



События

Совет по инвестициям одобрил проект строительства канатной дороги к футбольному стадиону на Крестовском острове. Инвестиции составят 7,3 млрд рублей.

«Зенит-Арену» свяжут с городом канатами, стр. 3



События

Генеральный директор ГК «Город» Дмитрий Брызгалин построит в Приморском районе в Каменке 1,9 млн кв. м жилья и коммерческих помещений.

«Город» застроит Каменку, стр. 4

Новости регионов, стр. 15 • Круглый стол, стр. 16-17



Вынужденная благотворительность

Председатель Комитета по строительству Петербурга Михаил Демиденко сообщил о создании специального счета, на который инвесторы, строящие небольшие объекты, могут добровольно перечислять благотворительные взносы для развития социнфраструктуры. Застройщикам за это обещаны необходимые преференции для дальнейшего развития их проектов. У представителей строительного рынка такая идея вызывает недоумение и недовольство. (Подробнее на стр. 2) ➔

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

оказывает услуги по проведению экспертизы проектной документации, результатов инженерных изысканий, достоверности определения сметной стоимости строительства, а также консультационные услуги в сфере промышленно-гражданского строительства объектов различного назначения. Гибкие договорные условия, профессиональный подход к решению задач любого уровня сложности, постоянный конструктивный диалог в процессе проведения экспертизы.

Адрес: 196105, г. Санкт-Петербург, ул. Решетникова, д.15, лит. А (здание 58 Центрального проектного института, 2 этаж)
Тел./факс: +7 (812) 648-46-64 (многоканальный)
www.nepspro.ru

Надежность Ответственность

СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

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

3Д-МЕТАЛЛ

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

3D Metall

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

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ИНЖСПЕЦСТРОИ ЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОИ

НОМЕР В РЕЕСТРЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СРО-С-054-2010-02009

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
КАЧЕСТВО
ПОДДЕРЖКА

- вступление в партнерство без ограничений;
- кратчайшие сроки рассмотрения документов для вступления в СРО;
- вновь вступающим членам партнерства предоставляются льготы;
- небольшой размер вступительного и членских взносов.

191015, РОССИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
УЛ. ОЧАКОВСКАЯ, ДОМ 6
WWW.ISS-SOUZ.RU
INFO@ISS-SOUZ.RU

ТЕЛЕФОН/ФАКС:
+7 (812) 274 2069
+7 (812) 710 2063
+7 (812) 710 2064
+7 (812) 710 2065

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОИ

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: Елена 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 Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбурукова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортникова, Елена Савоскина,
Екатерина Швадова
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 Саркиня, 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
(специальны – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 191
Подписано в печать 01.11.2013 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 элекτρο-
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 саморегу-
лирования в строительстве
(лауреат 2012 г.)

Вынужденная благотворительность

Лидия Горбурукова / Комитет по строительству Петербурга создал специальный счет, на который инвесторы, строящие небольшие объекты, могут добровольно перечислять благотворительные взносы для развития социальной инфраструктуры. В этом случае застройщик получает необходимые преференции для развития своего проекта. У представителей строительного рынка такая идея вызывает недоумение и недовольство. ➔

Смольный придумал новый инструмент, который призван помочь городским властям в развитии социальной инфраструк- туры новостроек. Михаил Демиденко, председатель Комитета по строительству Петербурга, рассказал, что таким инстру- ментом станут добровольные благотвори- тельные взносы застройщиков.

По его словам, Комитет по строительству подготовил специальный расчетный счет, на который будут приниматься пожертво- вания застройщиков, возводящих неболь- шие жилые дома, например рассчитанные на проживание не более 100 человек.

Господин Демиденко констатировал, что эти взносы будут исключительно доб- ровольными, а закона, обязывающего их делать, правительство города прини- мать не собирается. Тем не менее внесе- ние взносов ускорит процесс согласования документации по тем проектам, которые реализует пожертвовавший застройщик. «Инвестор в этом случае получает необ- ходимые преференции для дальнейше- го развития своего проекта», – уточнил председатель Комитета по строительству. Чиновник пояснил, что размер вносимых сумм рассчитывается исходя из дейст- вующих норм обеспеченности жителей объек- тами социальной инфраструктуры.

Так, по подсчетам ведомства, в среднем одно место в школе обходится в 1 млн 44 тыс. рублей, а место в детском саду стоит 1 млн 200 тыс. рублей. Застройщикам остается вычислить, сколько мест в обра- зовательных учреждениях потребуется

жильцам возводимых ими домов и умно- жить эти цифры на указанные суммы.

«Эти деньги мы будем использовать только в соответствии с Бюджетным кодексом и только на создание объектов социальной инфраструктуры», – заверил Михаил Демиденко.

По его словам, необходимость такой меры вызвана тем, что бюджет Комитета по строительству сокращается от года к году, и денег на возведение объектов социаль- ной инфраструктуры у города просто нет. Так, в 2012 году бюджет составлял 42 млрд рублей, в 2013-м – 28 млрд, по планам на 2014 год комитету планируют выделить не более 22 млрд рублей.

Участники строительной отрасли вос- приняли идею о добровольно-принуди- тельном пожертвовании с долей недоуме- ния и недовольства.

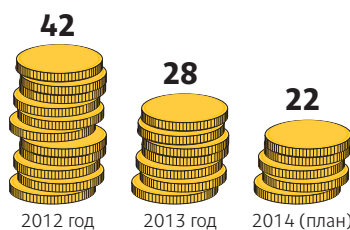
«Я оцениваю такие вещи негативно. На мой взгляд, это заявление Комитет по строительству сделал от безысходно- сти. В принципе, сам по себе механизм отчислений на социальную инфраструк- туру правильный. Однако он нуждается в обязательном законодательном вопло- щении», – высказал свою точку зрения Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин и партнеры».

В свою очередь, Светлана Смирнова, президент компании «Институт строи- тельных проектов», поделилась, что с точки зрения экономики не считает предложение Смольного правильным. «Можно решить

проблемы и достигнуть успеха с помощью нормальных социально-экономических отношений, которые приняты в обществе. Компании платят налоги», – прокоммен- тировала госпожа Смирнова.

Игорь Водопьянов, глава управляющей компании «Теорема», считает, что каж- дый застройщик решает самостоятельно, жертвовать ли средства на строительство детских садов. «Это чистая экономика. Я никак не оцениваю такие заявления, пока не возьму в руки калькулятор и не посчитаю. Если рентабельность про- екта позволяет пожертвовать деньги на детский сад и школу, то их можно пустить на благотворительность. А если не позво- ляет, то нельзя», – заключил господин Водопьянов.

Бюджет Комитета по строительству, млрд рублей



Источник: Закон «О бюджете Санкт-Петербурга»

вопрос номера

Петербургские чиновники, отвечающие за реализацию программы развития территорий «Конюшенная» и «Северная Коломна – Новая Голландия», будут набирать опыта по сохранению исторического центра в Гамбурге, Дрездене, Праге. Но весь центр Гамбурга и Дрездена был разрушен, и исторические памятники там воссозданы. Что бы еще посоветовали посетить чиновникам, чтобы они набрались опыта?

Владимир Якунин, президент ОАО «РЖД»:
– Я бы посоветовал посетить Италию, потому что там очень деликатно относятся к сохранению объектов культурного наследия.

Алексей Шашкин, генеральный директор компании «Геореконструкция»:
– Чиновникам для начала нужно хотя бы знать, какие города остались в целостности после мета- морфоз, особенно после Второй мировой войны. Хотелось бы, чтобы выбор у чиновников был более профессиональным.

Сейчас же случайным явлением выглядит и программа по сохранению исторического центра Петербурга, и выбор городов для посещения.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest:
– Примером может служить Лондон, где новое строительство сочетается с историческими объектами. Отрицательным примером для наших чиновников, кстати, может стать тот же Дрезден, в котором недавно построили новый мост, в результате чего ЮНЕСКО лишило данный город статуса объекта Всемирного наследия.

Олег Иоаннисян, кандидат исторических наук, заведующий сектором архитектурной археологии ГЭ, доцент кафедры музееведения и охраны памятников СПбГУ:
– Самым ближайшим для посещения городом является Краков. В нем все исторические памятники сохранены. Здесь петербургским чиновникам перенимать нужно буквально все – и законо-

дательный опыт, и практический, а также систему управления этим культурным наследием.

Светлана Петрова, руководитель отдела по работе с недвижимостью ГК «Балтийский монолит»:
– Если речь идет о сохранении памятников архитектуры и наследия предыдущих поколений, то, конечно же, в первую очередь им стоит посетить Европу. В Риме и Вене памятники архитектуры на каждом шагу. Конечно же, Лондон – очень хороший пример для изучения, потому что в этом городе очень гармонично сочетаются современная застройка с историческими зданиями – дворцами и театрами.

Антонина Елисеева, координатор движения «Живой город»:
– Нашим уважаемым чиновникам в первую очередь хочется посоветовать тщательно изучать школьные учебники истории. Конечно, ориентироваться нужно не на Гамбург, не на Дрезден, а на города, в которых сохранилась историческая застройка в таком же масштабе, как в Петербурге.

Прежде всего, на мой взгляд, это итальянские города – Рим, Флоренция. Еще можно посетить старый Таллин. Всем чиновникам было бы полезно побывать там. У нас часто в пример ставят Лондон или Париж, но эти приме- ры не очень показательны.

Борис Кириков, историк архитектуры, директор Санкт-Петербургского филиала Научно-исследовательского института теории и истории архитектуры и градостроительства РААСН:
– Я советую чиновникам посетить Рим, с определенными оговорками Париж и Будапешт. И конечно, Венецию и Амстердам. В этих городах с их очень плотной исторической застройкой никто не меняет характер среды. Кроме этого, зданиям в этих историче- ских центрах не требуется соблюдение современных норм по инсоляции, проветриванию и т. д. У нас же новые СНиПы по инсоляции совершенно неприменимы к старым зданиям Петербурга, так же как они неприменимы к старым зданиям Венеции и Амстердама.

«Зенит-Арену» свяжут с городом канатами

Ефим Альштуллер / Совет по инвестициям при губернаторе Петербурга одобрил два новых крупных проекта – канатной дороги к футбольному стадиону на Крестовском острове и конгресс-центра у станции метро «Пролетарская». ➔

Если второй проект не вызвал споров, то первый некоторых членов совета смутил. По их мнению, основной целью этого проекта является строительство торгово-развлекательных комплексов у опор «канатки».

Проект пассажирской канатной дороги на Крестовский остров из Приморского и Василеостровского районов Совету по инвестициям представил генеральный директор компании-инвестора ООО «Ленстрой» Андрей Бурик. Новый вид транспорта планируется построить к чемпионату мира по футболу 2018 года, ряд игр которого пройдет на «Зенит-Арене», которая будет вмещать 69 тыс. человек. Обеспечение транспортной доступности этого объекта, с трех сторон окруженного водой, не первый год является головной болью Смольного, и предполагается, что часть болельщиков будет попадать туда в подвешенных кабинках. Всего кабин будет 18, вместимость каждой – 35 человек. Протяженность линии от Приморского района до Крестовского острова будет равняться 879 м, от Василевского острова до Крестовского – 946 м. Скорость движения составит 7 м/с, то есть перебраться через рукава Невы можно будет за 2-2,5 минуты. По прогнозу господина Бурика, дорога сможет перевозить в час 4,5 тыс. человек в одном направлении. Центральная станция дороги должна разместиться на намывной территории, где планируется построить станцию метро «Новокрестовская».

