по 5 тыс. кв. м каждый), бизнес-центр «Гелиос» (3,9 тыс. кв. м), Apollo (8,3 тыс. кв. м), а также бизнес-центр на Галерной ул. (2,4 тыс. кв. м). А офисное здание на Невском пр., 1, остается в портфеле ЛСР. В пресс-службе Группы ЛСР подтвердили, что компания завершает работу

пакетами, поэтому это крупная для города сделка», – указывает генеральный директор «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков. Он добавил, что объекты ЛСР давно выставлены на продажу (напомним, что три из пяти офисных комплексов холдинг пытался продать через Российский аукционный дом за 130 млн USD, но желающих купить не нашлось). «Цена была завышена», – уверен господин Рыков.

В пакет коммерческой недвижимости входят бизнес-центры «Орлов» и «Трубецкой» (по 5 тыс. кв. м каждый), бизнес-центр «Гелиос» (3,9 тыс. кв. м), Apollo (8,3 тыс. кв. м), а также бизнес-центр на Галерной ул. (2,4 тыс. кв. м)

в сегменте коммерческой недвижимости и намерена сконцентрироваться на строительстве жилья и производстве стройматериалов. «Но мы продолжим строить коммерческие площади», – заявили там. Сделка с Fort Group находится в финальной стадии.

Пакет недвижимости, купленный Fort Group, по оценке экспертов АРИН, мог стоить 100 млн USD. «Это небольшие объекты в хороших местах. Они заполнены арендаторами. Это рентабельный бизнес», – говорят в АРИН. «До сих пор никто в Петербурге не покупал бизнес-центры

Fort Group до сих пор специализировалась на торговой недвижимости. Ее собственники неизвестны. Компания владеет портфелем из 11 торговых комплексов общей площадью 500 тыс. кв. м в Петербурге. Пять из них девелопер получил в 2011 году, купив 99% акций банкротящегося холдинга «Макромир» Андрея Рогачева со всеми его активами и долгами.

Участники рынка считают, что время для продажи коммерческой недвижимости удачное, поскольку на рынке есть деньги разного происхождения. «И после кризиса

на Кипре их стало явно больше», – делится наблюдениями генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин. По данным NAI Besar, число запросов на приобретение инвестиционных активов с начала года увеличилось на 20-30%. «Общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость Петербурга в первой половине 2013 года превысил 500 млн USD. Офисный сектор – один из наиболее привлекательных сегментов для инвесторов, говорит заместитель директора Colliers International Санкт-Петербург Анна Сигалова.

«Бизнес-центров в продаже достаточно. Но сделок мало. Цена, которую называют продавцы, и ожидания покупателей зачастую не сходятся. Дельта может достигать 25%», – добавляет в компании Astera.

Кроме того, в городе немного объектов инвестиционного качества, которые готовы к продаже и представляют интерес для крупных инвесторов. «Чаще их покупают конечные пользователи и непрофильные инвесторы», – заключили в Knight Frank.

цифра

24,6 тыс. кв. м –

суммарная площадь бизнес-центров, которые продает Группа ЛСР

НОВОСТИ

➔ В Кронштадте отремонтируют Дворец культуры им. Мартынова. По итогам открытого аукциона право на производство выборочного капитального ремонта получило ООО «Реставратор». Компания выиграла аукцион с незначительным понижением цены: 26,7 млн рублей против начальной оценки контракта, по данным сайта госзакупок, в 26,9 млн рублей. Заказчиком выступало само СПб ГБУ «Кронштадтский Дворец культуры». Все работы должны быть выполнены до 20 декабря 2013 года, передает asinfo.ru.

Один из старейших в России дворцов открылся в 1925 году как Клуб металлостроителей. Последний капремонт здания проходил в 1950-е годы. Здание было достроено в 1879 году. Тогда сюда переехало Кронштадтское коммерческое собрание и единственный в Кронштадте театр.

➔ Комиссия по городскому хозяйству, градостроительству и земельным вопросам городского парламента Петербурга приняла решение поддержать проект Федерального закона «О приостановлении действия отдельных законодательных актов РФ в сфере обеспечения проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». Этим проектом предлагается приостановить действие уже принятых нормативных актов, регламентирующих проведение капитального ремонта в многоквартирных домах до 1 января 2015 года, с целью принятия полного пакета документов, обеспечивающих проведение ремонтных работ.

Реклама

СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

приглашает руководителей и специалистов строительных организаций

на ДЕСЯТУЮ всероссийскую НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА И РАСЧЕТОВ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ РАБОТЫ. КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ ПО НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ СМЕТНОГО ДЕЛА

13 – 14 НОЯБРЯ в МОСКВЕ

Ведущие конференции:
Николай Кошман – президент Ассоциации строителей России
Павел Горячкин – президент Союза инженеров-сметчиков

На конференции будут рассмотрены вопросы развития системы ценообразования и определения стоимости строительства, практики расчетов за выполненные работы, контрактной системы и другие актуальные вопросы. Значительное время отведено на проведение круглых столов для ответов на вопросы, волнующие инженеров-сметчиков.

Место проведения: Москва, гостинично-деловой центр «Молодежный» (Дмитровское шоссе, д.27, корпус 1)

Стоимость участия в работе конференции одного человека при оплате до 15 октября 2013 года – 11682 руб. после 15 октября 2013 года – 12272 руб.
(в стоимость входит раздаточный материал и комплексные обеды на период работы конференции)

Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

По вопросам участия в работе конференции Вы можете обратиться в Союз инженеров-сметчиков:
 Санкт-Петербург: (812) 326-2272, 326-2271, 325-5604

Подробности на сайте WWW.KCCS.RU E-mail: sales@kccs.ru

Реклама

ЦЕНТР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» приглашает к сотрудничеству:

- ✓ **геолога (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)**
- ✓ **гидролога (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)**
- ✓ **архитектора (в/о, о/р в проектировании промышленных объектов от 5 лет)**
- ✓ **начальника отдела смет и экономического анализа (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)**

**191023, Санкт-Петербург, ул. Зодчего Росси, д. 1/3.
 Начальник отдела кадров: 576-15-47, savina_83@mail.ru**

Реклама

Михаил Демиденко: «Не должно быть эксклюзивов, которые рождают нехорошие прецеденты»

Городские власти определили главные условия, при которых девелоперы смогут реализовывать проекты комплексного освоения территории. Всю необходимую социальную инфраструктуру они будут обязаны построить за свой счет и подарить городу. ➔

Есть первые согласившиеся – 12 компаний подписали необходимые соглашения с городскими властями. О том, почему и город, и девелоперы готовы придти к соглашениям, корреспонденту «Строительного Еженедельника» Павлу Никифорову рассказал председатель Комитета по строительству Михаил Демиденко.

– С момента вашего назначения не прошло и 100 дней, но вы уже готовы предложить застройщикам новые правила игры на рынке.

– На самом деле многое из того, что мы сейчас делаем, начиналось и прорабатывалось, когда я был советником вице-губернатора Марата Оганесяна. Ситуация была непростая, мы понимали, что, по сути, все строительные проблемы города почти на два года были заморожены. И это было неправильно. Вопрос даже не в плановых показателях, вопрос в развитии города. Может быть, и стоило взять некую паузу, но надо было понимать, что последует за этой паузой. В первую очередь мы возобновили диалог с застройщиками. Они должны были понять, что ситуация изменилась, возможности городской казны изменились.

Хочешь строить новое жилье в больших объемах, на территориях, которые город должен обеспечить инфраструктурой, магистральными дорогами, инженерными сетями? Нагрузка в этом случае на город один к трем. Допустим, город выставляет на торги участок, продал его за 1 млрд. Но для того чтобы там был реализован проект, городу нужно потратить еще 3 млрд на инфраструктуру. Это цифры, которые применимы к конкретным территориям. Есть такие застройщики, которые понимают, что обязаны обеспечить территорию социальной инфраструктурой: садиками, школами, поликлиниками. Внутриквартальные проезды, дорожки делают сами.

Мы предлагаем механизм, как это обеспечить. Земельный участок – частная территория или на правах аренды – отмежевывается и отчуждается городу. Город с нашим управлением строительных проектов как с заказчиком участвует с этим земельным участком, попавшим к нему в оборот, в инвестиционном проекте. Второй стороной является инвестор: на свои деньги он возводит

объект, который потом дарится городу по договору дарения.

– Но застройщик как коммерческая организация по нашему законодательству ничего городу подарить не может.

– Может, но это стоит ровно 140%. Если детский садик построить стоит в среднем 1 млн рублей за одно место, то есть себестоимость садика на 100 мест – 100 млн рублей. А если инвестор дарит, то он может сделать это только из чистой прибыли, заплатив с нее налоги. Плюс НДС. И все

Многое из того, что мы сейчас делаем, начиналось и прорабатывалось, когда я был советником вице-губернатора Марата Оганесяна

это в результате выливается до 140-150%. При всем благорасположении бизнеса к городу это кусается. Мы ищем механизм, это высший пилотаж для юристов: идут консультации с прокуратурой, с налоговиками. Пока сложно это складывается. И без внесения изменений в Градостроительный кодекс такого рода мероприятия провести практически невозможно. Но основная масса инвесторов смирились. Они понимают: договорившись с городом, они ускорят процесс собственного строительства, сократят

я т

на 2-2,5 года сроки согласований и мытарств. Пока мы вынуждены идти по такому пути. Есть правила, и они должны быть одинаковы для всех, даже если они тяжелы. Не должно быть эксклюзивов, которые рождают нехорошие прецеденты. Пока мы удерживаем ситуацию. Исключение – «Северная долина». Проекту уже пять лет, все договоренности уже выполнены, и та «социалка», которую они строят, будет выкупаться городом по старым правилам. Все новые проекты пойдут уже по новым правилам.

– Но есть старые проекты, например намыв на Васильевском острове.

– Основной инвестор – «Терра Нова» – который вел этот проект и его утвердил, нарезал его потом как лоскутное одеяло и распродал. Сейчас там семь или восемь собственников. Территория распределена так, что теперь надо скоординировать их таким образом, чтобы было понятно, кто и сколько будет вкладывать в инфраструктуру.

– Насколько я знаю, уже есть такой опыт по координации инвесторов. Вы говорили, что с компаниями «Пионер», «ЮИТ» и Setl City

будет достигнуто соглашение о выкупе участка у Росатом, передаче его городу и о строительстве. Только после этого проекты планировки территории будут утверждены, и они смогут начать там строительство. В компании «Пионер» сказали, что переговоры ведутся, но они еще далеки от завершения. Так все-таки есть соглашение или нет?

– Соглашение существует между городом и группой инвесторов о том, что мы приостанавливаем процесс превращения этой территории в рекреационную зону посредством выкупа, предложения иных территорий. Губернатор поддержал нашу инициативу. Хотя изначально идея о рекреационной зоне была более широкая: мы хотели вообще убрать отсюда жилье и оставить только зону отдыха. Но посмотрели, посчитали: там вся территория частная, город просто не сможет поднять такую ношу для создания рекреационной зоны. И был найден компромиссный вариант. Он заключается в следующем: часть территории, которая в этом треугольнике, образованном береговой линией, проектируемым ЗСД и Приморским проспектом, принадлежит Росатому. Этот участок группа инвесторов должна выкупить по нашему соглашению, передать городу на безвозмездной основе, благоустроив зону отдыха, береговую линию (откос с дорожками). Кроме того, ближе к ЗСД будет построена школа на 550 мест, плюс к этому будет построен детский садик на 85 мест.

Такие были договоренности. Инвесторы звонили и говорили, что опасаются, что мои интервью могут повысить стоимость выкупаемой земли. Но Росатом – абсолютно адекватная структура, они понимают, для чего выкупают эту землю, поэтому никаких злоупотреблений здесь быть не может. Это будет рыночная оценка, не запредельная. Сейчас разрабатываются документы, чтобы можно было затем парк передать городу. Это займет определенное время.

– Те компании, которые обладают большими участками земли сельхозназначения – на них эти правила распространяются?

– Для всех правила одинаковы. Абсолютно.



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

14.10.2013 Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Добавки в бетоны Дорожное строительство	21.10.2013 Карта района: Курортный район Технологии и материалы: Рынок ЖБИ	28.10.2013 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Демонтаж Реставрация Жилье	04.11.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Рынок труб
---	---	--	--

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 605-00-50

КРУГЛЫЙ СТОЛ
8 октября 2013
в 12.00

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

«Децентрализация Петербурга. Проблемы и перспективы»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Нужен ли городу один мощный или несколько равнозначных центров? Сколько таких центров может появиться в пятимиллионном городе?
- Сколько лет понадобится городу, чтобы развить альтернативные центры, и какова может быть цена вопроса?
- Стоит ли будущим центрам избирать узкую специализацию (офисные центры, транспортные узлы, культурно-рекреационные кластеры и т. п.) или все сектора следует развивать в каждом центре?

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!
Подробная информация на ASNINFO.RU
PR-отдел: (812) 605-00-50, pr@stroypress.ru

Круглый стол проводится при поддержке Контактного центра строителей

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Круглый стол проводится при поддержке Контактного центра строителей

ГАСУ занялся разработкой профстандартов

Почти год назад Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ) принял решение о выходе на рынок услуг по разработке нормативных и методических документов. Сегодня университет готов представить профессиональный стандарт по промышленной безопасности. Подробности «Строительному Еженедельнику» рассказала Светлана Кирютина, начальник управления научно-технических услуг СПбГАСУ. ➤

– Как давно университет участвует в конкурсах на разработку нормативной документации?

– В текущем году мы интенсивно занимаемся участием в открытых конкурсах и торгах на электронных площадках, преимущественно на ЭТП Сбербанк-АСТ. В результате был получен контракт от Министерства труда и социальной защиты на разработку стандарта специалиста по промышленной безопасности. Мы были, кстати, единственными, кто взялся на разработку этого документа в очень сжатые сроки (всего два месяца), и потому цена контракта осталась на уровне стартовой – 600 тыс. рублей. С учетом масштабной работы с привлечением профессионального сообщества из разных регионов стоимость контракта минимальна.

– Что сделано в рамках работы по контракту?