Общий объем инвестиций в проект составит 7,3 млрд рублей – деньги

«Ленстрой» и привлеченные средства. Эксплуатационные и накладные расходы на работу транспорта оцениваются в 280 млн рублей в год, а получать от оплаты проезда инвестор рассчитывает 788 млн рублей ежегодно (билет в один конец будет стоить около 100 рублей). Налоговые отчисления в бюджет составят 105,5 млн рублей в год. По словам Андрея Бурика, срок окупаемости проекта составит до 14 лет, но если Смольный выделит его компании дополни-

Вязалов отметил, что подобные трассы строят в населенных пунктах с большими перепадами высот, а «более горизонтального» города, чем Петербург, он припомнить не может. Скептически к проекту отнесся и главный архитектор Северной столицы Олег Рыбин. Он выразил опасение, что опоры дороги вклинятся в панорамы города, охраняемые ЮНЕСКО (минимальное расстояние от воды до низа кабины должно составить 53 м).

Губернатор Петербурга Георгий Полтавченко заявил, что данный проект поможет частично решить транспортные проблемы, и предложил одобрить его

тельно три участка возле посадочных станций – 0,3 га на Крестовском острове и по 1,5-2 га в Приморском и Василеостровском районах, вложения можно будет вернуть за 7-8 лет. На дополнительных участках компания намерена построить ТРК с ресторанами и подземными паркингами.

Представляя проект, господин Бурик упирал на то, что канатная дорога – транспорт с богатыми традициями (первая была запущена в 1934 году в Гренобле и сразу стала символом города), но в России крупная городская «канатка» была запущена только в прошлом году в Нижнем Новгороде. Но вице-губернатор Сергей

Тем не менее губернатор Петербурга Георгий Полтавченко заявил, что данный проект поможет частично решить транспортные проблемы, и предложил одобрить его. Никто из членов совета не нашел в себе сил возразить главе города. Зато после заседания некоторые его участники высказывали твердое убеждение, что проект затевается для строительства ТРК, а канатная дорога – только предлог, чтобы получить у города землю.

На том же заседании совет одобрил проект создания на пр. Обуховской Обороны, 120ЕА конгресс-центра «Триколор». Площадь участка – 1,5 га. Комплекс будет

состоять из трех корпусов. В первом из них (13 этажей, 47,9 м) разместятся офисы, ресторан и конференц-зал на 1,5 тыс. человек, во втором (10 этажей, 37,6 м) помимо офисных помещений и заведений общепита будет конгресс-холл на 400 человек, а в третьем (7 этажей, 26,5 м) – гостиница (3 или 4 звезды), фитнес-зал, продуктовый магазин, химчистка, прачечная и салон красоты. В здании также будут полуподземный паркинг на 875 машино-мест с автоматикой, а рядом – открытая парковка на 270 мест.

Инвестором выступит ООО «ПКФ «Пирамида-Д», в собственности которого находится данная земля. Кроме того, у компании в долгосрочной аренде есть соседний надел площадью 0,37 га, выходящий к Неве, на котором можно построить пристань для гостей конференц-холла. Впрочем, и без этого с транспортной доступностью у участка все хорошо: в 200 м находится станция метро «Пролетарская», в 1 км – Речной вокзал, в 1,5 км – Большой Обуховский мост, а до аэропорта Пулковое по КАД можно доехать за 20-25 минут.

цифра

12 млрд рублей –

общий объем инвестиций в проект канатной дороги и конгрессного центра

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 объятиях широй старины...

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



«Город» расположится в Каменке

Лидия Горбукова / Правительство Петербурга согласовало проект планировки ГК «Город» в Приморском районе между берегом реки Каменки и Плесецкой ул. На 100 га инвестор собирается возвести 1,9 млн кв. м жилья и всю социальную инфраструктуру за свой счет. ➔

Олег Рыбин, председатель Комитета по архитектуре и градостроительству Петербурга, на заседании в Смольном рассказал, что инвестором комплексного освоения территории выступило ООО «Простор» (юридическое лицо, созданное ГК «Город»), которое на площади в более чем 100 га собирается построить малоэтажное жилье со всей необходимой социальной и инженерной инфраструктурой.

Олег Рыбин отметил, что функциональное назначение территории рассматривается в соответствии с Генеральным планом Петербурга. «Все согласования получены без замечаний. Общественные слушания признаны состоявшимися», – добавил он.

На участке предполагается построить малоэтажные жилые дома со встроенными помещениями общей площадью 1,9 млн кв. м. Площадь квартир составит 788 тыс. кв. м. Максимальная высота первого и второго кварталов – 18 м, есть застройка высотой 75 м. Расчетное постоянное число проживающих – 26 тыс. человек.

Господин Рыбин подчеркнул, что проектирование и строительство объектов социальной инфраструктуры предусмотрено за счет средств инвестора, за исключением двух дорог.

По оценке Colliers International Санкт-Петербург, инвестиции в реализацию проекта составят около 36 тыс. рублей за 1 кв. м.

В ГК «Город» подтвердили информацию о согласовании и реализации этого проекта, отметив, что ППТ предполагает возведение пяти детских садов и четырех школ. Также будут созданы две

ценовому сегменту, где определяющим фактором для покупателя является цена. Таким образом, доходность от проекта для инвестора будет снижена. Тем не менее в противном случае при сегодняшних условиях работы на рынке проект планировки территорий не был бы согласован. Торможение процесса строительства предполагает значительные финансовые издержки. Поэтому компания

На участке предполагается построить малоэтажные жилые дома со встроенными помещениями общей площадью 1,9 млн кв. м

поликлиники – детская и взрослая – во встроенных помещениях.

По оценке Ивана Евдокимова, директора по развитию бизнеса ГК «Портал групп», стоимость возведения социальной инфраструктуры обойдется застройщику в среднем в 10-15 тыс. рублей за 1 кв. м. «Маловероятно, что данная цифра полностью войдет в конечную стоимость квартиры для потребителя: локация объекта предполагает, что это будет жилой комплекс, относящийся к массовому

и приняла такие правила игры», – прокомментировал эксперт.

Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate, рассказала, что в относительной близости к участку ГК «Город» реализуется несколько проектов других застройщиков в районе Планерной и Парашютной ул., а также пр. Оптиков. Ряд из них уже сдан, несколько находятся в стадии строительства. «В целом район развивается активно,

МНЕНИЕ



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

➔ – Для успешной реализации проекта ГК «Город» стоит уделить особое внимание не только социальной, но и коммерческой инфраструктуре, которой здесь недостает. Транспортную доступность тоже не назовешь безупречной, даже несмотря на то что рядом проходят КАД и ЗСД. Расстояние до ближайшего метро – более 3 км, значимых природных объектов, способных привлечь покупателей, нет. Здесь все нужно создавать практически с нуля.

поэтому здесь наблюдается проблема переизбытка населения, что приводит к нехватке мест в образовательных учреждениях, пробкам. Однако надо отметить, что сейчас эта ситуация улучшается: построен виадук через Черную речку, появилась новая развязка на Планерной ул. В районе есть удобный съезд на КАД, а также выезд из города в сторону залива. Район очень популярен, поэтому проект должен быть востребован», – считает она.

НОВОСТИ

➔ **Контракт на достройку «Зенит-Арены»** стал дешевле на 62 млн рублей. На прошлой неделе состоялся аукцион на право завершения работ по строительству футбольного стадиона на Крестовском острове в Санкт-Петербурге, передает asinfo.ru. В конкурсе участвовали две заявки, названия компаний Комитет по строительству не разглашает. Аукцион продолжился 13 минут, было сделано два шага. В результате стоимость контракта с 12,55 млрд рублей снизилась до 12,49 млрд рублей. Таким образом, достройка

арены обойдется на 62 млн рублей дешевле запланированного. Имя победителя и второго участника аукциона обнародуют на этой неделе. Победителю предстоит к 15 декабря 2015 года откорректировать проектную документацию и провести строительно-монтажные работы на объекте. Новый стадион на Крестовском острове, рассчитанный на 68 тыс. мест, станет домашней ареной ФК «Зенит», а в 2018 году примет матчи полуфиналов чемпионата мира по футболу.

➔ **В октябре 2013 года в Санкт-Петербурге** введено в эксплуатацию 219 024,4 кв. м жилья, что превышает показатель прошлого года на 9% (в октябре 2012 года было сдано 199 623,9 кв. м), сообщает пресс-служба Комитета по строительству. Лидером по вводу жилья стал Невский район, где построено 48 968,8 кв. м (1051 квартира). С третьего места на второе поднялся Приморский район: там введены в эксплуатацию 3 дома на 715 квартир (46 900,3 кв. м). Третью строчку занимает

Петроградский район (326 квартир общей площадью 32 592,8 кв. м). В рейтинге индивидуального строительства Курортный район занимает лидирующие позиции (построено 11 домов общей площадью 1176 кв. м). Пушкинскому району не удалось удержаться в тройке лидеров: его сместил Петродворцовый, занявший второе место благодаря 10 новым домам общей площадью 3392,7 кв. м. Выборгский район, где сдано в эксплуатацию 6 домов общей площадью 1326,8 кв. м, спустился со второй строчки на третью.

В Петроградском районе сдан в эксплуатацию специализированный баскетбольный комплекс, в Выборгском районе появились крытый спортивный комплекс без трибун для зрителей с подземным гаражом и пункт проката спортивного инвентаря. Новый детский сад на 220 мест был построен в Красносельском районе. В Приморском районе открылась клиника № 2 ФГУЗ «Всероссийский центр экстренной и радиационной медицины им. А.М. Никифорова» МЧС России.

Закончено строительство гостиничного комплекса в Зеленогорске (Курортный район). Производственно-технический центр по ремонту и продаже автомобилей появился в Невском районе, новый автоочечный комплекс – в Выборгском районе. В Выборгском районе сдан в эксплуатацию общественно-деловой центр, бизнес-центр со встроенной подземной автостоянкой построен в Московском районе, складской комплекс открыт в Пушкинском районе, а производственно-складской комплекс – в Выборгском.

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Противопожарные двери, ворота, люки, остекленные перегородки, шкафы пожарные, квартирные, щиты, стенды, 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



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

Московские Ворота

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

npropuls.spb.ru

Реклама

12-15 НОЯБРЯ 2013
Место проведения:
Санкт-Петербург, Ленэкспо

St. Petersburg International Security & Fire Exhibition

Более 250 компаний-участников
Новые разработки и готовые решения из первых рук
Профессиональные консультации производителей
Технические семинары ведущих дистрибьюторов
Актуальная деловая программа

22-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ

Организатор:

Получите электронный билет на выставку: www.sfitex.ru

+7 (812) 380 6009/00,
SECURITY@PRIMEXPO.RU

Генеральный интернет-партнер:

Медиапартнер:

Информационная поддержка:

Технология защиты:

Достопримечательный закон

Лидия Горборукова / К марту 2014 года Смольный подготовит законопроект, регулирующий процесс развития и реновации исторического центра Петербурга. Представители Совета по сохранению культурного наследия города считают, что новый закон противоречит существующим нормам охранного законодательства. ➔

На прошлой неделе состоялось первое заседание Совета по сохранению и развитию территорий исторического центра Петербурга. Первыми кварталами, на которых будут отработаны юридические, экономические и технические механизмы реконструкции с 2013 по 2018 годы, станут две территории – «Конюшенная» и «Северная Коломна – Новая Голландия».

По словам Анатолия Котова, председателя Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга, сейчас здесь проживает 21 тыс. человек, расположено 418 зданий. Из них 155 являются жилыми, в том числе в 124 домах есть коммунальные квартиры. По предварительной оценке, полная стоимость программы реновации этих территорий оценивается в 69 млрд рублей.

Территория «Конюшенная» и «Северная Коломна – Новая Голландия»



Источник: Администрация Санкт-Петербурга

«Изучив ситуацию, мы пришли к выводу, что нужно создавать новый федеральный закон, который бы регламентировал проведение работ по реконструкции в центре Петербурга», – пояснила Мария Смирнова, председатель Комитета по управлению городским имуществом. По ее словам, КУГИ уже долго работает над законопроектом и подготовил ряд предложений. В первую очередь новый закон призван решить юридические вопросы, связанные с инвестированием в развитие исторического центра Петербурга, а также урегулировать взаимоотношения с соб-

ственниками помещений и другие немаловажные аспекты.

Мария Смирнова добавила, что данный закон не должен противоречить существующим правовым актам. Он будет дополнять и уточнять их, а также ликвидировать правовые лакуны в существующем федеральном законодательстве.

В свою очередь, Михаил Мильчик, заместитель председателя Совета по сохранению культурного наследия Петербурга, отметил, что этот законопроект находится в противоречии с № 73-ФЗ и Жилищным кодексом РФ.

Также он делает акцент на реконструкции и на сносе зданий исторического центра Петербурга и не учитывает историческую застройку пригородов – Кронштадта, Пушкина, Павловска.

«Я подсчитал термины, которые употребляются в законопроекте, так вот слово «реконструкция» употребляется 10 раз, «снос» – 8 раз, «капитальный ремонт» – 6 раз, а «реставрация» упомянута один раз, и то только применительно к фасадам здания», – рассказал Михаил Мильчик. По его словам, в законопроекте наблюдается очевидное противоречие с 827-м городским

законом, который исключает снос исторической застройки.

«Большинство членов совета склонились, что такой закон, ограниченный историческим центром, вообще не нужен. И все силы нужно бросить на внесение поправок в существующие законы», – рассказывает господин Мильчик. Он добавил, что следует разработать специальные нормы аварийности, применимые к старым зданиям, которым 100 и более лет. Сейчас таких норм нет, а применение современных приведет к тому, что после обследования выявится огромное число аварийных построек. Михаил Мильчик констатировал, что даже здание, которое рушится на глазах, можно вывести из аварийности. Современные технологии это позволяют – все упирается в деньги.

Чтобы уйти от противоречий, которые существуют между № 73-ФЗ и действующим Градостроительным кодексом РФ, исключая реставрационные работы, нужно придать историческому центру Петербурга статус достопримечательного места, считает депутат Законодательного собрания Петербурга Алексей Ковалев. «Все реставрационные работы на территории этого места будут являться работами по сохранению объектов культурного наследия и попадать под строгий контроль КГИОП. Тогда мы получим и реставрацию, и ремонт, и приспособление, и консервацию – все виды работ по сохранению, прописанные в № 73-ФЗ. В противном случае в зоне охраны такие работы нельзя провести», – подчеркнул депутат.

В итоге было решено, что над созданием нового федерального закона будет работать специальная экспертная группа, в состав которой войдут представители исполнительной и законодательной власти, Совета по сохранению культурного наследия, архитекторы и другие специалисты. Именно этого еще год назад, перед разработкой данного законопроекта, добились градозащитники и законодатели.

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

ОРГАНИЗАТОРЫ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР СПОНСОР НАМИНАЦИИ ПАРТНЕРЫ

КОНКУРС **ДОВЕРИЕ** потребителя

РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ – 2013

ВЫБЕРЕМ ЛУЧШИХ ВМЕСТЕ!

STROYPROBLEM.NET

НОМИНАЦИИ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ РИЗТОРСКОЕ АГЕНТСТВО ИПОТЕЧНЫЙ БАНК РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПРОЕКТ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИБРЕТЁМ

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


ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

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

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

Евгений Герасимов:

«В век имитаций человек подсознательно вкладывает деньги в правду»

Евгений Герасимов, известный петербургский архитектор и руководитель собственной мастерской, на примере премиального проекта «Победы, 5» рассказал «Строительному Еженедельнику», почему перестали быть интересными «интернациональные коробочки», как сегодня нужно переосмысливать классику и в чем он видит разницу между китчем и роскошью. 

– По мнению авторитетных архитектурных журналов, обезличенные постройки (неважно, небоскребы или другие здания) все менее интересны. Они могут стоять где угодно – в Гонконге, Лондоне, Лос-Анджелесе, – но не привлекают внимания публики. А интересны те проекты, которые идентифицируются с местом, где они строятся, с культурой их окружения.

В архитектуре тоже есть понятие моды. Сейчас в моде плюрализм, это отражается в архитектуре, но никто не снимал задачу перед проектом быть интересным. Просто «интернациональные коробочки» – это уже неактуально. Следовательно, как товар они тоже потребителю не нужны.

Говоря о проекте «Победы, 5», самое важное, что мы смогли найти общий язык с девелопером, изначально имели много общего в видении, в желаниях. Нам сразу хотелось найти что-то, что было бы связано с местом, с архитектурной традицией района. И тут долго рассуждать, в общем-то, было нечего. Московский проспект – это один из лучших образов архитектуры сталинского времени. Поэтому здесь можно поставить или что-то входящее в совершенный контраст с этой средой, или что-то продолжающее традиции неоклассики.

– Возвращение к традициям, по вашему, оправдано?

– Возвращение к неоклассике – это тоже своеобразная традиция. Ведь классика – это архитектура Греции и Рима. Ее надолго забыли, а потом вернулся интерес. Было Возрождение, барокко, но потом все пришло к неоклассицизму XVIII века. Потом опять все «наелись» этим, был модерн, конструктивизм, но параллельно опять в наш город вернулась неоклассика – ярчайшими строениями, созданными перед Первой мировой и сразу после революции – до Второй мировой.

Мы видим, что человечество за последние 500 лет хотя бы раз в столетие (а то и чаще) возвращается к этой теме,



и никто не говорил во времена Кваренги, что неоклассика неуместна, что технологии ушли вперед. Они, безусловно, развиваются, но орднерная эстетическая система классицизма по-прежнему имеет право на жизнь в силу своей эстетической ценности. Посмотрите на московские высотки – это символ Москвы, никто не создал ничего лучше, и не предвидится.

Переосмысление классики – это совершенно уместная тема в XXI веке. Есть возможность еще раз вернуться на новом этапе, с новыми материалами и технологиями к этим традициям.

– То есть неоклассика сегодня – это традиции, воплощенные в новых технологиях?

– То, что мы делаем сейчас на «Победы, 5», – это современный железобетонный дом внутри, возводимый по всем технологиям XXI века, что позволяет строить гораздо быстрее, но воплощать проект в жизнь совсем с другой точностью и качеством. Например, детали фасада – это уже не ручной труд, они выполнены машиной. Но эстетическая система классицизма по-прежнему жива и востребована людьми. Народ голосует кошельком, и это объективный показатель.

– Почему ценна эта система?

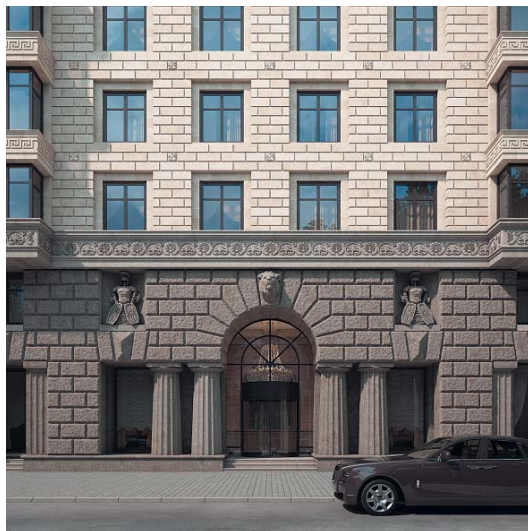
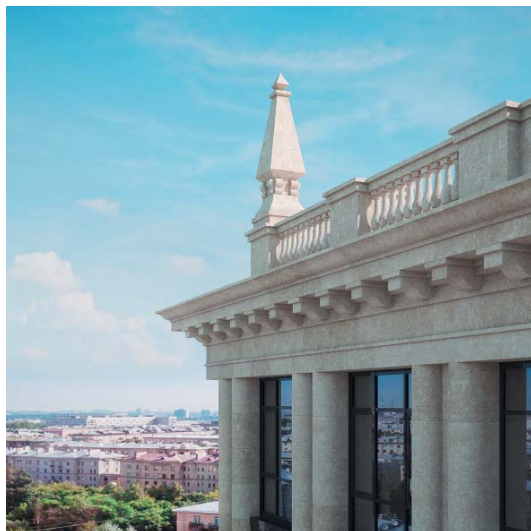
– Вся орднерная архитектура, и это еще сформулировал Леонардо да Винчи, целиком соотносима с пропорциями человеческого тела. И человек это подсознатель-

но чувствует, ему не нужно это объяснять. Проще говоря, его не заставишь фотографироваться на фоне того, что ему не нравится, сколько бы ему не навязывали свое мнение архитектурные критики и искусствоведы. Человеческий глаз не обманешь, если перед нами просто красивая упаковка – это зрелище на один раз, к нему не хочется больше приближаться и возвращаться. Наша цель – сделать прочувствованное здание, которое будет восприниматься на разных уровнях интереса – оно должно быть интересным издали (по форме, по стилистике, по симметрии), и приятным вблизи (в проработке деталей, вплоть до структуры камня, розеток, скульптуры).

Интерес не должен ослабевать, такой дом можно разглядывать часами. Беда большинства современных зданий – если издали их еще можно рассматривать, то вблизи ничего, кроме тошноты, они не вызывают. Здесь мы пытаемся провести в жизнь философию эпохи модерна, что красота для всех – красота во всем. Ведь это не царский особняк, а многоквартирный дом, но прочувствованный «от и до». От фасада и вестибюля до каждого светильника и дверной ручки.