– Чтобы изучить видение такого стандарта профессиональным сообществом, мы направили анкеты широкому кругу организаций (более 50), для которых вопросы промышленной безопасности особенно актуальны. Это компании Северо-Запада (Санкт-Петербурга, Вологды, Петрозаводска), Сибири и Урала, Центральной России и Поволжья. Причем работающие в разных отраслях: сталелитейной, оружейной, тяжелом машиностроении, производстве строительных материалов и строительных кон-



струкций т. д. Были проведены заседания круглого стола, мы ожидаем получить не менее 250 анкет с замечаниями и дополнениями уже по вынесенному на обсуждение проекту стандарта. Проводились консультации и со специалистами Северо-Западного регионального центра по делам ГО, ЧС и ликвидации последствий.

По условиям контракта, с проектом стандарта можно будет ознакомиться и на сайте нашего университета. Состоится еще одно заседание круглого стола, где все замечания и предложения рассмотрят 28 экспертов, в том числе представители Комитета по труду и занятости, Союза промышленников и предпринимателей

Санкт-Петербурга, горного, политехнического и технологического университетов.

– Для чего вообще нужны профессиональные стандарты?

– Квалификационный экзамен работники в России пока не сдают. А в профессиональном стандарте четко прописано, какую трудовую функцию и, соответственно, какое трудовое действие должен выполнять работник. Если работник не понимает, что от него требуется, или же делает работу по своему разумению, очевидно, его уровень квалификации недостаточен. Профессиональные стандарты, кроме того, необходимы для аттестации работников, желающих повысить свой квалификационный уровень.

– Но до реформы системы образования и профессионального обучения мы жили и работали без подобных стандартов.

– Вузы верстают учебные планы уже по третьему поколению федеральных образовательных стандартов в отсутствие профессиональных. Но чтобы учебные заведения учили тому, что требуется профессиональному сообществу, профессиональные стандарты необходимы. И нынешние образовательные стандарты предполагают, что наши выпускники должны сдавать квалификационные экзамены представителю профессионального сообщества.

МНЕНИЕ

Александр Черных, проректор СПбГАСУ по научно-производственной деятельности:

– По указу президента РФ до 2016 года должно быть разработано 800 профессиональных стандартов. Мы ожидаем объявления конкурсов на разработку таких стандартов в строительстве: определить перечень профессий и специальностей, по которым они должны быть написаны, взялся НОСТРОЙ. Мы будем претендовать на разработку их всех.

Не совсем понятна идея федерального законодателя о том, что профессиональные стандарты должны разрабатывать представители профессионального сообщества, а не образовательные учреждения. Разработка стандарта – большая методическая, аналитическая работа, выполнить которую могут именно высшие учебные заведения, разумеется, в диалоге с профессиональным сообществом.

СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

IX ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ»

31 октября 2013 г.

Начало в 11.00
Регистрация участников с 10.00

Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д.43/1, отель «Азимут», зал «Советский», 2-й этаж

Участие в работе конференции бесплатное

Дополнительная информация:
(812) 570-30-63, 714-23-81
www.stroysoyuz.ru

РЕКЛАМА

СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

сообщает о выходе из печати НОВОГО ИЗДАНИЯ

КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Часть 5

КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Часть 5

Под общей редакцией П.В. Горячкина, А.П. Иванова и А.И. Штоколова

Справочник рекомендован Ассоциацией строителей России и Союзом инженеров-сметчиков, содержит наиболее интересные вопросы из практики сметного дела последних лет. Консультации сгруппированы по темам: договорные отношения, применение расценок, начисления в сметах, расчеты за выполненные работы и т.д. Представлены консультации по новой сметно-нормативной базе 2001 года, в том числе в редакции Минрегиона РФ 2008-2013 годов. Вопросы, включенные ранее в части I-IV, в данном издании не повторяются.

Стоимость справочника – 2950 руб. (в т.ч. НДС)

Приобрести справочник и другую литературу по сметному делу и ценообразованию в строительстве вы можете в Союзе инженеров-сметчиков:

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 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

Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

Клинкерный кирпич покрывает рынок

Екатерина Костина / Рынок клинкерного кирпича на Северо-Западе постепенно меняет структуру. Если раньше практически весь поток этого строительного материала импортировался из Европы, то теперь началось развитие собственных крупных производств на территории самого региона. ➔

По экспертным оценкам, российское производство керамического кирпича в последние два года демонстрировало стабильный рост. В период выхода из кризиса объемы потребления строительных материалов выросли. По данным аналитиков рынка, в итоге к 2012 году объем отечественного выпуска керамического кирпича достиг 3 млрд условных кирпичей, увеличившись на 12% по сравнению с аналогичными показателями 2011 года.

От облицовки до мощения

Одним из перспективных сегментов рынка керамического кирпича эксперты называют клинкер. По словам специалистов ООО «ЛСР-Стеновые», потенциальные области применения этого материала весьма широки и не ограничиваются использованием только его декоративных свойств. «Клинкерный кирпич имеет высокую механическую прочность, химическую стойкость к большому числу видов агрессивных воздействий и долговечность при циклическом замораживании-оттаивании в условиях насыщения соленой водой. Благодаря устойчивости клинкера к внешним воздействиям он используется для мощения городских дорог, обрабатываемых противогололедными реагентами, и для облицовки цоколей городских зданий. Потенциальную востребованность клинкерный кирпич представляет именно для мощения, особенно в ситуации когда спрос на мощные тротуары взамен асфальтированных неуклонно растет», – пояснили специалисты компании.

Это особенно актуально, когда декоративность бетонной тротуарной плитки ограничена возможностями технологии, а долговечность разнится от производителя к производителю.

Применение клинкерного кирпича для лицевой кладки также представляется весьма перспективным. Это связано с востребованностью облицовок толщиной в полкирпича в современном строительстве и слож-



Группа ЛСР благоустроила пешеходную зону у станции метро «Технологический институт»

туры обжига. Важно, что в России практически нет карьеров глин, необходимых для производства клинкерного кирпича, и необходимо закупать глину где-то еще. Как правило, это будет Украина», – рассказал Александр Батушанский, управляющий партнер ГК «Решение».

В связи с этим, по его словам, в России клинкерный кирпич в массовых масштабах не производится. Отдельные объемы выпускает Голицынский керамический завод в Московской области, но практически на рынке он не представлен

Мы делаем более доступным лицевой клинкерный кирпич, частично замещая привозной, частично забирая потребителя у своего же лицевого керамического кирпича

ностью обеспечения их долговечности и других работ, выполняемых в многоэтажном строительстве с применением пустотелого лицевого керамического кирпича.

Импортер клинкерного кирпича лидирует

«Особенностью клинкерного кирпича является то, что для его производства нужны специальные тугоплавкие глины и повышенные по сравнению со стандартным керамическим кирпичом темпера-

и активно производителем не продвигается. «В основном сейчас рынок клинкерного кирпича – это на 100% импорт. Среди импортных поставщиков кирпича можно отметить различные европейские компании: австрийскую Wienerberger, немецкие Терга и ABC Klinker, польскую Roben, украинскую «Кераймейя», латвийскую Lode и ряд других», – прокомментировал Александр Батушанский.

По данным ООО «ЛСР-Стеновые», несмотря на то что клинкер существует только в импортном исполнении, рост

го кирпича со структурой керамического камня, сходной с фарфором. Позже клинкерный кирпич стал востребован для морозостойкой облицовочной кладки стен, цоколей. Кроме того, этот вид кирпича применялся для строительства канализационных коллекторов, гидротехнических сооружений, мостов, дымовых труб, промышленных предприятий.

Импорт керамического кирпича, включая клинкерный (лицевой и тротуарный), в Россию в 2010-2012 годы

Импорт керамического кирпича	2010 год	2011 год	2012 год
Общий импорт, млн штук/к предыдущему году %	45	79/164	130*/143
Из стран Евросоюза, млн штук/к	37	55/141	79/143
В том числе клинкерный, млн штук/к предыдущему году, %	26	39/150	56/144

* Ввоз 140 млн штук из Белоруссии происходит в рамках ТС и не учитывается.

Источник: ООО «ЛСР-Стеновые»

рынка более чем на 40% в год привел к тому, что некоторые небольшие европейские фабрики работают только на Россию, а общий объем ввоза превышает 75 млн штук условного кирпича в год только из стран Евросоюза.

Новый завод

В 2012 году в Ленинградской области была запущена первая линия кирпичного завода Группы ЛСР в городе Никольском на границе Тосненского и Кировского районов Ленинградской области. В полукилометре от предприятия находится Чекаловское месторождение кембрийской глины, что является преимуществом для производства этого цикла.

Общий объем выпускаемой заводом продукции составляет 220 млн тонн условных кирпичей в год. Первая линия завода мощностью 120 млн штук условного кирпича в год выпускает крупноформатный поризованный кирпич бренда Rauf.

Мощность второй линии составляет 25 млн штук условных кирпичей в год. Здесь уже производится клинкерный кирпич и керамическая плитка.

«На линии установлена уникальная резательная машина фирмы FREYMATIC (Швейцария), позволяющая наносить на камни насечку глубиной 5 мм на всех восьми гранях. Такое рифление поверхности позволяет создавать изделия для уникальных сейсмостойких кладок, использовать камни для противоскользких покрытий и в других специфических областях применения», – рассказали в ООО «ЛСР-Стеновые».

Выпуск крупных партий кирпича и одновременное изготовление большого ассортимента керамических изделий достигается путем внедрения специальной технологии сушки на оборудовании, разработанном и установленном совместно с компанией CeramDry. Сушка одновременно может происходить в восьми различных режимах, что позволяет использовать сырье разной влажности для производства изделий различного формата и пустотности.

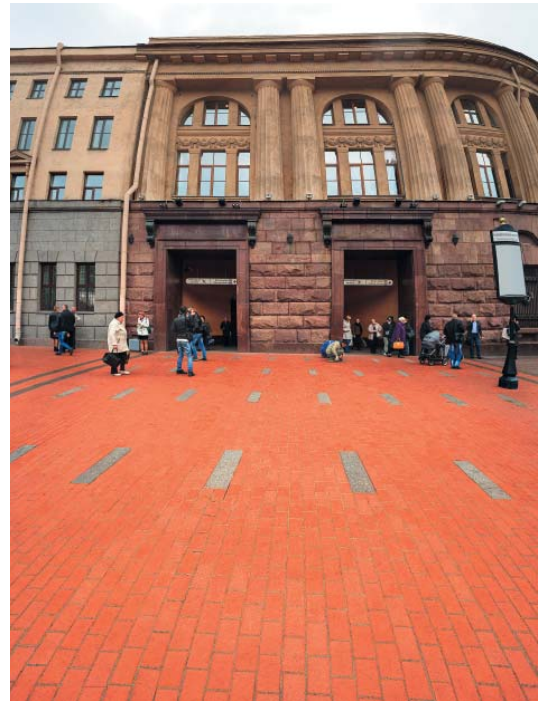
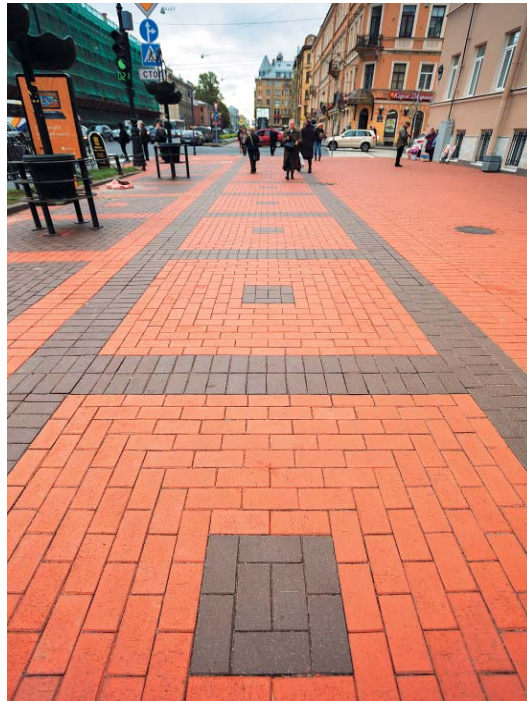
Печь голландской компании Instalat построена по индивидуальному проекту и позволяет вести обжиг при максимальной температуре 1200 °С. Это дает возможность получения продукции с низким водопоглощением (до 2%), морозостойкостью более 100 циклов и уникальными показателями прочности (M>450). Камни с такими характеристиками уже нашли свое применение в дорожном строительстве (мощение дорог и тротуаров) на наиболее ответственных участках.

справка

Исторически клинкерный кирпич появился в качестве спутника обычного керамического кирпича при обжиге в печах периодического действия сырья из глин, обладающих специфической «площадкой спекания». Неравномерность распределения температуры по объему печи приводила к образованию на внутренних рядах обжиговых сводов «пережога» – частично остеклованно-

Помимо клинкерного кирпича на заводе в Никольском будет выпускаться лицевой керамический, лицевой клинкерный кирпич разных форматов, цветов, фактур поверхностей, различные фигурные изделия нестандартной формы и размера, тротуарный клинкерный кирпич, облицовочная фасадная плитка. Таким образом, на заводе в Никольском впервые в России был налажен массовый выпуск клинкерного кирпича, что ранее не удавалось ни одному местному производителю.

Александр Батушанский считает, что, по сути, Группа ЛСР будет первым заметным местным игроком на российском рынке. «Практически никакой конструктивный материал широко не востребован в строительстве, пока его производство не налаживается в регионе или хотя бы в стране. Так было, например, с газобетоном, каменной ватой, гибкой черепицей или сухими смесями. Поэтому с началом массового производства можно ожидать роста спроса на клинкерный кирпич как в качестве стенового материала, так и для работ по благоустройству. Началом выпуска этого продукта Группа ЛСР закладывает новую тенденцию для данного рынка, когда будет выпускаться широкая номенклатура продукции, а времена, когда выпускалось и потреблялось 3-5 основных артикулов керамического кирпича, останутся далеко позади», – заключил Александр Батушанский.



Сергей Бегоулев: «Использование клинкерного кирпича для отделки и мощения наполнит Петербург новыми красками»

Сергей Бегоулев, управляющий бизнес-единицы «ЛСР. Стеновые материалы – Северо-Запад», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о перспективах использования клинкерного кирпича отечественного производства на объектах Петербурга. ➔



– Эксперты говорят о том, что клинкерный кирпич, который с недавнего времени выпускает Группа ЛСР на заводе в Никольском, идеально подходит для мощения тротуаров. В чем его преимущество по сравнению с материалами-конкурентами?

– Хочу подчеркнуть тот факт, что Группа ЛСР – первый и единственный в России массовый производитель клинкерного кирпича. В июне 2013 года на нашем кирпичном заводе в городе Никольское Ленинградской области запущена высокотехнологичная линия, ориентированная на промышленное производство клинкерных керамических изделий различного назначения. Мощность производства составляет 25 млн штук условного кирпича в год. До этого времени весь клинкерный кирпич,

используемый при благоустройстве пешеходных зон и облицовке фасадов зданий, импортировался из Европы.

Что касается преимуществ клинкерного тротуарного кирпича, то этот материал отличает долговечность, высокая прочность и износостойкость. Показатели на истирание клинкерной брусчатки до 40 раз выше по сравнению с другими материалами. Низкое водопоглощение (до 4%) и высокая морозостойкость (более F100) клинкера в несколько раз превосходят все материалы, традиционно используемые для мощения. В зависимости от марки по морозостойкости клинкерный тротуарный кирпич выдерживает до 300 циклов переменного замораживания и оттаивания, что особенно актуально для нестабильных климатических условий Северо-Западного региона.

Кроме этого, клинкерный кирпич отличается широким разнообразием цветов и естественных красок, которые сохраняют яркость на протяжении многих десятилетий. Уникальная эстетика этого материала позволяет применять его не только для мощения тротуаров и дорог, но также и в отделке фасадов зданий.

– Есть ли уже в Петербурге объекты, для мощения которых использовался клинкер от Группы ЛСР?

– Да. В честь своего 20-летнего юбилея компания сделала подарок Петербургу и благоустроила пешеходную зону у нового здания Академии танца Бориса Эйфмана и у станции метро «Технологический институт». Я считаю, что это два знакомых объекта для города. Мы надеемся, что этот пример станет эталоном качества и надежности дорожного мощения Санкт-Петербурга, а яркие и насыщенные цвета клинкерного кирпича наполнят город новыми красками.

– Какой ассортимент клинкерного кирпича будет производить завод в Никольском?

– Возможности линии по производству керамического кирпича на заводе в Никольском позволяют выпускать весь спектр придуманных за последние три века форм и типоразмеров клинкерных изделий: карнизные, подоконные, угловые, водосточные, бордюрные, ламельные и галтельные камни. При этом будет представлена самая широкая цветовая гамма. Нами отлажены поставки глин из разных регионов России и ввоз беложгущихся украинских глин, что позволит выпускать керамику всех мыслимых для нее расцветок. Также возможности оборудования

позволяют разнообразить фактуру лицевой поверхности изделий (гладкая, регулярно рифленая, под ручную формовку, с абразивными посыпками).

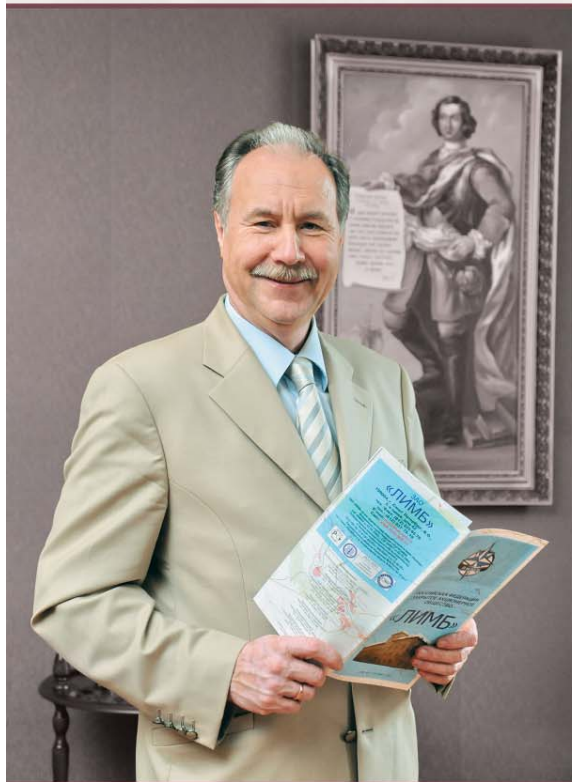
На наш взгляд, это позволит обеспечить российский рынок высококачественным, доступным и надежным строительным материалом европейского уровня. В первую очередь мы нацелены на формирование массового спроса на клинкер для мощения, заходя в сегмент, где ранее альтернативно присутствовали бетонные камни. Во вторую, мы делаем значительно более доступным лицевой клинкерный кирпич, частично замещая привозной, частично забирая потребителя у своего же лицевого керамического кирпича.



Клинкерный кирпич Группы ЛСР использовался для мощения пешеходной зоны у нового здания Академии танца Бориса Эйфмана

В 2013 ГОДУ ЗАО «ЛИМБ» ИСПОЛНЯЕТСЯ 23 ГОДА

ОПЫТ • КВАЛИФИКАЦИЯ • КОМПЕТЕНЦИЯ



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

День рождения компании – это прекрасный повод порадоваться достигнутым успехам и поставить новые высокие цели.

В этот праздничный день хочу выразить слова признательности каждому сотруднику за неоценимый вклад в становление и развитие компании – все наши достижения были бы невозможны без вашего ежедневного плодотворного труда. Уверен, что благодаря сплоченности и профессионализму сотрудников, мудрости и опыту топ-менеджеров компании, постоянству наших клиентов ЗАО «Лимб» ждет еще много открытий, успешных начинаний и смелых бизнес-проектов.

Желаю всему коллективу, а также нашим друзьям и партнерам здоровья, благополучия, продолжения славной истории, плодотворной работы и всего самого доброго.

Генеральный директор,
кандидат географических наук,
Александр Иванович ЗАХАРОВ



Санкт-Петербург,
В.О., 5-я линия, 42
Тел. (812) 331-75-18
Факс (812) 325-65-78
www.limbspb.ru

Система менеджмента качества
ЗАО «ЛИМБ» сертифицирована
и признана соответствующей ИСО 9001:2008
СТО ГазПром 9001-2006
Свидетельства о допусках:
ИИ-071-238 от 25.12.2010, ИП-103-337




интервью

Мария Полякова: «Следует разделять понятия рискованности и инновационности»

Мария Полякова, директор департамента инноваций и методологий стандартизации Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в интервью корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горборуковой рассказала об инновационном подходе при формировании программ на российском ипотечном рынке.

– Что происходит с российским рынком ипотеки в последнее время?

– На мой взгляд, на рынке ипотеки происходит много изменений, которые связаны как с внешними, так и с внутренними причинами. К внешним факторам относятся изменения в законодательстве, усиливающий контроль со стороны регулирующих органов, государственная поддержка некоторых категорий граждан (учителя, ученые, врачи), для которых приобретение жилья без дополнительной поддержки проблематично. Кроме этого, на рынке жилья стабилизировались цены, что позитивно сказалось на повышении доступности ипотеки.

К внутренним причинам я бы отнесла усиливающуюся конкуренцию, связанную с активизацией банков. Они накопили достаточный опыт, «раскручивают» гайки, пытаются сделать ипотеку более доступной. Это приводит к тому, что, с одной стороны, доступность отражается в росте ипотечного рынка в 2013 году, а с другой стороны, все большую долю рынка занимают несколько крупнейших банков. В связи с тем что конкуренция продолжает расти, а условия все более облегчаются, у нас есть опасение, что в целом повышается рискованность кредитования. Возможно, в среднесрочной перспективе это может привести к нарушению баланса на рынке.

– Как в этой связи меняются предпочтения заемщиков?

– Во-первых, доля сделок, совершаемых с ипотечным кредитованием, среди всех сделок продолжает расти.

Во-вторых, мы видим явное увеличение спроса на жилье на первичном рынке. Если раньше по рынку ипотеки доля сделок с первичной недвижимостью составляла около 20%, то сейчас она достигла 30%.

Во-третьих, наши заемщики стали более искушенными: финансовая грамотность клиентов растет, поэтому они все больше требуют упрощения и облегчения ипотечной процедуры.

Что касается условий, то заемщики предпочитают фиксированную ставку и платежи в рублях. Доля валютной ипотеки существенно снизилась и практически минимальна на сегодня. Заемщики обращают пристальное внимание на наличие возможности досрочного погашения ипотечного займа. Внимательно изучают комиссии, более глубоко разбираются в том, что написано в кредитном договоре. И стараются заранее выяснять все подводные камни, что, безусловно, хорошо.

– В Петербурге представлено множество ипотечных продуктов. Какие из них можно считать инновационными?

– С моей точки зрения, инновационность – это новизна ипотечного продукта,



его нестандартность. Такой продукт чем-то значительно отличается от аналогов, присутствующих на рынке, – либо ставкой, либо условиями платежей, механизмами, новыми возможностями заемщиков.

Если посмотреть на нашу работу, то мы не находимся в стороне от всех этих изменений.

Мы предлагаем как рыночные продукты, так работаем и с социальными заемщиками. По социальным ипотечным программам наша доля – около 50%.

– Какие инновационные продукты вывели на рынок АИЖК?

– Из рыночных продуктов я бы отметила программу «Переезд», а из социальных – «Молодые ученые».

Ипотечный продукт «Переезд» интересен тем, что позволяет заемщикам осуществлять альтернативные сделки, которые занимают большую долю на рынке. Такая возможность в первую очередь интересна тем заемщикам, которые хотят

купить новое строящееся жилье, при этом проживать в своей квартире до момента окончания строительства. Основной инновацией этого продукта является возможность взять краткосрочный ипотечный кредит (сроком до двух лет) под имеющееся жилье и использовать эти деньги в качестве первоначального взноса на приобретение нового строящегося жилья. Это позволит совершенно спокойно дождаться окончания строительства и провести альтернативную сделку, сделать ремонт и спокойно въехать в новое жилье.

При этом платежи по короткому кредиту не осуществляются. Весь кредит гасится после продажи заложенного жилья. Это позволяет не делать дополнительные нагрузки на бюджет заемщиков и более комфортно и удобно продавать имеющееся жилье.

Продукт «Молодые ученые» реализуется во всех регионах РФ с 2012 года.

Инновация программы «Молодые ученые» заключается в том, что помимо

низкой ставки в 10,5% в ней учитывается рост доходов заемщика, который в молодом возрасте получает более низкую зарплату, а в дальнейшем, по мере карьерного повышения и накопления опыта, его доходы растут.

Продукт «Молодые ученые» позволяет также увеличивать платежи и закладывать их рост в график кредита, за счет чего может существенно возрасти сумма кредита, изначально доступная для заемщика. Возможность индексации зависит от возраста – чем моложе заемщик, тем большую индексацию можно заложить. И наоборот. Таким образом, мы ограничиваем его кредитный риск. Максимальная индексация дает возможность увеличить сумму кредита до двух раз по сравнению со стандартным кредитом.

Если сравнить доступность ипотечных кредитов на примере Петербурга и Ленобласти, то мы рассчитали, что для стоимости квартиры 4 млн рублей в Петербурге и 2,6 млн рублей в Ленобласти ежемесячный платеж по программе «Молодые ученые» получается самым низким из-за индексации платежей и делает приобретение жилья доступным самым молодым специалистам.

– В связи с конкуренцией между банками и ипотечными компаниями планка инновационности постоянно повышается.

– Скорее, повышается планка готовности банка принять дополнительный риск – снизить первоначальный взнос, убрать те или иные требования для заемщика и т. д.

– Получается, что инновационность – это прежде всего дополнительный риск для банка?

– Нет. На мой взгляд, следует разделять понятия рискованности и инновационности. Ипотечный продукт может быть консервативным по своим рискам и параметрам, но инновационным именно с точки зрения механизма его реализации. Например, на российском ипотечном рынке не было отдельного продукта для молодых специалистов. Мы создали программу «Молодые ученые» с растущим платежом. Сам продукт инновационный, но по рискованности он консервативный. И мы видим по нашему портфелю, что просрочка платежей по этой программе очень низкая. Мы наблюдаем очень большой спрос на участие в ней. С 2012 года к нам поступило 2240 заявок, выдано 240 кредитов на 514 млн рублей. В том числе 21 кредит на 33 млн рублей в Петербурге.

Сравнение инновационного продукта «Молодые ученые» и стандартного ипотечного кредита

Продукт	АИЖК, «Молодые ученые»	Стандартный кредит
Платежи в течение срока кредита, рублей	15 000-31 000	30 000
Ставка, %	10,50%	13,00%
Срок кредита, месяцев	300	300
Ожидаемые плановые проценты за весь срок, млн рублей	5,5	6,5
Требуемый доход заемщика, рублей	34 000	67 000

Стоимость квартиры – 3 000 000 рублей, площадь – 40 кв. м.

Сумма кредита – 2 700 000 рублей при первоначальном взносе 10% от стоимости жилья.

Источник: АИЖК

Полную версию интервью
читайте на asinfo.ru

ИПОТЕКА

Опасный рекорд для ипотеки

Михаил Немировский / Текущий год может стать рекордным для рынка ипотечного кредитования России. По итогам года покупателям жилья может быть выдано более 1,2 трлн рублей кредитных средств. При этом прогрессирующий рост ипотечного кредитования, не подкрепленный ростом экономики в стране, может привести к негативным социальным последствиям, считают эксперты. ➔

Перспективы и механизмы развития ипотеки обсуждались в рамках прошедшего с 2 по 4 октября Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса. Стратегическими медиапартнерами мероприятия выступили газета «Строительный Еженедельник» и портал «АСН-инфо».

Как заявил генеральный директор ООО «Универсальная ипотечная компания «УНИКОМ» Павел Штепан, сегодня на рынке ипотечного кредитования наблюдается небывалый рост. В частности, по итогам 2013 года эксперты ожидают, что в стране будет выдано ипотечных кредитов на сумму более 1 трлн 200 млрд рублей. В прошлом году было выдано 1,032 трлн рублей. Эта сумма является абсолютным рекордом за все время существования рынка. Каждая четвертая совершаемая сделка в стране – это оформление ипотеки, говорят эксперты.



ФОТО: МИХАИЛ ГРОМОВ

Каждая четвертая совершаемая сделка в стране – это оформление ипотеки, говорят эксперты

«Вообще потребительское кредитование сегодня активно растет, в отличие от коммерческого. И ипотека – это большая часть потребкредитования, – говорит господин Джикович. – Сегодня ипотеку целенаправленно раскручивают банки. Потому что, во-первых, это один из вернейших способов получить маржу, а во-вторых, потребительские кредиты – это как раз та функция, для которой банки и созданы».