Это уважение к человеку. В такой дом захочется возвращаться каждый день. Он должен прожить с человеком его жизнь и красиво стареть (а не так, как стареют современные здания, которые еще вчера казались чудом современной архитектуры, а сейчас презрительно называются «стекляшками»). Ведь, например, скромный дом начала XIX века на Гороховой улице, изначально ни на что не претендующий, стоит себе и не вызывает никакого раздражения, пережил много поколений и продолжает осуществлять свою функцию, не требуя эстетического переосмысления.

Та же задача стоит перед нами и в проекте «Победы, 5» – сохранить эстетические и эксплуатационные качества дома на долгие годы, чтобы использованные здесь принципы и материалы не устаревали и не надоедали очень долго.



справка



Дом премиум-класса «Победы, 5» – дебютный проект компании LEGENDA. Относится к так называемым индивидуальным проектам. Являет собой современное переосмысление архитектуры сталинского неоклассицизма, характерного для парадной части Московского района. В доме всего 51 квартира площадью от 80 до 286 кв. м. Два подземных этажа отданы под паркинг на 49 машиномест (с автомобильными лифтами). Публичные зоны открывает просторный двухсветный холл с приемной при входе. Внутренний двор и фасад здания будут реализованы в натуральном камне. Проект предполагает художественную подсветку фасада.

– **Чем же достигается такой эффект?**
– Прежде всего – понятностью формы. Мы используем законы петербургской «трехчастности» – основание, стена, завершение. Как у дерева: более ранние побеги – более ороговевшие, большие и грубые, а поздние – меньше, легче. Так и в зданиях: основание – «грубая» скала, а верхние элементы – легче, воздушнее, здесь больше стекла. Такой «естественный» рост здания оправдан с точки зрения человеческого восприятия. Вся детализация должна быть внизу, где ее можно рассматривать, а на 11-м этаже детали уже не особенно воспринимаются.

Другой важнейший аспект – это материалы. В век стилизаций и имитаций, когда все имитируют все (мужчины – женщины, керамогранит – природный камень и т. д.), человек, которого окружает такая действительность, подсознательно тянется к чему-то вечному, вкладывает деньги в натуральное и подлинное – в правду. Ведь рынок подлинных художественных произведений в эпоху компьютерной графики остается надежным источником сохранения и зачастую преумножения капитала. Подлинность есть невозможность воспроизведения, имитации. В нашем случае нет ничего лучше натурального камня. Гранит – материал для здоровья не самый полезный, он имеет радиоактивный фон. А вот юрский известняк – идеальный вариант, поскольку ничто не заменит его теплоту и текстуру настоящего камня.

– **А зачем везти камень из Германии – ведь именно оттуда его заказывает девелопер?**

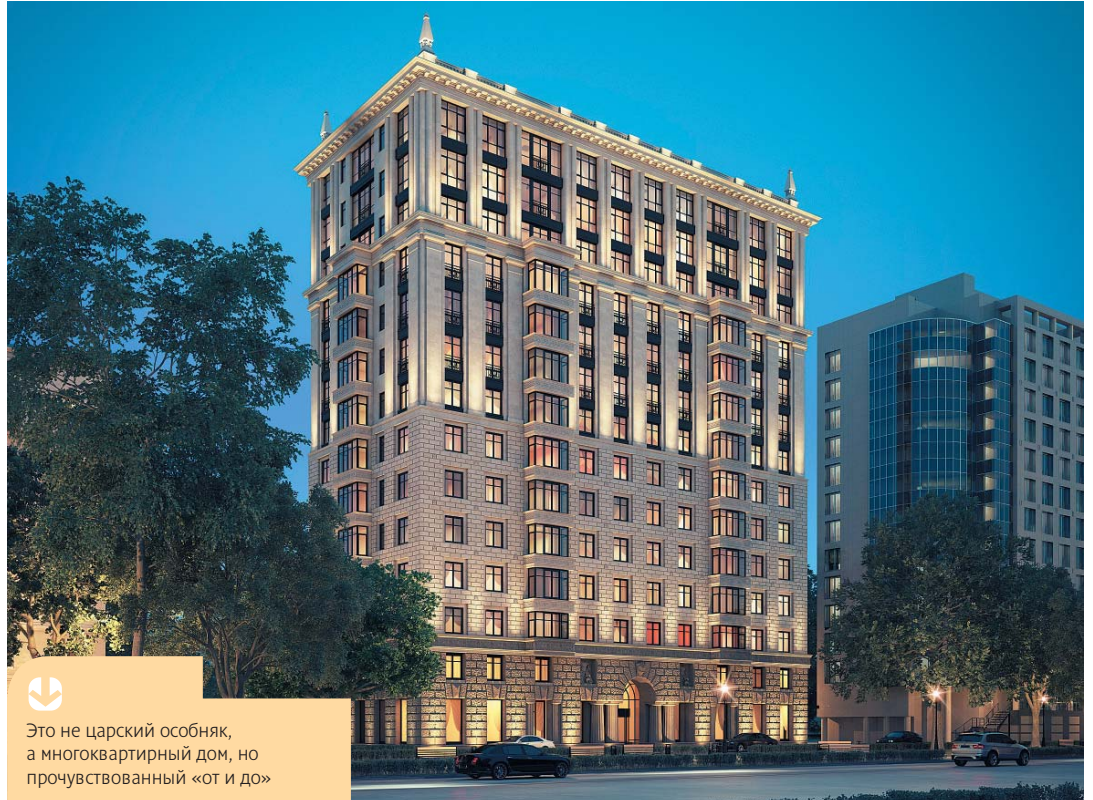
– Камень вообще не так много. Известняков, которые стоят в нашем климате, еще меньше. Карьеры доломита уже подошли к концу (это то, из чего «делался» весь советский период: ТЮЗ, БКЗ и т. д.). Гатчинский известняк испорчен взрывами карьеров. Армянский известняк очень хорош, но в Питере другие требования по цикличности, и мы не можем рисковать. А юрский камень понятен по свойствам. Его также много в Москве, есть объекты и в Петербурге (ТЦ «Галерея» и Невский, 152). И это действительно рабочий материал, его характеристики прошли проверку временем. Камень из немецких месторождений прекарсен по текстуре, понятен по поставкам (ясно, где брать, и можно не волноваться, что завтра он закончится). И мы приняли решение, что большая часть изделий будет там же, в Германии, обрабатываться. Мы сделаем один из самых роскошных фасадов в Петербурге.

– **А что такое, по-вашему, роскошь в элитной недвижимости?**

– Если говорить об интерьерах, то это пустота. То есть возможность позволить себе пространство. Не наполнить функционалом каждый «квадрат» пространства: в каждом сантиметре – встроенный шкафчик. Нет. Для этого создан smart, и он, как показал рынок, чрезвычайно востребован в другом сегменте. А здесь роскошь пустоты – другой масштаб в шикарном двухэтажном холле, который буквально «поднимает» человека! В отделе внутренних помещений будут использоваться камень и дерево, в вестибюле будут поставлены роскошные деревянные двери, повешены люстры, в том числе антикварная – из ДК им. Первой Пятилетки. При этом мы помним, что гармония – это чувство меры. Не все решается деньгами. Можно каждый сантиметр сделать максимально дорогим, а получится китч и безвкусица, что мы частенько и видим. Людей подводит вкус – как архитектора, так и заказчика. Надеемся, что нас он не подведет.

– **Самая важная проверка этих решений – это будет проверка временем?**

– Наш дом должен выдержать эту проверку. Мы видим, что современной архитектуре (60-х, 70-х, 80-х) это не удалось.



Это не царский особняк, а многоквартирный дом, но прочувствованный «от и до»

Это не удалось и архитектуре 20-х. Ведь на чем «погорел» конструктивизм? Казалось бы, прекрасные идеи, но подвели качество материалов, воплощение, а также явная утопичность функциональной части. Это оказалось несовместимо с жизнью.

Функциональная программа для «Победы, 5» продумана для проверки временем. Мы сознательно избегаем балконов. Во-первых, это не соответствует климатическим условиям региона. Средиземноморская архитектура террас нежизнеспособна в нашем климате, что бы архитекторы ни рисовали. Во-вторых, мы избегаем любой возможности протечек и дискомфорта. В-третьих, сознательно

Беда большинства современных зданий – если издали их еще можно рассматривать, то вблизи ничего, кроме тошноты, они не вызывают

минимизируем возможность отдельных жильцов творчески изменять здание – чтобы не было возможности устраивать зимние сады, террасы, которые впоследствии обрастают безумными мангалами и цветниками. В условиях правового нигилизма мы должны свести к минимуму возможность творчества отдельных жильцов.

– **В проекте есть скульптуры, геральдика. Что вы этим хотели сказать?**

– С одной стороны, это преодоление шаблона. Купил квартиру в этом доме – уже победил стереотип, уже замахнулся на другое. Это военная геральдика, это доспехи. Есть и переосмысление традиционных орнаментов – греческий меандр, львиные маски (символы победы). Эти элементы в Европу Наполеон привез из своего египетского похода – обелиски, «львиную» тематику, женскую моду на туники. Цельный стиль – ампир. У нас – неомпир. С другой стороны, в произведениях классической архитектуры всегда присутствовали орнаменты и скульптура, то есть на человека воздействовали всеми доступными способами. Ему издали показывали триумфальное сооружение, а ближе – скульптуру, а еще ближе – орнаменты.

– **Проект долго рождался? Доходило ли до споров с заказчиком?**

– Есть вещи, которые рождаются долгим перебором вариантов. Здесь общий образ родился сразу: эскиз про сталинский ампир был создан быстро, стало понятно, что делать с композицией здания, с его пропорционированием. Но вот работа в деталях, подбор отдельных элементов – карнизов, орнаментов, розеток, колонн – занял довольно много времени. Заказчик порой предлагал: а давайте тут еще поставим скульптуру. Я возражал: не стоит утыкивать объект скульптурами как магнитами холодильник – детали все должны быть выверены, важно не перебрать.

Хотя в целом мы с заказчиком говорили сразу на одном языке. Ведь девелопер, если его что-то не устраивает, никогда не сделает так, как хочет архитектор. Он просто не будет вообще строить. Если голод берет за горло архитектора – он готов абсолютно на все, выполняет волю заказчика даже в ущерб своему профессионализму и репутации. Я, к счастью, могу себе позволить сначала обсуждать с заказчиком, насколько одинаково мы смотрим на задачу. Если смотрим похоже, то можем вместе работать. Если нет – мне ничто не помешает отказаться. С компанией LEGENDA мы счастливо совпали в убеждениях, и результат себя оправдал.