В свою очередь, представители банковского сообщества с большим энтузиазмом отчитались о полученной по итогам первого полугодия прибыли. Марина Чубрина, заместитель председателя Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России», рас-

сказала, что по сравнению с 2012 годом ипотечный портфель Северо-Западного банка увеличился почти на 19% и сейчас составляет 74,5 млрд рублей. За девять месяцев 2013 года в СЗФО банком было выдано 14,5 тыс. жилищных кредитов на сумму 23 млрд рублей. При этом в Санкт-Петербурге рост ипотечного кредитования составил около 18,6%, а сам портфель составляет 44,3 млрд рублей. По словам госпожи Чубриной, максимальная активность на рынке ипотеки была зафиксирована в июле и сентябре 2013 года. В этот период банком было выдано ипотеки на 3,6 млрд рублей, из которых 2,2 млрд рублей было выдано клиентам на покупку

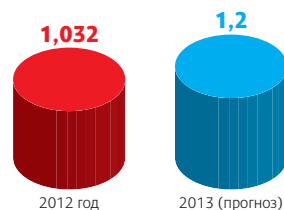
жилья в Петербурге. «В летние месяцы, в отличие от предыдущих лет, была зафиксирована очень высокая активность населения, и причиной этого могло стать то, что банки очень активно работали на ипотечном рынке, в частности представили новые ипотечные программы со снижением процентных ставок. Очень хорошо поработали наши партнеры-застройщики, которые также предложили неплохие акции, с учетом которых активность ипотечного кредитования на рынке СЗФО была очень высока, и особенно в Петербурге», – сказала заместитель председателя банка.

Как рассказал управляющий петербургского офиса ЗАО «Банк ЖилФинанс»

Андрей Пименов, кредитная организация в четыре раза увеличила объемы ипотечного кредитования по сравнению с показателями 2010 года. «И это при том, что в текущем году рост замедлился. В 2010 и 2011 годах рост составлял 97%, сегодня – только 30%. В этом году отмечается рост ставок к предыдущему периоду. Если в 2012 году ипотечная ставка была 12,1%, то сегодня она на отметке 12,72%», – заявил господин Пименов.

Эксперты отмечают, что все больше потребителей ипотечных продуктов предпочитают именно первичный рынок жилья. «Если раньше мы много говорили о том, что на «первичке» через ипотеку приобретается около 20% жилья, то сейчас в Петербурге доля сделок на первичном рынке возросла до 30%», – подсчитала директор департамента инноваций методологии и стандартизации АИЖК Мария Полякова. Такую тенденцию подтвердили и в Сбербанке. «В прошлом году в банке превалировала «вторичка», а в этом более 40% сделок приходится на первичное жилье», – резюмировала госпожа Чубрина.

Выдача ипотечных кредитов в РФ, трлн рублей



Источник: АИЖК

Удобренная почва для роста

Михаил Немировский / Бурный рост ипотечного кредитования обусловлен целым рядом как внешних, так и внутренних причин.

Директор департамента инноваций методологии и стандартизации АИЖК Мария Полякова в качестве внешней причины

называет изменение законодательства, а именно усиление контроля со стороны регулирующих органов, которые стремятся поддержать с их точки зрения менее защищенную сторону – заемщика. На кредиторов оказывается давление на федеральном уровне, что приводит к появлению более

мягких условий кредитования. Позитивно сказалась на повышении доступности ипотечных продуктов и стабилизация цен на рынке жилья. Рынок начал расти, когда цена на «квадрат» стала предсказуемой. В качестве внутренней причины госпожа Полякова указывает усиливающуюся конкуренцию банков. «Сегодняшний заемщик стал искушеннее. Его финансовая грамотность повышается, как и требования к оформлению кредита. Банкам приходится бороться за клиента», – полагает эксперт. В этой борьбе банки вынуждены опять же смягчать

условия по кредитам, делать ипотеку все более доступной. Вместе с тем без государственного вмешательства поддерживаемый банками бурный рост ипотечного кредитования может вогнать значительную часть населения страны в «долговые ямы», считают эксперты. «Во всей этой ситуации есть и другая сторона. В связи с растущей конкуренцией и снижением требований к заемщику у нас есть серьезное опасение, что риски для нерасчетливых граждан будут возрастать», – предупреждает Мария Полякова. По словам Павла Штепана, объемы ипоте-

ки растут на фоне нулевого экономического роста в целом по стране. И при достаточно высокой базовой ипотечной ставке в 12,6% уровень жизни и доходов населения не позволит закрыть эти кредиты. «Объемы ипотечного кредитования сегодня растут в первую очередь за счет малообеспеченных слоев населения, – соглашается Владимир Джикович. – Это категории граждан, у которых нет других источников дохода, и они вынуждены брать кредиты, а затем залезать в долговые ямы. И это очень опасная тенденция. Высокие темпы кредитования и ориентир банков на эти слои населения может привести к негативным социальным последствиям». По словам эксперта, сегодня о коллапсе кредитования

говорить рано: задолженность потребительского кредитования сегодня в стране составляет около 10 трлн рублей, включая ипотеку. При этом просроченная задолженность составляет около 400 млрд рублей. Это менее 5% от общей суммы. Доля ипотеки в «просрочке» – всего 2 млрд рублей. «Несмотря на это, в самое ближайшее время Госдуме РФ следует принять два ключевых закона: закон о потребительском кредите и закон о банкротстве физических лиц, что позволит защитить человека от крайних мер, когда он сам себя загнал кредитами в угол», – добавил господин Джикович.

Фотоотчет с мероприятия смотрите на сайте asninfo.ru

цифра
30-40 ипотечных программ действуют сегодня в Петербурге

703-44-44

Культура финского строительства

YITDOM.RU

ЮИТ ДОМ

корпоративные кредиты

Катание на американских горках

Вероника Маслова / До конца года ставки по корпоративным кредитам могут снизиться. Банковский рынок надеется на понижение ставки рефинансирования со стороны ЦБ и делает упреждающие шаги, отмечают эксперты. В конце сентября о снижении ставок для корпоративных клиентов на 0,5% объявил Сбербанк. Это может стать ориентиром для рынка.

Снижение ставок Сбербанком можно расценивать как упреждающий шаг, основанный на прогнозах поведения ЦБ, оценке инфляции и оптимизации административных издержек, отмечает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. Он считает, что можно ожидать аналогичных действий от других ведущих банков РФ, что должно позитивно сказаться на ставках по банковским займам и на спросе на все кредитные продукты. В мае 2013 года Сбербанк уже снижал ставки по корпоративным кредитам на 0,4-1,4 п.п. при кредите в рублях и на 0,15-0,6 п.п. в иностранной валюте. Тогда сам банк объяснял это решение стремлением поддержать реальный сектор кредитам.

При сохранении текущих условий в экономике банки вслед за Сбербанком, скорее всего, будут снижать ставки, а спрос будет расти. Но при негативных колебаниях в экономике спрос может снизиться, считает заместитель председателя правления Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП) Максуд Купров. Так что говорить о долгосрочной тенденции снижения ставок и кардинального роста спроса не стоит. Вместе с тем пока усилил ЦБ и внешние факторы положительно влияют на стоимость ресурсов, добавляет банкир.

Общая тенденция на снижение ставок очевидна, согласно Ольге Щербакова, первый заместитель председателя правления Энергомашбанка. Однако сочетание двух взаимоисключающих факторов – ухудшение макроэкономических показателей и традиционный сезонный спрос на кредитные ресурсы со стороны корпоративных

клиентов – вероятно, сможет внести коррективы в прогнозы. Решение Сбербанка она тем не менее считает маркетинговым ходом, так как снижение затронет исключительно определенную классификацию кредитов и будет существенным только для крупных сумм кредитов. «Сама идея снижения ставок, проводимая в жизнь крупнейшими банками, отражает желание экономики обеспечить доступ бизнеса к деньгам. Крупные банки являются локомотивом для всей банковской системы: после такого заявления многие банки обратятся к анализу своих возможностей. При этом, скорее всего, снижение ставок

При сохранении текущих условий в экономике банки вслед за Сбербанком, скорее всего, будут снижать ставки, а спрос будет расти

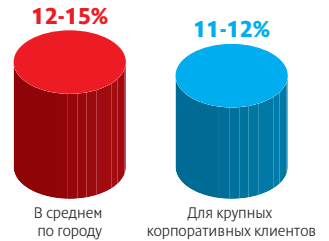
по кредитам будет происходить за счет снижения ставок по депозитам», – отмечает госпожа Щербакова.

Процесс снижения ставок по кредитам в любом случае будет возможен при снижении ставок по депозитам с определенной задержкой, согласен начальник коммерческого управления Банка БФА Федор Зобнев. «Такая тенденция уже наметилась, и ряд банков уже снижает ставки по депозитам. Но в конце года, как правило, банки активно конкурируют за привлекаемые ресурсы, объявляют сезонные предложения, поэтому до конца года

мы не прогнозируем реального снижения стоимости привлечения ресурсов и существенного снижения ставок по кредитованию», – добавляет он.

В III квартале текущего года средняя ставка по рублевым кредитам сроком до одного года составляла примерно 11,3%, отмечает Максуд Купров. «Мы полагаем, что при сохранении текущей рыночной ситуации, скорее всего, будет незначительное, на уровне 1%, падение ставок по рублевым кредитам. Но вместе с тем рыночные условия могут быстро меняться, что не сможет не отразиться на ставках по кредитам», – говорит он.

Ставки кредитования для юридических лиц, % в год



Источник: Северо-Западный региональный центр Райффайзенбанка

Дополнительным фактором, влияющим на кредитные ставки на все без исключения банковские продукты, является текущий уровень инфляции в стране, который продолжает постепенно падать и по итогам 2013 года, скорее всего, будет находиться вблизи таргетируемого со стороны ЦБ диапазона, добавляет господин Сороко. Он полагает, что снижение процентных ставок по корпоративным кредитам будет в рамках 0,5-1,0 п.п.

Виктор Хребет, заместитель председателя правления банка «Западный», напротив, полагает, что ввиду большого спроса на корпоративные кредиты, а также учитывая экономическую ситуацию в России, да и в целом в мировой экономике, ставки не будут снижаться. Скорее, будут незначительные колебания в сторону роста.

Банкиры ждут клиентов

Вероника Маслова / В конце года кредитная активность компаний возрастает. IV квартал отличается повышенным спросом на корпоративные кредиты со стороны компаний, которые пополнили оборотные средства в связи с «предновогодней лихорадкой». Текущие инвестиционные настроения крупных корпоративных клиентов, скорее, можно назвать сдержанными. Но в целом спрос на кредиты устойчив, отмечают банкиры.

Традиционно деловая активность крупных корпоративных клиентов к концу года возрастает, и есть все основания полагать, что так будет и в этом году. Однако из-за макроэкономической конъюнктуры и сокращения темпов роста российской экономики

спрос на финансирование в IV квартале будет ниже в сравнении с аналогичным периодом 2012 года, считает директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Коньшков. Сегмент среднего и особенно малого бизнеса продемонстрирует более серьезный рост по сравнению с сегментом крупных корпоративных клиентов, добавляет он. С ним согласен аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. Он считает, что существенно изменения в спросе со стороны корпоративных клиентов ожидать не стоит в связи с низкой инвестиционной активностью внутри страны, плохими макроэкономическими прогнозами и проблемами с бюджетом РФ. «Восстановление потре-

бительского доверия может начаться после начала полномасштабной программы помощи экономике, так как принимаемые на данный момент меры, за исключением, вероятно, «заморозки» тарифов, не смогут сформировать резкий рывок ВВП страны», – говорит аналитик. По словам Максуда Купрова, заместителя председателя правления МБСП, с окончанием сезона отпусков и традиционного летнего затишья на рынке спрос на корпоративные кредиты активизировался. Активно привлекают средства компании строительной отрасли, в частности гражданского и инфраструктурного строительства, инженеринговые организации, предприятия торгового сектора, ВПК. За последний год доля строительных компаний в кредитных

портфелях банков сильно возросла благодаря достаточно большому числу реализуемых строительных проектов жилой недвижимости, также отмечает Федор Зобнев, начальник коммерческого управления Банка БФА. Но тут же добавляет, что процесс получения новых разрешений на строительство и начало новых проектов замедляется, в связи с этим в следующем году динамика по кредитованию строительных компаний может замедлиться. «Сегодня демонстрируют деловую активность, во-первых, те компании, спрос на товары и услуги которых не является циклическим и не зависит от экономической ситуации в стране, во-вторых, экспортные компании и компании – производители товаров с высоким уровнем добавленной стоимости. Прежде всего это потребитель-

ский сектор, телекоммуникационная отрасль и торговля», – добавляет господин Коньшков. Ольга Щербакова, первый заместитель председателя правления Энергомашбанка, ожидает в IV квартале прироста базы новых клиентов на 10-15%. «Спрос со стороны корпоративных клиентов мы оцениваем как устойчивый, с потенциалом роста 10-15% ежегодно. Заемные средства необходимы для сферы обслуживания, торговли и строительства. Однако не всегда банки могут удовлетворить растущий спрос клиента в силу специфики кредитной политики и требований

к наличию у заемщика ликвидного залога», – отмечает она. Большая доля действующих кредитов заканчивается в конце года, и компании, утверждая планы по развитию на следующий год, параллельно стараются решить вопросы финансирования. Но данная активность все равно связана в основном с действующими клиентами в рамках работы по замещению действующих кредитов, констатирует господин Зобнев. В целом по итогам года темпы роста рынка корпоративного кредитования будут на уровне 12-15%, прогнозирует Антон Сороко.

цифра

12-15%

составит, по прогнозам аналитиков, рост рынка корпоративного кредитования в 2013 году



Вадим Персов: «Добиться успеха можно только инвестируя в людей»

Максим Шумов / Генеральный директор ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза» Вадим Персов рассказал «Строительному Еженедельнику» об основных требованиях заказчика к экспертизе, а также о роли коллектива в деятельности компании.

– Вадим Леонидович, в апреле 2012 года государство уравнило в правах государственную и негосударственную экспертизы. Как удалось за столь небольшой срок стать одной из ведущих экспертиз страны?

– Дело в том, что 1 апреля 2012 года все аккредитации, выданные ранее Минрегионом, были приостановлены. Мы одни из первых в городе восстановили свою аккредитацию – сначала в части экспертизы проектной документации, затем и в части экспертизы результатов инженерных изысканий. Сегодня у нас в экспертизе трудится более 60 человек, из них 27 экспертов, аттестованных в Минрегионе по всем направлениям деятельности. Семь экспертов аттестованы по инженерным изысканиям. При этом отмечу, что они работают на постоянной основе, это позволяет работать более оперативно, а главное, выдерживать сроки. Просто мы экономим на бюрократическом аппарате и обслуживаем персонале. Таким образом, в нашей организации сегодня действительно есть два мощных направления экспертизы. Мощных не только по квалификации специалистов, но и по их количеству, что в сегодняшней ситуации кадрового голода не менее важно.

– Как удалось сформировать столь серьезный кадровый костяк?

– Главной идеей развития нашей организации было создание сильного, квалифицированного коллектива, способного решать любые задачи. Чем сложнее, тем интереснее. Поэтому все ресурсы мы вкладывали в людей. Подготовку и аттестацию специалистов начали еще в 2011 году. Из первого десятка аттестовались всего два человека, в дальнейшем мы довели процент сдавших экзамен до 100%. Часть экспертов приходят к нам из государственных экспертиз, кого-то мы учим сами и готовим к прохождению аттестации. Сегодня многие жалуются, что аттестовываться тяжело или даже невозможно, я заявляю: мы это сделали. Просто потому, что мы к этому готовимся, тратим время и средства. Мы инвестируем в людей. Только так и можно добиться успеха.

– Что позволяет вам держать специалистов на местах? Как мотивируете персонал?

– Прежде всего это уважительное отношение к нашим экспертам. Они официально аттестованы на федеральном уровне, и заключение экспертизы опирается на их оценку соответствия принятых в проекте решений действующему законодательству. Каждое экспертное заключение – это сложная и индивидуальная работа. Мы создаем для наших сотрудников комфортные условия работы – это и хороший полис ДМС, и бесплатное питание, и трансферт до работы. У нас дружный коллектив, вместе отмечаем все праздники и дни рождения, выпускаем свой журнал. И наконец, мы платим хорошие деньги. И в этом не стыдно признаться: да, наши эксперты материально мотивированы. В общей работе над проектами участвуют и специалисты, еще не прошедшие аттестацию, – так они получают опыт и готовятся к экзаменам. У нас нет сегрегации, мы не выделяем «аттестованную элиту», мы гордимся собой – нашим коллективом!

– Расскажите непосредственно о результатах работы компании за последнее время.

– На сегодняшний день мы выпустили уже около 600 заключений для организаций из различных регионов нашей страны, и, отмечу, ни по одному заключению у нас нет ни одного отказа в получении разрешения на строительство, нет ни одного суда! 100% результат – это своеобразный знак качества. И это исключительно заслуга нашей команды. Более того, все наши заказчики и к и,

кто хотел получить кредиты Сбербанка, используя заключения Межрегиональной негосударственной экспертизы, их получили. Понимая всю ответственность, лежащую на нас как на экспертной организации, мы первые в нашем регионе приняли решение страховать свою ответственность по каждому объекту. Вместе с заключением мы выдаем заказчику экземпляр страхового полиса.

– А какие основные требования предъявляет заказчик к экспертизе?

– Основные требования заказчика – это соблюдение срока экспертизы, ее качество и помощь в проработке проекта. Благодаря тому что у нас есть такое количество грамотных специалистов, нам удается обеспечивать как качество выполняемых работ, так и минимальные сроки работ, то есть самые жизненно важные для серьезного заказчика параметры. Работая в процессе экспертизы над проектом, мы не берем денег за консалтинг, сопровождение и помощь в поиске наиболее эффективных и соответствующих действующему законодательству инженерных и хозяйственных решений. Заказчик платит за нашу работу один раз. Тем не менее вся выпускаемая нами документация всегда максимально подробно и проработанная.

– Как пошагово строится работа с заказчиком в вашей организации?

– Технология работы с заказчиком складывается так: первоначально все заявки идут в коммерческий отдел. И нам очень важно было максимально упростить эту процедуру. Сегодня это можно сделать и по электронной почте или отправить заявку на сайте. Таким образом мы стали доступны и для самых удаленных регионов России. Стоимость экспертизы определяется на основе расчета по 145-му Постановлению Правительства РФ. У нас нет никаких коммерческих цен и т. д. – мы действуем исключительно в рамках закона. Срок исполнения договора и его стоимость наш

Фото: Наталья Юрченко



Коммерческий директор Елена Гладиллина

коммерческий директор, Елена Николаевна Гладиллина, согласовывает с заказчиком. В течение 10 календарных дней после начала работ заказчик получает уведомления с замечаниями по всем разделам проекта. Этот список исчерпывающий. Далее начинается работа по устранению замечаний непосредственно с экспертами. Если срок договора исчерпан, мы готовы его бесплатно продлить, но не до бесконечности. Удаленным иногородним заказчикам мы оказываем услугу по транспортировке и возврату документации экспресс-доставкой за наш счет. Практика доказала, что только так можно гарантировать сроки.

– С какими крупными компаниями удалось поработать? Кто ваши постоянные клиенты?

– За время нашей работы мы делали экспертизу для многих компаний, в том числе крупных застройщиков и организаций федерального уровня. Другое дело, что перечислять их здесь – это значит в определенной мере ранжировать и выделять из общего списка. Полный перечень выполненных нами работ и наших партнеров можно увидеть на нашем сайте. И потенциальный заказчик может наглядно удостовериться в том, кто и когда к нам обращался, получить независимый отзыв о нашей работе. Лозунгом нашей организации стала фраза: «Нам одинаково важны ваши результаты и ваше отношение к нам!». Все наши клиенты остались довольны качеством нашей работы. Прежде всего потому, что могли быть уверены: они получат качественный продукт в нужное им время. Мы в полной мере отдаем себе отчет, что стоимость экспертизы составляет долю процента от стоимости объекта, она, по сути, незаметна. Да и время нашей работы несоизмеримо с общим сроком осуществления проекта: из трех лет строительства объекта 30 дней – это мизер. Но на данном этапе работы заказчика каждый день просто стоит дороже, чем сама экспертиза. Стоимость времени здесь понимают все.

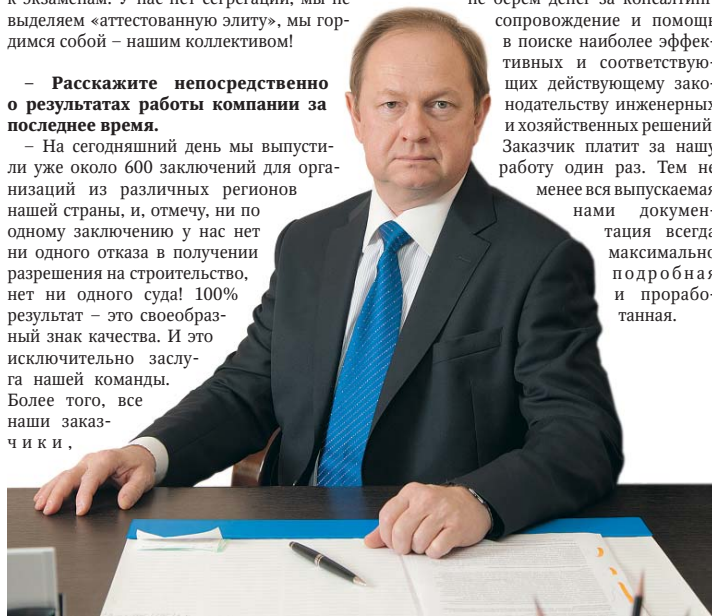


Фото: Наталья Юрченко

– Ни по одному заключению у нас нет ни одного отказа в получении разрешения на строительство, нет ни одного суда!

Вадим Персов, генеральный директор
ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза»

600 заключений –
100%-й результат

Борис Витлин: «Как профессионалы мы преодолели все болезни роста»

Сегодня ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза» работает почти во всех регионах страны. Большой объем заказов поступает из регионов Сибири, Уральского округа и областей Крайнего Севера. О работе с регионами рассказал начальник отдела инженерных изысканий компании Борис Витлин.

– Когда компания начала работать по направлению инженерных изысканий? Какой объем экспертизы изысканий занимает в общем обороте компании?

– Мы начали выполнять экспертизы инженерных изысканий с сентября 2012 года. С того момента нами выпущено около 300 заключений в отношении инженерных изысканий. Помимо этого, мы участвуем в рассмотрении инженерных изысканий в составе проектной документации. Большая часть этих заключений выдана нами по заявкам других НГЭ, которые не имеют соответствующей

аккредитации. У нас установились очень теплые и конструктивные отношения с рядом экспертных организаций, в основном Уральского и Сибирского регионов. К нам обращаются из Свердловской области, из Тюмени, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. Были заявки из Челябинской, Мурманской областей.

– Говорит ли большой спрос со стороны регионов о низком качестве местной экспертизы?

– По всей видимости, у региональных изыскателей нет желания обращаться

в местные НГЭ, даже имеющие все аккредитации. Видимо, сказывается небрежное отношение к заказчику, к срокам. В результате он просто вынужден обращаться к нам. С другой стороны, в стране действительно не так много аттестованных специалистов. Да, Петербург и Москва кое-как справились и набрали штаты, а в регионах все гораздо хуже. Формировать команду из пяти специалистов – аттестованных изыскателей – это сложная задача и, вероятно, нецелесообразная экономически, потому что их нужно обеспечивать постоянной работой. На данный момент решаем вопросы, связанные с инженерными



Фото: Никита Крючков

изысканиями для нескольких сторонних экспертиз. И никакой проблемы тут нет. Для наших партнеров это удобнее содержания большого штата экспертов.

– Какого рода объекты поступают к вам на экспертизу?

– Мы занимаемся любыми объектами, которые интересны заказчику. От пристройки к магазину до крупных жилых массивов. Мы работали с крупными проектами квартальной застройки, которые различаются по инженерно-геологическим условиям, но опять-таки мы обладаем достаточными знаниями и опытом, чтобы разобраться в любой инженерно-геологической ситуации применительно к объектам любого уровня ответственности.

– Сколько сегодня вы загружены работой?

– Загрузка у нас сегодня большая, без дела не сидим. Мы выпускаем от 30 до 60 заключений в месяц. Все работы производятся специалистами, работающими на постоянной основе. Это не принципиальная позиция. Просто у нас есть реально такая возможность. Мы не тратим время на самовыражение и самоутверждение. Идет конструктивное обсуждение между состоявшимися профессионалами, а когда есть общий язык, решения принимаются быстро.

справка

ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза» было образовано в августе 2010 года. Организация имеет свидетельство об аккредитации Министерства регионального развития РФ № 78-3-5-093-10 от 1 декабря 2010 года на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. С момента основания организация выдала более 600 заключений, и по каждому заключению было получено разрешение на строительство. Из них около 300 заключений было выдано по результатам инженерных изысканий. Сегодня компания выдает до 60 заключений в месяц.

Фото: Никита Крючков



Александр Нешин: «Дефицит аттестованных экспертов в стране сохраняется»

Руководитель департамента инженерных изысканий ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза» Александр Нешин рассказал «Строительному Еженедельнику» о дефиците аттестованных Минрегионом РФ специалистов и перспективе института негосударственной экспертизы.

– Благодаря чему вам удалось стать одной из первых организаций в городе, выполняющих экспертизу результатов инженерных изысканий? Что нового вы готовы предложить изыскательским организациям?

– Действительно, кроме нас среди организаций негосударственной экспертизы серьезной структуры, которая

могла бы заниматься экспертизой результатов инженерных изысканий, наверное, нет. Наш состав специалистов отличается от других компаний тем, что все специалисты аттестованы Минрегионом РФ и имеют опыт работы. Так сложилось, что большая часть специалистов работала в инспекции по надзору над инженерными изысканиями в Ленинградской области.

Они имеют громадный опыт работ – некоторые специалисты трудятся в отрасли по 15-20 лет. Они понимают специфику и хорошо знают наш регион. Для изыскательских организаций мы предлагаем расширить формат работы: на момент подписания договора на инженерные изыскания согласовывать задание на изыскания с нами и в результате предлагать заказчику

конечный продукт – результаты инженерных изысканий, прошедшие экспертизу. Это выгодно заказчику – он экономит время и облегчает свою работу с проектировщиками. Это выгодно изыскателям – они получают оплату за свою работу сразу, и нет необходимости возвращаться к старым работам, сданным давным-давно, для исправления замечаний экспертизы.

Фото: Никита Крючков





Андрей Шестаков: «Преодоление административных барьеров нужно начинать с муниципалов»

Максим Шумов / Министр строительства и промышленности Архангельской области
Андрей Шестаков рассказал об объемах финансирования расселения аварийного жилья, а также о роли малоэтажного строительства в жизни региона. ➔

Какие основные проблемы стоят перед строительным комплексом области?

Как и в большинстве регионов России, основной проблемой, препятствующей развитию строительного комплекса, является низкая обеспеченность земельных участков объектами инженерной инфраструктуры. Не всегда застройщик готов вкладывать в инженерию деньги, так как в ряде случаев себестоимость такой недвижимости уйдет далеко за рамки возможностей ее потребителей. Также актуальным остается вопрос излишних административных барьеров, которые затягивают инвестиционный процесс, замедляют скорость оборота капитала и являются плодотворной почвой для развития коррупции. Для решения проблемы в областной администрации создана межведомственная рабочая группа под председательством заместителя губернатора – вопрос курируется на самом высоком уровне. Однако силами областной власти этот клубок не распутать, в первую очередь необходима принципиальная позиция глав муниципальных образований. Немалозначимым является фактор высокой стоимости квадратного метра, сложившийся на рынке недвижимости региона, который ограничивает число потенциальных участников долевого строительства и тормозит привлечение в отрасль частных инвестиций. Усугубляет эту обстановку и недоверие граждан к долевному строительству.

Как обстоит дело с жилищным строительством? Какой объем жилья планируете ввести в 2013 году?

По итогам прошлого года Архангельская область по вводу жилья заняла шестое место среди регионов Северо-Запада. Было введено 269,3 тыс. кв. м, или более 3,8 тыс. квартир. Среднеобластной показатель ввода жилья на одного жителя составил 0,23 кв. м. За семь месяцев текущего года в регионе за счет всех источников финансирования введено 98,0 тыс. кв. м жилья, или 1457 квартир, это на 7% больше, чем в аналогичном периоде 2012 года, или 31% от плана. Однако всем нам известно, что основной ввод наблюдается в конце года, так что эта цифра не в полной мере репрезента-



тивна. В соответствии с утвержденными Минрегионом России контрольными показателями по вводу жилья перед строительным комплексом Архангельской области стоит задача в 2013 году ввести в эксплуатацию 316 тыс. кв. м – мы ориентируемся выдать такой результат или даже больше.