– **То есть и вы, и девелопер изначально сошлись в идее «архитектура для человека»?**

– Надо ориентироваться на человека. Он «кожей» впитывает эстетику. Ему нравится чувственная архитектура, а не выскобленная и анемичная. Да, мы делаем и хай-тек. Но там другие задачи и другая работа. Например, новые здания банка «Санкт-Петербург». Это банковский комплекс, не жилой дом, его не надо разглядывать. Он должен поражать своей технологич-

ностью. У него форма невиданного еще в России гиперболаида. Но, повторюсь, достигается другая эстетическая задача – подавлять, создавать ощущение мегаструктуры. В жилом здании должна быть теплота – материалы, решения, образов. От внешнего вида здания до вестибюля, лифтовых холлов и почтового ящика, стойки консьержа. И такого нет в других домах. Мы продаем мечту и ощущение. Это и есть маркетинг. Продуманность деталей и отношение к людям – только это стоит денег. Человек не каждый день покупает квартиру, он покупает ее, может быть, навсегда. И хочет соответствующего отношения к себе, своим идеалам, своему вкусу, своему будущему.

– **Но ведь и «традиционность», когда она вездесуща, может отпугнуть?**

– Мы собирали дом «по кусочкам»: стилизованным, взаимовязанным. Но далеко не все выстроено вокруг одной темы – сталинского ампира. Когда все стилизовано до мелочей, это действительно просто скучно. Должны быть некие детали, которые выбиваются из этой «правильности». Например, лифты – никакой чопорности, никакого дерева. Это современный лифт, по последним технологиям. Стены лифта – в мелкий лавровый листочек, увязанный в венки. Это будет символика того же стиля, но сделанная в технологиях сегодняшнего дня.

Контраст призван возвращать человека в настоящее. То же самое касается и подсветки здания – она будет современной, с «факалами XXI века». Хотя и признаю, что современные технологии на службе человека без потери эстетических качеств – задача рискованная.

Нам не нужно, чтобы у человека случился инфаркт при подходе к дому, или вестибюль был как антикварная лавка. Поэтому выбрать мебель в холл – тоже непростая задача. Девелопер думал, что нам нужны сталинские перфорированные диваны, стеганные. Но я предложил сделать эти мягкие группы не такими стилизованными, более современными. Должна быть игра в старое-новое – как современный спектакль: вроде бы на сцене исторические костюмы, но в то же время есть мультимедийность. Театр XXI века и современная архитектура во многом похожи.

Новости «Союзпетростроя»

➤ Создание технологической платформы инновационного развития строительной отрасли

2 октября в рамках VI Петербургского международного инновационного форума впервые по инициативе «Союзпетростроя» прошло специальное заседание, посвященное инновационному развитию строительной отрасли. На нем было принято принципиальное решение о создании на базе «Союзпетростроя», Санкт-Петербургского государственного политехнического университета и Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета технологической платформы по инновационному развитию строительной отрасли. Эту идею поддержали Министерство регионального развития, Госстрой, Российский союз строителей, Технический комитет № 465, которые дали согласие стать ее учредителями. Решением коллегии Минрегиона «Союзпетрострою» поручено разработать предложения о создании общероссийского каталога инновационных проектов и технологий в строительстве и промышленности строительных материалов. Создание такого каталога станет одним из основных направлений деятельности технологической платформы. Находящиеся в каталоге материалы и технологии будут включаться в нормативную базу проектирования. В настоящее время ведется интенсивная организационная работа по созданию платформы.

➤ Участие во Всероссийском жилищном конгрессе

3 октября в рамках Всероссийского жилищного конгресса состоялся доклад вице-президента, директора «Союзпетростроя» Л.М. Каплана об интеграции пространственного, экономического и транспортного развития Санкт-Петербурга на длительную перспективу. Эксперт подчеркнул необходимость системного комплексного подхода к перспективному планированию города. В основу должна быть положена разрабатываемая Стратегия развития Санкт-Петербурга – 2030, которая будет обсуждаться в «Союзпетрострое» 19 ноября.

➤ Совещание с председателем Комитета по строительству

9 октября состоялось расширенное заседание совета «Союзпетростроя» с участием руководителей компаний, входящих в союз, на котором с докладом об основных направлениях деятельности Комитета по строительству выступил его председатель М.В. Демиденко. В ходе завязавшейся дискуссии были затронуты вопросы, связанные с проведением тендерных процедур, участием в них малого и среднего строительного бизнеса, строительством объектов социальной инфраструктуры и другие актуальные проблемы инвестиционно-строительного комплекса города. Также на совете были обсуждены текущие вопросы работы союза и приняты новые компании.

➤ Встреча с Комитетом по образованию

10 октября в Доме предпринимателя прошла встреча руководителей компаний «Союзпетростроя» с представителем

Комитета по образованию, на котором обсуждались вопросы профессиональной подготовки кадров и возможности участия компаний малого и среднего бизнеса в работах по ремонту образовательных учреждений города.

➤ Заседание ученого совета Института проблем саморегулирования

11 октября в Москве состоялось заседание ученого совета Института проблем саморегулирования, на котором вице-президент, директор «Союзпетростроя» Л.М. Каплан был избран заместителем председателя ученого совета и выступил с сообщением о необходимости реформирования всей системы саморегулирования в России, начиная с пересмотра Федерального закона № 315-ФЗ «О саморегулировании». Эксперт подчеркнул необходимость расширения понятия «саморегулирование», которое должно включать в себя элементы самоуправления и самоорганизации. Поскольку членами ученого совета являются председатель Комитета по вопросам собственности Государственной Думы С.А. Гаврилов и первый заместитель председателя Комитета по земельным отношениям и строительству Государственной Думы М.Л. Шакум, есть основания надеяться, что эти предложения будут реализованы.

➤ О господдержке малого и среднего бизнеса

16 октября в Смольном на заседании Общественного совета по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга вице-президентом, директором «Союзпетростроя» Л.М. Капаном вновь был поднят вопрос о необходимости государственной поддержки малого и среднего строительного бизнеса в Санкт-Петербурге.

➤ Участие в Форуме стратегов

21-22 октября состоялся XII Общероссийский форум «Стратегическое планирование в регионах и городах России: выстраивая систему». Непосредственным поводом для проведения этого форума явилось принятие в первом чтении Государственной Думой законопроекта о государственном стратегическом планировании. На мероприятии прошло 30 круглых столов и дискуссий, на четырех из которых вице-президент, директор «Союзпетростроя» Л.М. Каплан выступал с вопросами о необходимости сочетания государственного и частного планирования, взаимосвязи его с генеральными планами и бюджетным планированием.

➤ Госзаказ и малый бизнес

23 октября прошел круглый стол «Госзаказ и малый бизнес», организованный «Деловой Россией» и «Опорой России» по инициативе «Союзпетростроя». В мероприятии приняли участие председатель Комитета по государственному заказу С.В. Русин, председатель Комитета по строительству М.В. Демиденко, представитель Антимонопольного комитета Санкт-Петербурга, генеральный директор НП «Альянс строителей и поставщиков дорожного комплекса» Ю.А. Агафонов и др. С основным докладом выступил вице-президент, директор «Союзпетростроя» Л.М. Каплан, который подчеркнул: «В новом федеральном законе о государ-

ственной контрактной системе, вступающей в силу с 1 января, предусмотрено, что не менее чем 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного план-графиком, заказчики обязаны предоставлять субъектам малого предпринимательства. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн рублей. Кроме того, в контрактах с крупными застройщиками заказчик вправе установить требование о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков из числа субъектов малого предпринимательства».

Эксперт подчеркнул необходимость установления строгого контроля органов государственной власти Санкт-Петербурга за неукоснительным выполнением требований Федерального закона № 44-ФЗ. Руководители комитетов, присутствующие на данном мероприятии, дали обещание выполнять это требование.

Поскольку законом также предусмотрен контроль со стороны общественных организаций всех стадий тендерного процесса, «Союзпетрострой» намерен осуществить это право.

➤ Банковские гарантии для малого бизнеса

28 октября по инициативе «Союзпетростроя» был принят «Регламент предоставления поручительства Фондом содействия кредитованию малого и среднего бизнеса и исполнения обязательств по договорам поручительства о предоставлении банковских гарантий». Этот документ должен оказать существенную помощь малым и средним строительным компаниям для участия в конкурсных процедурах по городскому заказу. В настоящее время идет конкурсный отбор банков, которые будут участвовать в этой программе. Регламент устанавливает порядок подачи заявок и предусматривает предоставление банковских гарантий до 20 млн рублей для субъектов малого и среднего предпринимательства.

➤ Рабочее совещание с Центром развития поддержки предпринимательства

30 октября состоялось рабочее совещание «Союзпетростроя» с Центром развития поддержки предпринимательства при Комитете по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, на котором были обсуждены вопросы совместной работы по поддержке малого и среднего строительного бизнеса Санкт-Петербурга и принято решение о проведении специальной конференции по этому вопросу.

➤ Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области

31 октября на общегородской IX практической конференции «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области вице-президент, директор «Союзпетростроя» Л.М. Каплан выступил с докладом «Проблемы перспективного планирования в градостроительстве и строительном комплексе Санкт-Петербурга и Ленинградской области». Эксперт отметил, что в процессе перспективного планирования, к сожалению, недостаточно налажены связи не только между Санкт-Петербургом и Ленинградской

областью, но даже между городскими комитетами, ведущими работы по стратегическому планированию, разработке Генерального плана и комплексной транспортной схемы города.

Принимавший участие в работе конференции президент Российского союза строителей В.А. Яковлев рассказал об инициативе «Союзпетростроя» по созданию технологической платформы в сфере инновационного развития строительной отрасли, подчеркнул важность этой работы и призвал всех поддержать эту инициативу.

➤ Вопросы качества и инноваций в строительстве обсудят на конференции

14 ноября, традиционно во Всемирный день качества, намечено проведение XI научно-практической конференции «Качество и инновации в строительстве и промышленности строительных материалов: проблемы и пути их решения».

В отличие от предыдущей конференции, предусмотрено также рассмотрение проблем продвижения инноваций, которые крайне актуальны в настоящее время и неразрывно связаны с качеством и безопасностью объектов капитального строительства как на стадии проектирования, так и строительства.

Мероприятие пройдет в ИТАР-ТАСС (Шпалерная ул., 37, лит. А, вход с пр. Чернышевского). Начало в 10.00. Участие бесплатно.

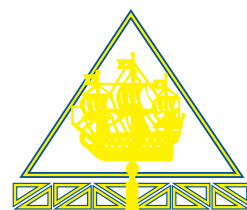
➤ Общественные слушания по проекту Стратегии-2030

19 ноября в зале заседаний «Союзпетростроя» (Шпалерная ул., 52) состоятся общественные слушания по проекту Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 года, разработкой которой сейчас занимается Комитет по экономической политике и стратегическому планированию. На слушаниях будет представлен проект стратегии. Начало в 15.00.

➤ Конференция малых и средних компаний строительного комплекса

28 ноября состоится «Конференция малых и средних компаний строительного комплекса Санкт-Петербурга», которую организует Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, Общественный совет по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский союз предпринимателей и «Союзпетрострой».

На мероприятии будут обсуждаться вопросы реализации Федерального закона «О контрактной системе...», новые возможности Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса и программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса.