Насколько успешно идет исполнение майских указов президента в отношении жилищной политики?

Исполнение указов осуществляется в установленные сроки. Утвержден план мероприятий по достижению показателей социально-экономического развития области. Нужно сказать, что в деле исполнения указа есть как успехи, так и объективные трудности. Хорошо обстоят дела с обеспечением земельных участков, предоставляемых многодетным семьям для индивидуального строительства, инженерной инфраструктурой – сразу после вступления в силу указов президента в области были внесены необходимые поправки в нормативные правовые акты и началась работа по улучшению жилищных условий

этой категории граждан. Сложнее обстоят дела с развитием арендного жилья – как и все новое, а если точнее, то хорошо забытое старое, эта форма бизнеса вызывает у инвесторов определенные опасения.

Насколько критично складывается ситуация с аварийным фондом в области? Какой объем работ запланирован на ближайшие два года?

Проблема ветхого и аварийного жилья является одной из болевых точек региона. На сегодняшний день в области насчитывается более 488,9 тыс. кв. м аварийного жилья, на решение указанной проблемы в 2013–2015 годы из средств бюджета области планируется выделить более 3 млрд рублей, общий же объем финансирования мероприятий по расселению аварийного жилфонда должен составить порядка 9 млрд рублей. За три года правительство региона планирует расселить 261 тыс. кв. м аварийного жилфонда, что позволит переехать в новые дома 14,5 тыс. северян.

Насколько востребован в регионе сегмент ИЖС?

Являясь эффективным способом улучшения жилищных условий, ИЖС ежегодно обеспечивает порядка 50% ввода жилья на территории региона. Это показывает, что жителям области нравится жить в собственных домах, а власть должна поддерживать это здоровое желание граждан. Преследуя эту цель, в рамках проекта государственной программы предусмотрено субсидирование процентных ставок по кредитам на осуществление индивидуального жилищного строительства. Малоэтажное строительство также является актуальным для Архангельской области, так как оно

обладает рядом преимуществ: имеет меньшие сроки и сметную стоимость строительства, не исключает возможность строительства автономных систем обеспечения, что весьма привлекательно ввиду отсутствия достаточного количества земельных участков, обеспеченных инженерией, не нарушает историческую застройку муниципальных образований региона. В настоящее время министерство формирует банк данных типовой проектной документации, и проектам ИЖС в нем отведена не последняя роль. Кроме того, в малоэтажном домостроении более распространено применение экологических и энергоэффективных материалов, что благотворно влияет на качество жизни северян.

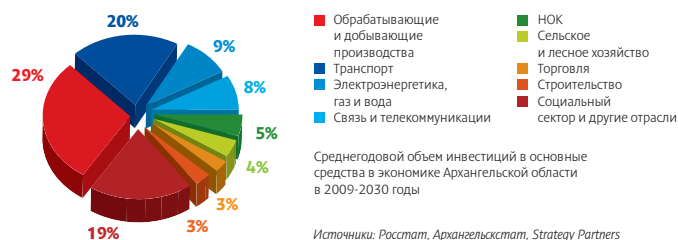
При этом развитие ИЖС подразумевает непростое решение вопросов с обеспечением участков инженерией. Готова ли область к таким расходам?

Потребность в инженерной инфраструктуре превосходит возможности регионального бюджета на много лет вперед, поэтому приходится расставлять приоритеты. В ближайшие годы инженерной инфраструктурой будут обеспечиваться в основном земельные участки для многодетных семей. Проводя работу по выделению земельных участков этой категории граждан, муниципальные образования стараются выбирать участки, наиболее подготовленные для строительства, тем самым сокращая затраты на их обеспечение инженерией. Однако и в этом случае мероприятия обходятся бюджету недешево. К примеру, строительство 1 км грунтовой дороги стоит порядка 20 млн рублей, а это только минимум, который необходим. По области начитывается порядка 3500 многодетных семей, представляете, сколько километров дороги необходимо, чтобы обеспечить такое количество земельных участков? А еще необходимо электричество, вода, где-то даже газ и канализация, и получается, что общая потребность в финансовых средствах составляет более 4,9 млрд рублей. А есть и другие категории граждан, которые не меньше многодетных хотят иметь свой дом.

Как оцениваете результаты перехода от лицензирования к саморегулированию? Как оцениваете роль и работу НОСТРОЙ?

Сама по себе идея саморегулирования является красивой, я бы даже сказал, вдохновляющей. Кому как не представителям профессионального сообщества знать, кто достоин чести влиться в их ряды, а кто нет. С другой стороны, как всегда, в процессе реализации все оказывается не так уж и радужно. Ни для кого не секрет, что существует множество саморегулируемых организаций, которые буквально продают допуски, преследуя исключительно цели собственного обогащения, а не те, которые декларируют. О какой безопасности может идти речь в этом случае? Основной задачей НОСТРОЙ является как раз недопущение подобного, однако это имеет место быть, и никаких предосторожностей пока не видно. Но справедливости ради нужно сказать, что есть и достойные СРО, и их подавляющее большинство. Эти СРО, помимо того что обеспечивают контроль за профессиональной деятельностью своих членов, берут на себя часть социальных обязательств и участвуют в инициативах региональных властей. НОСТРОЙ и СРО должны быть тем мостиком, который связывает органы власти и профессиональное сообщество.

Оценка структуры годовых инвестиций в экономику Архангельской области до 2030 года



Поморье буксует на госзаказе

Максим Шумов / Среди ключевых проблем строительного комплекса Архангельской области – отсутствие масштабных проектов, несовершенство работы по 94-ФЗ и трудности в переговорах с представителями власти на местах. ➔



Вячеслав Широкий, член совета СРО НП «Союз профессиональных строителей»:

– В Архангельской области в части строительства только одни проблемы, и для перечисления их нужно написать трактат. По сути дела, в масштабах России в нашем регионе никакого строительства нет как такового. Да, у нас строится социальное жилье. Но по цене 30-35 тыс. рублей за 1 кв. м у нас строят «домики Ниф-Нифа», которые люди в здравом уме сами себе никогда бы не построили и не купили. А нормальные дома под социальные программы просто не попадают по стоимости. Спрос на жилье есть, а нормального жилья нет.

Если говорить о коммерческой стройке, то, например, наша компания работала два года на Коряжемском ЦБК, это был один из самых больших проектов по СЗФО. Сейчас идет реконструкция Новодвинского ЦБК. В основном на этих объектах работают петербургские и московские организации, а местные пытаются получить субподряд. Вообще ситуация с загрузкой организаций очень нестабильная. Сегодня у местных строителей есть работа, а завтра они будут сидеть без заказа. Планировать свою экономику сегодня никто не в силах.



Анатолий Филатов, начальник ПТО ООО «Управление строительных работ»:

– Я абсолютно уверен, что глобальных, неразрешимых проблем в строительном

комплексе Архангельской области нет. Большая часть проблем – текущие трудности. Например, работа по государственным контрактам. Допустим, есть проект, который успешно прошел госэкспертизу, но по факту он оказался «кривым», требующим как минимум доработки, а то и переработки. Встает проблема: нужно закрывать объемы работ, а сделать это очень трудно из-за перекоса в проектно-сметной документации, так как закрываться нужно по факту, то возникают объемы работ, которые отсутствуют в смете, и наоборот. К счастью, администрация города идет нам навстречу, решает вопросы с утверждением новой сметной документации к договору с включением фактически выполненных объемов и исключением работ, не выполняемых на объекте строительства, – все это в рамках цены госконтракта. Также трудность еще в том, что в госконтрактах прописана жесткая, фиксированная сумма (94-ФЗ); если перед аукционом были упущены объемы работ при изучении проектно-сметной документации, то в случае победы для организации это может оказаться сюрпризом и влететь в копеечку, так как данные дополнительные работы не принимаются, и остается уповать только на непредвиденные расходы, учтенные в смете.

Что действительно волнует строителей, так это кадровая проблема. Грамотных специалистов в отрасли не просто очень мало, их единицы. Я даже общался с представителями специализированных вузов – вроде как выпускники есть и даже куда-то трудоустраиваются. С другой стороны, все те кандидаты, которых мы просматривали в последнее время, показали крайне низкий уровень компетенции. Так, мы уже давно не можем найти хорошего специалиста в ПТО. Смотрели молодежь, пыта-



По договору Союза профессиональных строителей и С(А)ФУ выпускники вуза смогут пройти практику в строительных компаниях области



Конкурсы профмастерства в регионе направлены на повышение престижа рабочих специальностей

ясь обучить, смотрели и опытных людей: большинство проблем – это слабая техническая подготовка, низкая грамотность, нежелание работать. Многие не имеют навыков чтения строительных чертежей, не говоря уже о работе на специализированных программных комплексах, таких как «Гранд-Смета». По рабочим специальностям вообще дело плохо. Само отношение к работе часто наплевательское, люди не ценят работу и не дорожат ею.

нибудь вопросом занимается один чиновник, и он часто бывает то занят, то в отпуске, то в командировке, и вопрос бывает нерешенным в течение нескольких месяцев. Вот такая у нас бюрократия. Несмотря на это хочу сказать несколько добрых слов в адрес отдела государственной охраны объектов культурного наследия, возглавляемого Виталием Охремчуком, а также ведущего консультанта этого отдела Максима Яновича за оказанную помощь во время



Владимир Артемьев, учредитель ООО «АКСК»:

– Те условия и требования, которые сегодня ставятся перед строителями

и проектировщиками на местах, в муниципалитетах, исходят от поразительно неграмотных людей. Если в крупных муниципальных округах дело обстоит еще более-менее, там работа налажена годами, то в небольшие муниципалитеты в последнее время я уже даже и не выхожу. Неграмотность, дилетантизм тормозят развитие региональной стройки. Работа по муниципальным заказам превращается для строителей просто в пытку. Некорректно, неграмотно составлены сами требования. Они никак не привязаны к реалиям рынка, не привязаны к самому строящемуся объекту. И сроки, и ценовая политика, и какие-то гарантийные обязательства – каждым своим действием муниципалы усложняют строителям жизнь. Например, сейчас в муниципалитетах мне заявляют, что я, проектировщик, должен нести ответственность за объект еще и в период эксплуатации. Да на каком основании? Откуда они берут эти требования? Почему проектировщики должны отвечать за дальнейшую эксплуатацию?

Сегодня у областных строителей есть работа, а завтра они будут сидеть без заказа. Планировать свою экономическую деятельность сегодня никто не в силах

Квалифицированных специалистов фактически единицы, и их сложно найти. Как итог, на предприятии большая текучка и постоянный поиск квалифицированных работников.

Работы для нашей организации хватает. Мы работаем исключительно в Северодвинске, и организация себя полностью обеспечивает загрузкой. Действующих контрактов порядка десяти продолжительностью на три года непрерывной работы предприятия.



Владимир Немченко, генеральный директор ООО «Кондор-техно»:

– Сегодня в Архангельске достаточно хлопотно заниматься реконструкцией исторических зданий, приспособлением их под современные нужды. Учитывая все проблемы, начиная с согласовательной деятельности и до финансовых затрат, связанных с восстановительными работами, очень много времени занимает процесс реставрации, поиска специалистов и т. д. Требуются немалые затраты на длительный период до начала возврата денежных средств, в наш нестабильный век очень рискованно заниматься таким бизнесом. Власть и бизнес в Архангельской области – это как две планеты, каждый чиновник сморит, где и как он может заработать, учитывая свою должность и положение, а платить за все приходится бизнесу. Любой вопрос, требующий согласования с чиновником, с первого раза не решить, постоянно меняются условия или возникает необходимость в предоставлении все новых и новых документов и т. д. Уходит очень много времени на все – каким-

формления восстановительных работ «Макаровских бань». И хотелось бы отметить, что с приходом в Министерство культуры министра Льва Вострякова ситуация изменилась в лучшую сторону, большую помощь при оформлении документов оказал заместитель министра Андрей Фомин. Но как бы худо ни было, я по жизни оптимист и всегда стараюсь выстроить планы на будущее, но с оглядкой назад. В голове вертится много различных предложений, по коммерческим соображениям говорить не буду, но планы на будущее всегда есть!

Доля оборота малого предпринимательства в секторе в базовом сценарии, %



Оборот малого предпринимательства по секторам экономики Архангельской области в базовом сценарии, млн рублей



Источник: аналитика Strategy Partners

Василий Мурашкин: «Коммерческие» СРО чаще всего срывают исполнение госзаказа»

Максим Шумов / Исполнительный директор СРО НП «Союз профессиональных строителей» Василий Мурашкин рассказал «Строительному Еженедельнику» о необходимости системной работы над совершенствованием градостроительного законодательства, а также о перспективах реализации проектов КОТ в Архангельской области.

– Какие программные мероприятия ответственны за развитие строительной отрасли региона?

– Сегодня на территории Архангельской области действует стратегия развития строительной отрасли региона, она включает в себя строительство объектов жилищного, социального и инженерного назначения. Кроме того, в регионе приняты меры по стимулированию строительства жилья эконом-класса, малоэтажной застройке, снижению доли аварийного и ветхого жилфонда. Второе направление – развитие промышленности, обеспечивающей компании региона стройматериалами. Третье – устойчивое развитие сферы жилищно-коммунального хозяйства, включающее мероприятия по обеспечению эффективности и надежности работы жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения, улучшению качества предоставляемых услуг.

– Есть ли предпосылки и резерв для наращивания жилищного строительства в регионе?

– Я считаю, что потенциал развития строительной отрасли и сферы жилищно-коммунального хозяйства региона большой. При этом работу сегодня необходимо строить за счет грамотного территориального планирования, снижения административных барьеров, повышения прозрачности процедур в инвестиционно-строительном комплексе, подготовки профессиональных кадров.

Одним из перспективных направлений освоения территорий под жилищное строительство является реализация проектов развития застроенных территорий. Выступая в качестве важнейшего направления вложения инвестиций, проекты развития застроенных территорий не только приносят прибыль инвестору, но и оказывают реальное воздействие на социально-экономические процессы в муниципальных образованиях, совершенствуют их архитектурно-планировочную структуру, содействуют пополнению местных бюджетов за счет земельных платежей. Реализация проектов развития застроенных территорий является актуальной в первую очередь в крупных городах и населенных пунктах муниципальных образований Архангельской области вследствие наличия на территориях кварталов непригодного для проживания жилищного фонда и отсутствия свободных площадей для нового строительства.

– В свою очередь, что тормозит темпы жилищного строительства?

– К сожалению, основными проблемами в сфере жилищного строительства являются отсутствие земельных участков, обеспеченных инженерной инфраструктурой, отсутствие четких механизмов привлечения частных инвестиционных и кредитных ресурсов в строительство и модернизацию коммунальной инфраструктуры, а также непрозрачные и обременительные для застройщика условия присоединения к системам коммунальной инфраструктуры. В то же время решение данных проблем необходимо для обеспечения увеличения темпов жилищного строительства, удовлетворения платежеспособного спроса населения на жилье, стабилизации цен на рынке жилья.



– Насколько актуальны основные проблемы саморегулирования в Архангельской области?

– Сегодня наибольшая проблема, отмечаемая всем строительным сообществом, заключается в отсутствии устойчивой законодательной базы для регулирования строительства и градостроительной деятельности в целом. Проблемы законодательства в значительной степени определяют отсутствие четкой иерархии и системы технических регламентов, стандартов и сводов правил. Я считаю, что работа по разработке, внесению изменений и поправок в технические нормативы должна вестись государственными органами не от случая к случаю, а системно и на постоянной основе.

Работа по внесению поправок в технические нормативы должна вестись государственными органами не от случая к случаю, а системно и на постоянной основе

Конечно, острой проблемой остается деятельность так называемых коммерческих СРО или их представителей, не исключением стала и Архангельская область. Суть проблемы состоит в том, что эти организации продают свидетельства о допуске к выполнению строительных работ. Предоставлять документы, подтверждающие наличие специалистов и материальных ресурсов, необязательно. И по нашим наблюдениям, именно организации, состоящие в таких СРО, чаще всего срывают исполнение государственных и муниципальных заказов.

– Насколько обеспечены работой подрядные организации региона?

– На сегодняшний день подрядчики нашей области еще не вышли на докризисные показатели объема возводимого жилья. Предпосылки для роста темпов строительства есть, тем более что местная власть ставит перед строителями высокие задачи. Растет индивидуальная жилая застройка, осваиваются новые территории в Архангельске под жилищно-граждан-

ское строительство, в Северодвинске на острове Ягры планируется строительство ФОК «Звездочка», в 2014 году начнется строительство глубоководного порта в Архангельске.

– А что можете сказать о кадровом обеспечении отрасли? Хватает ли грамотных специалистов на местах?

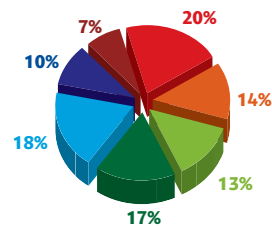
– Сегодня область столкнулась с острой проблемой нехватки специалистов с начальным и средним профессиональным строительным образованием, в основном это каменщики, плотники, штукатуры, маляры, электромонтеры по ремонту и обслуживанию электрооборудования, электрогазосварщики и т. д. Сокращен прием в начальные и средние

профессиональные учебные заведения. С целью решения этой проблемы наша саморегулируемая организация сотрудничает с Архангельским техникумом строительства и экономики и профессиональным училищем № 26, активно участвует в профориентационной работе, проводимой среди учащихся и студентов.

– Есть ли проблема с трудовыми мигрантами? Действуют ли квоты?

– Мигрантов на стройках Архангельской области можно встретить редко. С одной стороны, приезжие мигранты заполняют образовавшийся вакуум с нехваткой специалистов по рабочим профессиям. С другой стороны, любой рабочий на стройке должен иметь минимальный уровень знаний, пройти профессиональную переподготовку, овладеть соответствующей специальностью до работы на стройке. Кроме того, необходимо обеспечить приезжих рабочих нормальными условиями для проживания и питания. При условии соблюдения работодателями этих факторов регион готов принять таких рабочих.

Целевая структура занятых по видам деятельности на 2030 год, 100% = 493 тыс. человек



* В группу включены пожарные, медсестры, милиционеры

Источник: аналитика Strategy Partners

– Какие вузы выпускают специалистов строителей?

– В 2010 году в Архангельске на базе Северного (Арктического) федерального университета был создан Институт строительства и архитектуры, который стал успешным правопреемником лучших традиций подготовки и обучения студентов Архангельского государственного технического университета (бывший АЛТИ). Выпуск студентов ведется по таким направлениям, как автомобильные дороги и аэродромы, проектирование зданий, промышленное и гражданское строительство, экспертиза и управление недвижимостью, строительство уникальных зданий и сооружений. Выпускники С(А)ФУ имеют возможность трудоустройства на различных объектах инфраструктуры не только на территории Архангельской области, но Европейского Севера и Арктики.

Результатом совместной работы СРО НП «Союз профессиональных строителей» и С(А)ФУ стало заключение соглашения о сотрудничестве, основная цель которого – укрепление деловых связей и поддержание партнерских отношений посредством разработки и реализации эффективных форм сотрудничества. Стороны будут сотрудничать в сфере дополнительного профессионального образования, в том числе организации профессионального обучения, повышении квалификации и переподготовки руководящих работников и специалистов строительной отрасли.

– Какие мотивирующие мероприятия действуют в поморском стройкомплексе?

– По инициативе СРО НП «Союз профессиональных строителей» при поддержке Национального объединения строителей, Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Архангельской области и ГОУ СПО Архангельской области «Архангельский техникум строительства и экономики» каждый год проводится Национальный конкурс российских строителей «Строймастер» по Северо-Западному федеральному округу. Традиционно конкурс собирает большое количество участников из Архангельска и Архангельской области, Вологодской, Мурманской областей, Республики Коми.

Металлочерепица завоевывает рынок

Екатерина Костина / Объем производства металлочерепицы в 2012 году в России, по данным участников рынка, составил около 118 млн кв. м, показав рост на 18% к уровню 2011 года. Эксперты говорят о том, что с каждым годом этот сегмент кровельных систем увеличивается за счет вытеснения устаревших материалов. ➔

По разным данным, металлочерепица занимает от 30 до 50% российского рынка кровельных систем, используемых для малоэтажного, коттеджного и дачного строительства.

Аналитики агентства ABARUS Market Research отмечают, что до мировых финансовых потрясений на фоне активно растущего строительства прироста производства металлочерепицы составляли более 30% в год. В 2009 году падение было на уровне 20%, но за последние два года объемы быстро вернулись к докризисным. В 2010 году прирост составил 25,3%, а в 2011 году – 12,6%. В 2010 году в России было произведено 88,7 млн кв. м металлочерепицы, а в 2011 году – почти 100 млн кв. м. В 2012 году объем производства этого строительного материала составил около 118 млн кв. м.

По словам Анны Молчановой, заместителя исполнительного директора Национального кровельного союза, производители металлочерепицы, которых, по ее данным, в России насчитывается более 200, находятся в ряду основных потребителей продукции металлургических комбинатов.

Анна Молчанова отметила, что российские производители выпускают рулонную сталь, не ориентируясь на то, какое изделие будет из нее изготовлено, а также на условия применения этих изделий. Между тем для каждого вида кровельных работ

требуется своя сталь, определенной толщины и с нужным покрытием.

Сергей Масленников, генеральный директор компании «Стальинвест», подчеркнул, что на рынке производителей металлочерепицы в регионах наблюдается высокий уровень конкуренции. Производством штучной металлической кровли в России, по разным оценкам, занимаются более 100 компаний. При этом 50 из них контролируют более 90% рынка.

По данным ABARUS Market Research, в настоящее время более четверти всего производства металлочерепицы и профнастила в России приходится на группу компаний «Металл Профиль» (26-28%),

второе место занимает ЗАО «Самарский завод «Электроштит-Стройиндустрия» (9-10%), на третьем месте – ПО «Металлист» (8-9%).

Также довольно крупными предприятиями, по версии ABARUS Market Research, считаются ОАО «ММК-Профиль-Москва» (5-6%), ЗАО «Стальинвест» (5%), ОАО «Челябинский завод профилированного стального настила» (3-4%), ООО «Климовский профнастил» (3%), ЗАО «Сталепромышленная компания» (2-3%), Липецкий завод строительных конструкций (1-2%), ООО «Завод металлической кровли» в Казани (1-2%). Доли остальных предприятий составляют меньше 2%, а в целом – 30-32%.

«В Петербурге присутствует продукция российского и финского производства. Среди крупных игроков рынка стоит отметить ГК «Металл Профиль», ПО «Металлист» (бренд Grand Line), компанию Ruukki и др. Присутствует и металлочерепица, созданная на основе стали из Китая, – прокомментировала Анна Молчанова.

Производители металлочерепицы стараются привлечь покупателей приличным выбором, который выражается в том, что почти каждая компания имеет в своем ассортименте по меньшей мере 2-3 разных наименования профилей, а также широкую цветовую гамму.

Однако фактически на рынке представлены пять типов профилей металлочерепицы: «Монтеррей» (приходит почти 80% рынка), «Каскад», «Андалузия», «Испанская дюна» и «Памир».

Среди преимуществ металлочерепицы участники строительного рынка называют возможность облегчить конструкцию кровли из-за малого веса покрытия (5-6 кг на 1 кв. м), сравнительно небольшие затраты на доставку, укладку и ремонт, легкость монтажа, а также высокие эксплуатационные характеристики. Кроме этого, у черепицы эффектный внешний вид, высокая стойкость против коррозии.

Из недостатков металлочерепицы стоит отметить высокую шумность и теплопроводность, характерную для всех металлических изделий.

МНЕНИЕ



Елена Шишулина, директор по маркетингу ЗАО «УК «СТАРТ Девелопмент»:

➔ Для домов в своем объекте «Золотые ключи» мы выбрали металлочерепицу как оптимальный продукт по соотношению цена – качество. Единственный вопрос от клиентов, который изредка возникает, не будет ли такая крыша слишком шумной, гулкой во время дождя. Но это уже вопрос вкуса: нравится ли слушать стук капель по крыше. К тому же наличие «буфера»-чердака практически полностью снимает проблему. Еще покупателей привлекает, что крыши будут жизнерадостные и разноцветные – это не каждый кровельный материал позволяет сделать.



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ WWW.Y-EXPO.RU

1-3 ноября 2013
ЛЕНЭКСПО

Вход посетителей с 11.00 до 18.00

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор – ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости». Тел.: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

7 октября
Владимир Владимирович **ОМЕЛЬНИЦКИЙ**,
глава администрации Фрунзенского района

12 октября
Игорь Михайлович **ЛЕЙТИС**,
президент холдинга «Алмамент»
Сергей Вадимович **ГУСТОВ**,
генеральный директор ОАО «Газпром газораспределение»
и ООО «Петербургтеплоэнерго»

13 октября
Александр Георгиевич **ВОРОБЬЕВ**,
председатель Комитета по транспорту
Администрации Санкт-Петербурга

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Не забыть поздравить с Днем рождения!

Фотостудия АСН

фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок

выездные фотосессии с оборудованием

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

event-фотосъемка

фотоархивы деловых мероприятий

asninfo.ru
(812) 605-00-50

XXVII ВЫСТАВКА

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XI ВЫСТАВКА

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVI ВЫСТАВКА

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

Официальный спонсор Ярмарки недвижимости

УНИСТО Петрозаводск

Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости

Development

Банк-партнер Ярмарки недвижимости

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

ВУЛТЕРАСКИЕ ДНИ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный спонсор Салона зарубежной недвижимости

wohinvest

Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»

ИР Недвижимость

Спонсор бесплатного проезда

АРСЕНАЛ НЕДВИЖИМОСТЬ

WiFi спонсор Ярмарки недвижимости

albeon

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Тоньше стали

Екатерина Костина / Аналитики рынка говорят о том, что наблюдается тенденция к ухудшению качества металла, применяемого для производства металлочерепицы и профнастила. ➔

По данным Национального кровельного союза, впервые производители металлочерепицы начали использовать сталь толщиной 0,4-0,45 мм (при норме в 0,5 мм) в 2000 году в Москве. Тогда доля металлочерепицы из тонкой стали составляла 2%. В апреле 2004 года она возросла до 3%, к апрелю 2006 года достигла 5%, а к октябрю того же года – 21%. Цепная реакция была запущена. «Похудение» применяемого металла стало наблюдаться по всем регионам.

Сегодня, по словам Анны Молчановой, заместителя исполнительного директора Национального кровельного союза, на рынке присутствует металлочерепица и профнастил из стали толщиной 0,35-0,37 мм. Некоторые компании – производители и поставщики металлопроката с покрытием говорят о дальнейшем сокращении толщины стали, применяемой для производства металлочерепицы, до 0,34 мм.

«После кризиса 2008 года многие компании просто перестали указывать толщину. По данным таможи, в Россию ввозится большой объем металла толщиной 0,35-0,37 мм, но формально компании такой прокат не предлагают», – отметила Анна Молчанова.

При этом складывается ситуация, что производители нормативы не нарушают: действующий ГОСТ Р 54301-2011 допускает понижение толщины стали и слоя цинка.



По разным данным, металлочерепица занимает от 30 до 50% российского рынка кровельных систем, используемых для малоэтажного строительства

Эта тенденция в первую очередь связана со стремлением производителей снизить стоимость кровельных систем искусственным путем.

Михаил Адуевский, директор по продажам ООО «ОхтаФорм», отметил, что, действительно, рынок стал потреблять менее

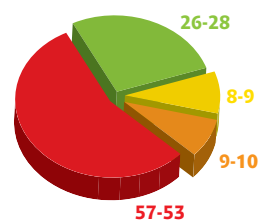
качественные строительные материалы. «Если взять среднюю стоимость металлочерепицы, то она либо осталась прежней, либо упала, так как за счет снижения качества материала можно уменьшать стоимость кровли. Например, толщина листа железа для металлической черепицы по

ГОСТ составляет 0,5 мм. Если его сделать 0,4 мм, то будет дешевле», – прокомментировал специалист.