интервью

Брайан Трейси: «Каждый человек может влиять на свои возможности»

Брайан Трейси, известный американский бизнес-тренер, гуру из мира консультантов на темы бизнеса, управления продажами, самореализации, лидерства, впервые приехал в Петербург. В интервью корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горбуруковой он рассказал, что не верит в удачу, а также пояснил, выработка каких личных качеств помогает добиться успеха в бизнесе.

– Брайан, чем вам интересен российский бизнес, и отличается ли он по уровню своего развития от американского?

– Все основные идеи, по которым я обучаю достижению успеха в бизнесе, применимы ко всем странам мира. Все правила, составленные мной, универсальны и подходят в том числе и к российскому бизнесу. 80% требований к успеху по всему миру одинаковы. Россия в этой связи не исключение. Дважды два четыре во всех странах мира. Остальные 20% зависят от культуры, от традиций и от истории каждой страны. Согласно своему опыту, я могу сказать, что российские бизнесмены, будь то женщины или мужчины, в значительной степени преуспевают в своем деле. Я считаю, что добиться успеха в странах бывшего СССР и в России гораздо сложнее, чем в США и Канаде. Но благодаря специфическим сложностям русские бизнесмены сильнее и умнее в некоторых аспектах. Именно поэтому все мое взаимодействие с российскими бизнесменами всегда проходит на высочайшем уровне.

– Какой он, лидер сегодняшнего дня?

– Думаю, что он разный. В последнее время было проведено значительное число исследований лидеров во многих странах. Это разные типы личности, при этом все они успешные. Самое главное – иметь четкие цели в отношении своей компании. К этому добавляется желание предоставлять лучшие услуги и продукт на рынке. Также лидер должен выбрать нужных людей, которые с ними будут работать и сотрудничать. Это приходит с опытом, конечно. Лидеры – это всегда хорошие продавцы, поскольку они могут убедить других людей работать вместе с ними. Лидеры умеют расставлять приоритеты и работать над самыми важными целями. Они используют фокусировку, четкость и концентрацию на поставленных целях. И они всегда выполняют работу на высочайшем уровне. В конечном итоге все ведущие лидеры мира всегда находятся в процессе обучения – они изучают все больше и больше. Например, я работал с одним известным крупным банком в этом году. Так вот топ-менеджеры этого банка постоянно учатся и готовы узнавать что-то новое. Они приглашают таких бизнес-тренеров, как я. Ездят в США для прохождения аналогичных семинаров и т. д.

– Качества лидера врожденные?

– Да, это все внутренние качества человека. Но все они могут быть изучены и прийти с опытом. Ни один ребенок не рождается с умением говорить на каком-то определенном языке. Его нужно всему научить.

95% лидеров путем постоянного обучения сами себя сделали и сами достигли той планки, на которой находятся сейчас.

– А в какой момент вы поняли, что достигли тех целей, к которым стремились с 25 лет? Как часто вы обновляете свой список целей?

– В первую очередь, когда вы ставите цель, то вы работаете над ее достижением каждый день. А по мере того как вы достигаете определенных целей, вы ставите перед собой новые. Я каждый день записываю и пересматриваю собственные цели. Я это делаю на протяжении долгих лет. Чем больше вы пересматриваете свои цели, тем больше вы движетесь к их достижению. Я работал с тысячами людей, которые начинали с нуля и стали очень успешными, потому что они четко ставили

положительных результатов в долгосрочной перспективе. Они готовы работать усердно и долгое время, чтобы добиться успеха.

С другой стороны, неуспешные люди настроены не позитивно. У них нет четко поставленных целей. Они делают свое дело некачественно, неправильно используют свое время, не вкладывают деньги в постоянное обучение, склонны к лени и очень легко сдаются. Это две крайние точки успешного и неуспешного человека.

– Насколько, с вашей точки зрения, в бизнесе актуальны понятия удачи и везения?

– Я не верю в удачу. Я верю в возможность. Идея удачи заключается в том, что есть что-то тайное во Вселенной, что каким-то загадочным образом подарит вам успех.

и они обладают положительным настроем, потому что благодаря этому возникают новые идеи и мысли. Кто-то рядом с вами добивается большого успеха. И вы говорите, что ему повезло. Но если вы посмотрите на жизнь этого человека на протяжении многих лет, то вы увидите, что фактора удачи и не было. Я верю в то, что каждый человек может влиять на свои возможности.

– Какое впечатление у вас вызвал Петербург? Приедете ли вы сюда еще?

– Я работал с ведущими экспертами в 65 странах мира. Для меня огромное удовольствие проводить данные тренинги здесь, в России, в Петербурге. Мое взаимодействие и общение с представителями России всегда проходило на высочайшем уровне. И конечно, я продолжу свои обучающие семинары в России, в том числе в Петербурге. Я учу русский каждый день. Занимаюсь с русскоязычной учительницей, которая живет в Москве, по скайпу. На этой неделе у меня было шесть часов русского языка. Должен признать, что русский все-таки очень сложный язык.

Все ведущие лидеры мира всегда находятся в процессе обучения – они изучают все больше и больше

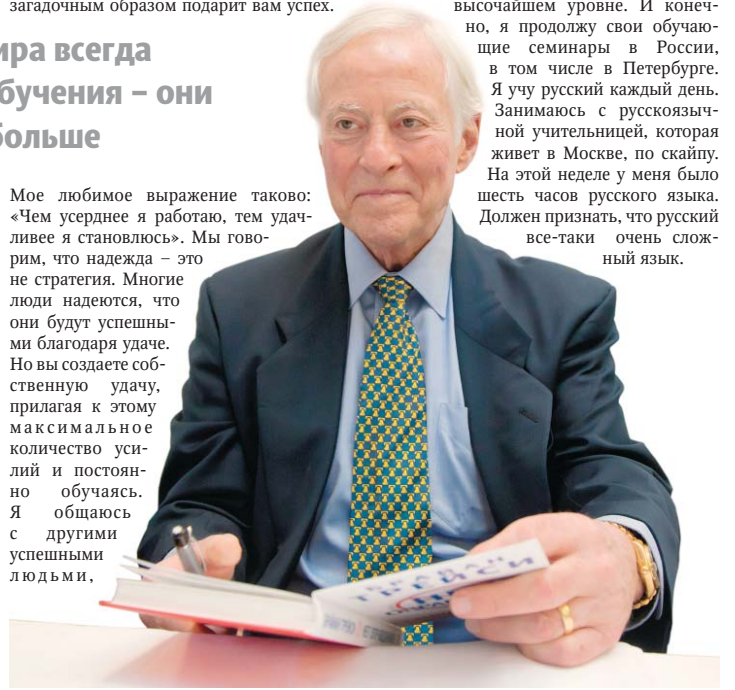
перед собой цели. Благодаря этому они могут сконцентрировать все свои умственные и энергетические ресурсы для достижения чего-то определенного. И человек с четкими целями может преодолеть все проблемы, которые встречаются у него в жизни. Именно это произошло со мной, когда мне было 24 года.

– А какие качества мешают в достижении целей?

– Я говорю обо всех требованиях, которые необходимы для достижения успеха. И первое качество в том, что все успешные люди позитивно настроены. Второе качество – у них есть четко поставленные, записанные цели. Третье – это их желание и план стать самыми успешными в одной определенной цели, которую они выбирают. Они постоянно учатся и улучшают себя ежедневно. И они очень успешны и настойчивы. Они никогда не бросают начатое дело. Они готовы пожертвовать чем-то прямо сейчас для достижения

Мое любимое выражение таково:

«Чем усерднее я работаю, тем удачливее я становлюсь». Мы говорим, что надежда – это не стратегия. Многие люди надеются, что они будут успешными благодаря удаче. Но вы создаете собственную удачу, прилагая к этому максимальное количество усилий и постоянно обучаясь. Я общаюсь с другими успешными людьми,



справка

Брайан Трейси в 1981 году создал «систему успеха», которая сначала называлась «Семинар Феникса». В 1985 году он переработал вариант этого семинара в программу «Психология достижений».

Программа стала мировым бестселлером и была переведена на 20 языков. В 2010 году был основан Университет Брайана Трейси, который проводит онлайн-курсы для предпринимателей, бизнесменов и менеджеров

по продажам. В 2013 году открылась Академия Брайана Трейси для всего русскоязычного пространства. Сегодня Брайан Трейси входит в топ-лист международных бизнес-тренеров и консультантов.

➔ поиск персонала

Поохотиться в сети

Андрей Семериков / Социальные сети становятся все более востребованным каналом рекрутинга, так как позволяют добраться до кандидатов, которых нет в открытых базах резюме. Однако эксперты рынка отмечают, что этот инструмент подбора персонала является скорее вспомогательным. ➔

Согласно данным опроса Superjob.ru, сегодня для поиска кандидатов соцсети используют 19% отечественных компаний. Еще 11% организаций не только ищут, но и проверяют потенциальных сотрудников с помощью социальных интернет-сервисов. По словам представителей этих компаний, личная страничка в соцсети может многое поведать о жизни человека, его интересах и моральных принципах.

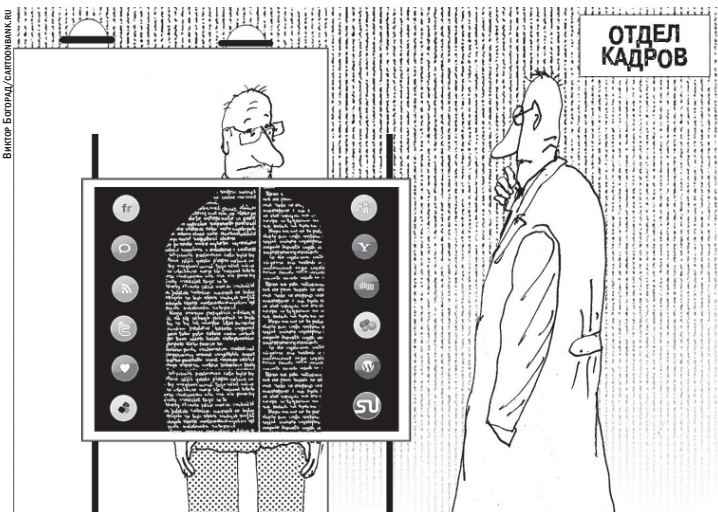
Миля Головченко, руководитель пресс-службы HeadHunter по СЗФО, отмечает, что чаще всего при поиске персонала HR-менеджеры компаний в социальных сетях на страницах потенциальных кандидатов интересуются информацией о том, где и как долго работал человек, какой он имеет опыт работы. 27% менеджеров по персоналу выясняют информацию о профессиональных навыках и еще 16% — о достижениях и успехах кандидата. Практически каждый третий работодатель интересуется личной информацией о кандидате.

Однако более половины HR-менеджеров (58%), по результатам опроса Superjob.ru, остаются равнодушными к использованию соцсетей в целях проверки и поиска персонала. Такую позицию они в первую очередь объясняют нехваткой времени. К тому же в ряде компаний соцсети и вовсе находятся под запретом, поэтому их использование даже в интересах бизнеса невозможно.