По данным металлопроцессинговой компании «Брок-Инвест-Сервис», осенью крупнейшие металлокомбинаты постепенно поднимают расценки на свою продукцию на внутреннем рынке. «Контрактные цены на октябрь, несмотря на постепенный выход из пика сезонного спроса, сохраняют высокий уровень августа-сентября, а по некоторым позициям прошло повышение. Во многом это связано с предстоящими ремонтными и профилактическими остановками на производствах и возможным дефицитом металлопроката», – отмечают представители компании «Брок-Инвест-Сервис».

Так, по их прогнозу, в октябре стоимость листового проката, который выступает основным сырьем для металлочерепицы, вырастет на 3-4%.

➔ Производители металлочерепицы и профнастила в России (данные на середину 2012 года), %



- Группа компаний «Металл Профиль»
- ЗАО «Самарский завод «Электрощит-Стройиндустрия»
- ПО «Металлист»
- Другие

Источник: ABARUS Market Research

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ №1
по объему переработки стали с покрытием

группа компаний

Все под одной крышей!

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

Пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32,
тел./факс +7 (812) 331-68-48
www.metallprofil.ru

ДЕСЯТЬ ТЫСЯЧ ПЛЮСОВ ПОКУПКИ ОСЕНЬЮ

КУПОН НА СКИДКУ 10 000 рублей*

*При покупке изделий из металла с покрытием AGNETA, ECOSTEEL, Colorcoat Prisma, Granite CLOUDY, пластикол SOLANO в отделах розничных продаж ООО «Компания Металл Профиль», по 10 000 рублей на каждые полные 125 000 рублей покупки. Скидки по другим акциям и постоянная скидка клиента не суммируются.

Срок действия купона – с 1 сентября по 30 ноября 2013 года.

ул. Боровая, д. 40,
офис 2,
тел./факс +7 (812) 318-33-58

«Гранд Каньон», пр. Энгельса, д. 154,
лит. А, офис 108,
тел./факс +7 (812) 449-28-52

г. Всеволожск, Всеволожский пр.,
д. 107, офис 59,
тел.: +7 (812) 643-03-75

НОВОСТИ

➔ **Финский девелопер АЕМА ОУ** в начале следующего года начнет реализацию проекта строительства пятиэтажного жилого комплекса комфорт-класса Pietari во Всеволожске. Комплекс Pietari будет построен на благоустроенной территории Всеволожска и состоять из двух клубных пятиэтажных домов. Средняя стоимость жилья – 70 тыс. рублей за 1 кв. м. Общая площадь жилых помещений – около 6 тыс. кв. м, всего в комплексе предполагается порядка 80 квартир. Проектом предусмотрено встроены паркинг для жителей. Объем инвестиций в проект составит около 8 млн EUR, сообщает **asninfo.ru**. Комплекс построят на Коралловской ул., напротив администрации Всеволожска. Архитектором проекта выступила «Студия 17» Святослава Гайковича. Строительные работы стартуют в начале 2014 года, и завершить их планируется в III квартале 2015 года. Участок площадью 0,4 га находится в собственности девелопера. «Мы рассматриваем возможность реализации проектов и в Финляндии, и в других странах Европы. Будем дальше развиваться и в России. Основной наш профиль – небольшие проекты, до 10 тыс. кв. м», – рассказала член совета директоров и совладелец АЕМА ОУ Анна Лехтисе. Сейчас, по данным Knight Frank Saint-Petersburg, во Всеволожском районе возводится 2,4 млн кв. м жилья, или 55,4 тыс. квартир. При этом большая часть предложения приходится на долю Девяткина, Кудрово, Мурино, Бугров, Янино.

➔ **В ближайшее время начнется реставрация** музея-усадьбы «Приютин», передает **asninfo.ru**. По данным пресс-службы правительства Ленинградской области, усадьба включена в проект «Сохранение культурного наследия России», реализуемый Министерством культуры Российской Федерации совместно с Администрацией Ленинградской области. Будут отреставрированы постройки усадьбы, приведен в порядок парк, проложены современные инженерные коммуникации. Для этих целей Международный банк реконструкции и развития выделил Российской Федерации заем в размере 650 млн рублей. После реставрации предполагается создать на базе усадьбы крупный музейный комплекс.

В номере № 37 была допущена ошибка. Должность Валерия Сапожникова (интервью, стр. 15) – первый заместитель главы администрации Петроградского района.

Изыскатели сорвали съезд

Вадим Елесин / На прошедшей неделе в Москве из-за отсутствия кворума был сорван XI Всероссийский съезд саморегулируемых организаций изыскателей. В результате вопрос о смене президента Национального объединения изыскателей (НОИЗ) рассмотрен не был и полномочия руководителя НОИЗ сохранил Леонид Кушнир. ➔

К началу съезда из 39 саморегулируемых организаций изыскателей, работающих на территории РФ, для участия в заседании было зарегистрировано 23 делегата.

Через полчаса ожидания (в 12.00) выяснилось, что сам председатель собрания – президент Национального объединения изыскателей Леонид Кушнир в регистрационный лист до сих пор не внесен. Под давлением собравшихся господин Кушнир зарегистрировался в качестве делегата. После непродолжительных разборок в регистрационный лист также была внесена представитель СРО НП «РОДОС», но и это не помогло. Кворум для проведения съезда НОИЗ составляет 26 СРО. Для открытия мероприятия делегатам не хватило одного человека с мандатом. Таким образом, XI съезд НОИЗ был сорван. Трижды публично был оглашен список из 14 организаций, чьи представители отсутствовали в зале. После недолгих раздумий делегаты преобразовали несостоявшийся съезд в «простое собрание», вести которое взялся директор СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада» Евгений Тарелкин.

Участники мероприятия в кулуарах отмечали, что предыдущие 10 съездов организаций – членов НОИЗ обычно проходили при полной явке делегатов, и отсутствие представителя, например, СРО НП «СОЮЗАТОМГЕО» или СРО НП «Строй-Партнер», по мнению участников, никак не может быть случайным. Во-вторых, накануне съезда, 25 сентября, из-за неявки 2/3 членов было сорвано заседание выборного коллегиального органа объединения – совета НОИЗ. При

этом свое решение игнорировать заседание совета некоторые из его членов объясняли нецелесообразностью рассматривать накануне съезда и выборов нового президента объединения вопросы, предложенные президентом еще действующим. В свою очередь, не явившиеся на съезд делегаты блокировали рассмотрение повестки дня уже самого съезда, главными вопросами которого было прекращение полномочий действующего президента НОИЗ и выборы нового лидера объединения. Счет – 1:1. Национальное объединение изыскателей в ступоре. Стороны заявили о своей неприимиримости.

К началу съезда из 39 саморегулируемых организаций изыскателей, работающих на территории РФ, для участия в заседании было зарегистрировано 23 делегата

Стихийное собрание, поучаствовать в котором решили представители 24 СРО, приступило к рассмотрению четырех вопросов: оценка факта срыва XI съезда, оценка факта срыва заседания совета НОИЗ, подготовка к внеочередному съезду и порядок его созыва. На собрании было принято решение «признать вопиющим факт срыва съезда и затребовать от не явившихся представителей официального объяснения причин отсутствия». Формулировку, предложенную генеральным директором СРО НП «КубаньСтройИзыскания» Татьяной Хлебниковой, приняли большинством

голосов. Таким образом, к следующему заседанию совета СРО, не приславшие своих делегатов, должны будут предъявить сообществу протоколы коллегиального органа с решением об участии или неучастии организации во всероссийском съезде.

Следующим решением собрания стало решение оформить в адрес президента НОИЗ официальное письмо с рекомендацией созвать внеочередной съезд НОИЗ не позднее 25 ноября 2013 года.

В ходе переговоров Леониду Кушнiru было предложено незамедлительно и добровольно покинуть пост президента. Действующий президент НОИЗ, в свою

очередь, предложил товарищам потерпеть и отложить рассмотрение данного вопроса на один год – до истечения срока его законных полномочий. Получив отказ, Леонид Кушнир заявил, что «теперь у него развязаны руки» и он «пойдет «ва-банк». Что именно это значит, вскоре предстоит узнать.

Годовой бюджет Национального объединения изыскателей 2013 года составляет около 56 млн рублей. Основная функция объединения – представлять интересы изыскательского сообщества в органах исполнительной и законодательной власти.

МНЕНИЕ

Валентин Кривошонок, председатель правления СРО НП «Стандарт-Изыскания»:

➔ – При такой ситуации, которую мы наблюдали на прошедшем собрании, перспектив разрешения конфликта в объединении никаких. Если даже состоится в ноябре месяце съезд, даже если будут выборы нового президента, это проблему не решит, так как за один месяц невозможно нормально подготовить программу для представления себя в качестве кандидата. Нужно проработать вопрос о том, как

можно составом совета временно отстранить президента от исполнения обязанностей до следующего съезда с возложением его обязанностей на какое-нибудь другое лицо. Иначе мы рискуем в ноябре снова получить такую же ерунду, как сегодня: поливание грязью, слезливые речи и «кто кому чего сказал». Это ситуация для мужиков, которые сидят в бане, – для некоммерческого партнерства такая ситуация неприемлема.

УВАЖАЕМЫЙ ФЕЛИКС ВЛАДИМИРОВИЧ!

Примите поздравления и наилучшие пожелания по случаю Вашего юбилея!

Ваши незаурядные организаторские способности, трудолюбие, целеустремленность, и преданность делу вызывают чувство глубокого уважения.

От всей души желаем Вам сохранить на долгие годы молодость души, постоянный интерес к достижению новых вершин и результатов.

Крепкого Вам здоровья, благополучия и успехов!

Генеральный директор Андрей Иванович Гондря

ИТЭ ПРЕДПРИЯТИЕ
НОВАЦИОННОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

6 октября отмечает 70-летний юбилей
Феликс Владимирович Кармазинов,
генеральный директор ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»

Уважаемый Феликс Владимирович!

От всей души поздравляю Вас с юбилеем!

*Примите самые искренние пожелания
крепкого здоровья и счастья.*

Вы – признанный специалист и лидер в своей сфере. Ваш богатый опыт, самоотдача в работе и огромная трудоспособность заслуживают глубокого уважения и восхищения. Я глубоко признателен Вам за тот огромный вклад, который Вы сделали для развития и благополучия нашего города. Мне очень приятно считать Вас своим другом. Благодаря Вашим усилиям и труду, под Вашим внимательным руководством ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» отмечает свое 155-летие как одно из самых современных и эффективных предприятий Северо-Запада.

Желаю Вам неиссякаемой жизненной энергии и отличного настроения. Крепкого здоровья, любви и благополучия Вам и Вашим близким, пусть в Вашем доме всегда царят мир и счастье!

С уважением,
президент Etalon Group
Вячеслав Заренков



*Уважаемый
Феликс Владимирович!*

*Примите поздравления
по случаю Вашего юбилея!*

*Желаем Вам крепкого здоровья,
неиссякаемой энергии, оптимизма,
удачи во всех начинаниях, интересных
планов и замыслов, реализации
всего задуманного.*

*Пусть искреннее доверие Ваших коллег
и всесторонняя поддержка родных
и друзей придадут Вам силы
для дальнейшей плодотворной работы
на благо и процветание
нашего города!*

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

Уважаемый Феликс Владимирович!

Примите поздравления с 70-летним юбилеем!

Каким бы подготовленным и умелым ни был бы коллектив, успех предприятия зависит от грамотного и умелого руководства. Вы обладаете мудростью, опытом и знаниями, необходимыми для управления столь серьезной компанией. На каждом этапе своей трудовой биографии Вы полностью отдавали свои силы решению больших и малых задач, стоящих перед Вами.

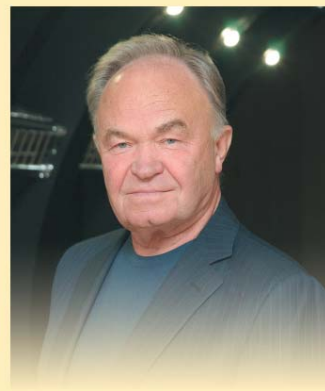
От всей души желаем Вам эффективной работы на Вашем ответственном посту, больших профессиональных успехов, новых побед и достижений! Мира, тепла и уюта в кругу близких Вам людей!



ЗАО «47 ТРЕСТ»
и генеральный директор
М.К. Зарубин

Уважаемый Феликс Владимирович!

Примите от петербургских
метростроителей
поздравления
с Вашим славным юбилеем!



Ваша жизнь с рождения связана с водой. Вы родились и долгое время работали в Кронштадте – морском городе, закончили Ленинградский институт водного транспорта, более 25 лет возглавляете ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Успехи, достигнутые Вами на профессиональной стезе, – не что иное, как доказательство безграничной любви к своему делу и преданности выбранной профессии. Плодами Вашего личного труда и участия пользуются сейчас миллионы петербуржцев. Благодаря им наш город является примером заботливого отношения к природе, к таким ее красотам, как Финский залив, Нева и другим не менее красивым и важным водным артериям Северо-Запада. Под Вашим руководством реализуются уникальные экологические проекты, не имеющие аналогов в мире и нацеленные на сохранение природных ресурсов не только Санкт-Петербурга, но и приграничных к нему областей. Каждый из этих проектов – это забота о будущих поколениях петербуржцев, это залог безопасной жизнедеятельности нашего прекрасного города на долгие годы.

Отрадно, что Ваш личный юбилей соседствует с юбилеем организации, которой Вы посвятили без малого 30 лет своей жизни. Петербургские метростроители искренне поздравляют Вас и весь коллектив ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» с юбилейными датами и желают дальнейших успехов на благо нашего города и его жителей!

Генеральный директор ОАО «Метрострой»
В.Н. Александров



Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация ООО «Основа»

Генпроектирование зданий и сооружений любого назначения, в том числе свайно-плитных фундаментов из буронабивных свай и скважин для водоснабжения любых объектов.

Строительство зданий и сооружений (генподряд), в том числе фундаментов из буронабивных свай при новом строительстве, капремонте и реконструкции.

Весь комплекс работ по сооружению скважин для водоснабжения промышленных объектов, коттеджной застройки и т.п.

Обследование аварийных фундаментов, проектирование и выполнение СМР по ликвидации аварий.

Инженерные изыскания для строительства



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

ООО «ОСНОВА»

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



МЕТАЛЛОПРОКАТ



транспорт



СТРОИТЕЛЬСТВО



10 ЛЕТ ВМЕСТЕ С ВАМИ!



Группа компаний «БМК»

Тел. (812) 777-11-15, www.bmk.ru

192007, Санкт-Петербург, Боровая ул., д.53, к.2, лит. А