Между тем, по данным HeadHunter, работу в социальных сетях чаще остальных ищут топ-менеджеры (14%), HR-специалисты (12%) и маркетологи (12%).

Наиболее распространенными ресурсами для поиска сотрудников рынка недвижимости и строительства являются LinkedIn, Facebook и «ВКонтакте».

«При хантинге кандидатов на разные должности эффективны разные социаль-



ные сети. Так, например, если говорить о начальных позициях, то это сети общего характера (неспециализированные), наиболее популярна в Петербурге в этом смысле «ВКонтакте». В силу высокого уровня проникновения в класс менеджмента сети Facebook она чаще используется для поиска кандидата более высокого уровня; надо отметить, что наибольшую популярность сеть получила в Москве, а в Петербурге и регионах — чуть меньшую. Также имеют место и эффективные специализированные социальные сети — профессиональные сообщества дизайнеров, архитекторов и других специалистов. Самой эффективной является социальная сеть, изначально ориентированная на поиск деловых контактов, — LinkedIn.

Она «заточена» под это и поэтому очень удобна», — рассказывает Наталья Сулова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация».

Анастасия Полевая, руководитель отдела персонала ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет к этому списку профессиональную социальную сеть Retailr. «В большинстве случаев профессиональные социальные сети мы используем при подборе кандидатов на руководящие позиции. Это практика распространена и в Европе. Уверена, данный канал рекрутинга будет набирать популярность в нашей стране», — отмечает госпожа Полевая.

Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость», говорит,

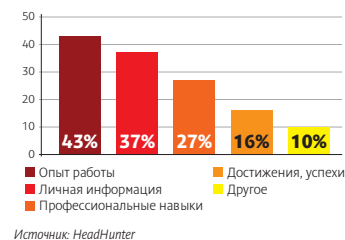
что компания не испытывает потребности в поиске сотрудников через соцсети, так как найти, например, менеджеров по продажам всегда можно на рекрутинговых сайтах либо по рекомендациям знакомых.

Анна Хрусталева, управляющий партнер Khrustaleva & Kharlamov, говорит, что благодаря социальным сетям есть возможность добраться до кандидатов, которых нет в открытом поиске. «В социальных сетях людей гораздо больше, чем на специализированных ресурсах по подбору персонала, и среди них есть наши кандидаты. Через LinkedIn и Facebook мы находили специалистов среднего звена, топ-менеджеров, людей с редкой квалификацией или специализацией, собственников бизнеса», — делится опытом Анна Хрусталева. По ее словам, в 30% случаев компания использует традиционные ресурсы, где кандидаты размещают свои резюме, а в оставшихся 70% случаев прибегает к использованию социальных сетей. Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, добавляет, что в последнее время появилось множество тренингов, посвященных именно этой схеме подбора персонала.

Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besar, уточняет, что социальные сети — не первичный инструмент, и он не может соперничать со специализированными сайтами.

По прогнозам Натальи Суловой, несмотря на то что поиск сотрудника через социальные сети является эффективным, он никогда не будет единственным инструментом, как и рекрутинговые сайты.

➔ Какую информацию о соискателях вы выясняете через социальные сети?



Эффективная сеть

Андрей Семериков / Хантинг в соцсетях эффективен, но имеет ряд существенных недостатков. К таковым эксперты относят большие временные затраты на поиск подходящего кандидата и стирание границ между личной и рабочей жизнью.

Среди плюсов использования соцсетей для рекрутинга Анастасия Полевая, руководитель отдела персонала ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, называет возможность привлечь профессионалов из конкретной сферы, отслеживать их развитие на рынке. «В открытом доступе открытые вакансии мы не размещаем, однако направляем предложение напрямую заинтересованным кандидатам, а также получаем запросы», — говорит госпожа Полевая.

Анна Хрусталева, управляющий партнер Khrustaleva & Kharlamov, добавляет, что через соцсети люди охотнее идут на контакт, ведут себя более открыто, непринужденно, искренне. «Но при этом важен один момент — из-за наплыва рекламной информации, который образовался в последнее время во всех социальных сетях, очень важно правильно сформулировать свой первый посыл кандидату, чтобы он не решил, что это очередная трюк или обман», — рассказывает госпожа Хрусталева. К плюсам хантинга в соцсетях она относит возможность посмотреть окружение, увлечения, определить все моменты, которые следует проработать на собеседовании и при личной встрече с кандидатом. При этом, по ее словам, всегда

стоит помнить, что страничка в сети — это часть личного пространства любого человека, понимать, что в своей личной жизни человек имеет право быть совершенно любым, и уважать это право. Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, к минусам поиска персонала в соцсетях относит большие временные затраты и необходимость выделения для этой задачи отдельного сотрудника. К тому же отклик от кандидатов из соцсетей, по ее мнению, не очень активен. С коллегой отчасти согласна Наталья Сулова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация». «Минус при поиске сотрудника через социальные сети тот же, что и при использовании рекрутинговых сайтов, — прежде чем удастся найти под-

ходящую кандидатуру, приходится обработать большое количество информации. При этом экономия времени в данном случае все-таки есть: обычно если хантить через рекрутинговые сайты, то после этого ищешь человека в социальных сетях, чтобы больше узнать о его личных увлечениях и особенностях. В результате, если искать кандидата непосредственно через соцсети, один шаг из этой линейки сокращается, поскольку ты сразу видишь профиль человека перед собой», — поясняет госпожа Сулова. По словам Анны Хрусталевой, недостатком поиска в сетях также является то, что кандидат становится «доступен» для оценки рекрутера, так и рекрутер открыт для кандидата. У самого рекрутера остается меньше личного пространства в сети, так как он должен следить за тем, что он постит, что пишет, что размещает, то есть за всеми своими действиями, поясняет она.

Павел Закревский, генеральный директор ГК «ПСК «ЭнергоПроект», считает, что выбрать сотрудника, исходя из его профиля в социальной сети, крайне сложно. «Это стирает грань между рабочей и личной жизнью, поскольку зайдя на страницу, видишь фотографии с отпуска, выходные, что мне как работодателю

неинтересно. Поэтому назвать каких-то очевидных плюсов я не могу и придерживаюсь более традиционного подхода, который позволяет без труда находить людей. Тем более что на интересные вакансии всегда довольно высокий спрос среди потенциальных сотрудников», — отмечает господин Закревский.

мнение



Анна Хрусталева,
управляющий партнер
Khrustaleva & Kharlamov:

➔ Мы не всегда получаем хорошую реакцию со стороны кандидата, так как социальная сеть — это все же личное пространство. Есть проблема и с частотой появления в соцсетях: сложно понять, когда человек бывает в сети, можно ли выбрать этот канал для коммуникации — есть вероятность, что письмо будет прочтено очень нескоро. К тому же многие ограничивают доступ к странице, что значительно усложняет работу рекрутера.

ЖИЛЬЕ

Дополнительный стимул

Роман Русаков / Компания Nokian Tyres Россия завершила строительство жилого комплекса Hakkareliitta Village для своих сотрудников. Эксперты говорят, что корпоративное жилье – это не дополнительный бизнес для компаний, строящих его, а способ мотивировать сотрудников.

Жилой комплекс под названием Hakkareliitta Village («Хаккапелиитта Вилладж») расположен во Всеволожске, на 11-м км Дороги жизни. Целью жилищной программы Nokian Tyres является привлечение и удержание квалифицированных сотрудников завода по производству шин. Первая очередь комплекса была сдана в 2009 году, летом 2013 года завершилось строительство второй очереди комплекса. Компания Nokian Tyres выступила не только инвестором проекта, но и застройщиком второй очереди.

По проекту, разработанному финским архитектором Юккой Тикканеном, в комплексе Hakkareliitta Village всего семь домов. Общая площадь жилья составляет 21 200 кв. м. Первая очередь комплекса состоит из четырех 5-этажных домов на 167 квартир. Во второй очереди 176 квартир, расположенных в трех 7-этажных домах. Площади квартир варьируются от 40 кв. м для однокомнатной квартиры до 80 кв. м для трехкомнатной, также есть и пятикомнатные квартиры площадью более 100 кв. м. В первой очереди комплекса работает детский сад для детей сотрудников, проживающих в «Хаккапелиитта Вилладж».

Средняя стоимость 1 кв. м в жилом комплексе Hakkareliitta Village состав-

ляет около 58 тыс. рублей. Сотрудники Nokian Tyres получают ипотечный кредит на льготных условиях – 7,3% годовых в рублях, что значительно ниже рыночного предложения. Сумма первоначального взноса составляет от 5 до 20% от стоимости квартиры.

Приобрести квартиры в Hakkareliitta Village получили возможность сотрудники Nokian Tyres Россия, работающие на постоянной основе по бессрочному трудовому договору, успешно прошедшие испытательный срок. «Условиями участия в жилищной программе являются лояльное отношение к компании-работодателю, хорошие результаты работы, результаты аттестации и рекомендации руководителей. Все владельцы квартир в Hakkareliitta Village должны отработать в компании не менее семи лет. Предоставляя отличные условия труда и жизни, компания Nokian Tyres мотивирует специалистов на длительные трудовые отношения», – говорят в Nokian Tyres.

Программы строительства корпоративного жилья обсуждают на рынке довольно часто. В большинстве случаев подразумевается, что компания будет предоставлять квартиры в аренду по минимальной ставке либо продавать на условиях, которые невозможно встретить на рынке. Цель

строительства таких объектов состоит не в получении прибыли, а в предоставлении своим сотрудникам дополнительных бонусов. «Так, например, это интересно для промышленных предприятий, которым нужно, чтобы на их заводы даже в отдаленные части страны приезжали рабочие», – поясняет генеральный директор АН «O2 Недвижимость» Елена Беседина.

Оценить окупаемость довольно сложно, поскольку все зависит от самого объекта, а также от тех условий, по которым предоставляется жилье. Самым крупным заказчиком корпоративного, социального жилья остается Минобрнауки, которое

довольно часто объявляет о строительстве жилых домов или намерении выкупить их у застройщиков. Для бизнеса это интересно, поскольку хоть и стоимость 1 кв. м может быть ниже рынка, за счет объемов можно неплохо заработать.

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», говорит, что для крупных корпораций с большой географией бизнеса и значительным штатом решения о строительстве собственного жилья могут быть оправданы в первую очередь в целях повышения эффективности управления человеческим капиталом, а также в рамках решения задач по привлечению новых специалистов.

МНЕНИЕ



Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам»:

– Как правило, крупные компании выступают соинвесторами строительства жилых объектов и после реализации проектов выкупают значительную часть площадей для обеспечения жильем персонала. Нередко в дальнейшем сотрудники могут выкупить эти объекты в частную собственность на выгодных условиях, намного более комфортных, чем текущие рыночные предложения. Впрочем, пока такие механизмы не получили широкого распространения, и примеры действительно крупных корпоративных инвестиций в эту сферу остаются скорее единичными.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

<p>11.11.2013 Карта района: Красногвардейский район</p> <p>Технологии и материалы: Гидроизоляционные материалы</p>	<p>18.11.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</p> <p>Технологии и материалы: Товарный бетон</p>	<p>25.11.2013 Приложение «Финансы и страхование»</p> <p>Технологии и материалы: Рынок опалубки</p> <p>Реставрация</p>	<p>02.12.2013 Спецвыпуск к Съезду строителей</p> <p>Опрос к Съезду строителей</p> <p>Карта района: Приморский район</p> <p>Технологии и материалы: Рынок нерудных материалов</p>
--	---	--	--

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

Фотоотчеты главных событий НА ASNINFO.RU

(812) 605-00-50

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

АСН ИНФО АГЕНТСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ НОВОСТЕЙ

ЦЕННЫЕ КАДРЫ для вашей компании

на www.hh.ru

САЙТ РАЗРЕШЕН ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ВОЗРАСТА

hh.ru HeadHunter

Выбирайте из более чем 11 000 000 резюме

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Сеть для корпоративов

Ирина Ахматова / Корпоративная сеть является мощным инструментом в руках умелых менеджеров и HR-специалистов. Так, наличие интранет-портала позволяет компании оптимизировать бизнес-процессы и наладить внутрикorporативные коммуникации.

Интранет – это внутренняя сеть организации, в рамках которой создано единое коммуникационное поле компании. С помощью интрасети можно успешно развивать HR-бренд компании и приобщать новых сотрудников к корпоративной культуре.

Создание внутреннего портала, по словам экспертов рынка, особенно актуально для крупных компаний с разветвленной филиальной сетью.

По словам Дмитрия Карманова, директора по маркетингу компании STEP, затраты на создание и поддержку интранет-портала включают в себя покупку лицензии на программное обеспечение и оплату труда специалиста, занимающегося наполнением и поддержанием портала.

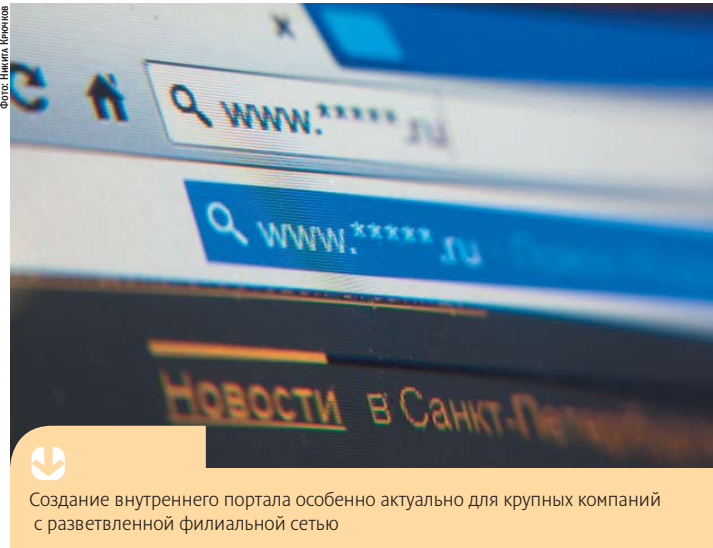
По оценкам экспертов рынка создания сайтов, разработка интранет-портала под ключ занимает в среднем полгода-год и будет стоить компании от 3 до 10 млн рублей.

Полезный инструмент

Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, говорит, что интрасеть – это хороший инструмент для того, чтобы понять интересы сотрудников, выяснить их мнение по какому-либо вопросу. Кроме того, с помощью внутренней сети можно определить уровень лояльности персонала.

Наталья Гончарова, директор по маркетингу ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет, что корпоративный портал может быть эффективным инструментом мотивации персонала и дополнительным каналом поощрения сотрудников.

По словам Игоря Архипова, руководителя службы по связям с общественностью компании «ЮИТ Санкт-Петербург», для



Создание внутреннего портала особенно актуально для крупных компаний с разветвленной филиальной сетью

сотрудников компании интранет-портал является привычным и очень востребованным элементом инфраструктуры офисной среды. «Он помогает решению разнообразных задач в процессе внутренних коммуникаций, являясь действительно «живым» ресурсом. Это обеспечивается благодаря хорошему наполнению интранет-портала всевозможной информацией и наличию продуманной, комфортной для пользователей разветвленной структуры ресурса», – говорит господин Архипов.

Евгения Карташова, директор по персоналу ООО «Главстрой-СПб», также

считает данный канал одним из наиболее эффективных средств внутрикorporативных коммуникаций. «Он позволяет легко и быстро найти контакты структур, необходимые документы, получить информацию о новых обучающих программах, о новостях компаний. Это особенно удобно, учитывая то, что компании функционируют в разных городах России», – отмечает госпожа Карташова.

Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besag, считает, что данный канал коммуникации эффективен не только для поддержания внутрикorporа-

тивных связей, но и для налаживания связей с клиентами. «В ближайшей перспективе мы хотим сделать личные кабинеты для наших клиентов, что позволит им в любое время отслеживать оперативность выполнения всех работ и влиять на данный процесс. На сегодняшний день в интранет-портале созданы дополнительные сервисы, такие как система Help Desk, которые позволяют автоматизировать работу и делать компанию более открытой», – делится опытом госпожа Скаландис.

Не для всех

Павел Закревский, генеральный директор ГК «ПСК «ЭнергоПроект», говорит, что компания не создает такие порталы, поскольку выступает за личный контакт.

«Более того, чтобы заполнять новостями интранет-систему, нужен отдельный сотрудник. Нужно вывешивать информацию о новостях компании, законченных объектах, новых сотрудниках и т. д. Поэтому компании обычно задумываются, нужен ли им такой портал и зачем. Некоторые считают, что если организация крупная, то такой портал должен быть обязательно, независимо от того, сколько денег на него будет потрачено», – комментирует господин Закревский.

Екатерина Рипачева, коммерческий директор ООО «Абсолют строй сервис», тоже считает, что потребности в корпоративном интернет-ресурсе у компании нет, и все вопросы можно решить на совещаниях и планерках.

Минус интранета, по словам экспертов, заключается в том, что он все же доступен не для всех сотрудников. К примеру, технический и обслуживающий персонал не имеет на рабочем месте доступа к компьютеру, а значит, выпадает из корпоративного пространства.

цифра

от 3 до 10

млн рублей – стоимость создания интранет-портала

Конкурент газете

Ирина Ахматова / Если еще недавно основным инструментом внутренней коммуникации в компании была корпоративная пресса, то сегодня заметное место занимает интранет. Однако эксперты говорят, что эти каналы не конкурируют между собой, а дополняют друг друга.

Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, отмечает, что у интранета по сравнению с газетой больше способов подачи информации, а набор методов и технологий гораздо шире, что позволяет сделать процесс общения более интересным и красочным.

Наталья Гончарова, директор по маркетингу ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к преимуществам интранет-портала добавляет тот факт, что его создание и обслуживание требует меньших финансовых и трудовых ресурсов,

нежели печатное корпоративное издание. К тому же, на ее взгляд, интранет – более современный, оперативный и интерактивный способ подачи информации, предоставляющий больше возможностей для общения внутри компании.

По словам Дмитрия Карманова, директора по маркетингу компании STEP, интранет пока не является достаточным ресурсом, поэтому выпуск газеты необходим. «Каждый номер корпоративной газеты посвящен главной теме – важному исследованию, презентации новой программы или итогам ее работы, крупной новости. В то же время в интранете размещены данные, необходимые в ежедневной работе. Поэтому два этих канала связи полноценно дополняют друг друга», – отмечает господин Карманов. Игорь Архипов, руководитель службы по связям с обще-

ственностью компании «ЮИТ Санкт-Петербург», говорит, что не следует непосредственно сравнивать эффективность интранет-портала и корпоративной газеты, поскольку они являются различными инструментами коммуникации, по-разному решающими задачи коммуникации и не конкурирующими между собой. Как правило, внутренний электронный ресурс содержит огромное количество полезной информации. «Интранет-портал нашей компании содержит всю необходимую внутреннюю документацию и инструкции, новости компании и рынка, информацию о нововведениях в политике компании, достижениях различных отделов, ключевых событиях. В интранете также есть форум, где сотрудники могут обсудить любую животрепещущую тему», – рассказывает Наталья Гончарова.

Игорь Архипов говорит, что на портале компании представлена структура организации с информацией о структурных подразделениях – их задачах, функциях, организации бизнес-процессов, о руководителях и сотрудниках (с фотографиями), необходимая контактная информация обо всех без исключения сотрудниках (от топ-менеджеров до рядовых специалистов).

«Учитывая, что «ЮИТ» в Санкт-Петербурге является достаточно крупной компанией (только в центральном офисе работает около 500 сотрудников), наличие в четко систематизированном виде подобной информации на практике способствует удобной и быстрой «навигации» в ходе текущей работы, делает взаимодействие внутри компании более комфортным и эффективным», – поясняет господин Архипов. Также на интранет-ресурсе компании размещается информация и материалы, содействующие оптимизации внутренних управленческих процессов: типовые

формы документов, приказы и распоряжения руководства компании. Сотрудники могут найти там и «календарь» дней рождения сотрудников, меню столовой, расписание приема офисного врача и многое другое. На главной странице портала есть и собственная лента новостей. На корпоративном сайте компании STEP размещены в том числе и маркетинговые исследования, фотоотчеты, данные о внешних меро-

приятиях (конференции, выставки). «Есть раздел для новичков – FAQ, информация о первых днях в команде STEP. На внутреннем портале можно заказывать визитки и канцелярию, резервировать переговорные, оставлять заявки для курьера, в IT-службе. В рубрике «Доска объявлений» сотрудники дают объявления личного характера, о покупке или продаже чего-либо и т. д.», – рассказывает Дмитрий Карманов.

мнение



Евгения Карташова, директор по персоналу ООО «Главстрой-СПб»:

– В условиях компьютеризации и развития информационных технологий интранет-система является более эффективной, чем корпоративная газета или доска объявлений, поскольку позволяет сократить время поиска необходимой информации: ее можно получить, не отходя от рабочего места. Кроме того, эта система является более полной и не ограничивается количеством полос или площадью доски.

Между выгодой и нормативами

Роман Русаков / Попытки властей законодательно ограничить минимальную площадь квартир-студий пока успехов не принесли. Зато ужесточающиеся требования по обеспечению жилья машино-местами всерьез влияют на предельную долю «однушек» в жилых комплексах. ➔

Количество квартир-студий на рынке недвижимости Санкт-Петербурга не снижается уже на протяжении нескольких лет. Петербург до сих пор остается городом с большим количеством коммунальных квартир, поэтому востребованность студий у покупателей остается на достаточно высоком уровне. Кроме того, не каждый может себе позволить отдельную однокомнатную квартиру, которая вне зависимости от района гораздо дороже. Цена студии меньше, и именно этот аргумент приводит к тому, что их продолжают строить.

Единственный способ

Квартиры-студии являются одним из наиболее популярных видов жилья в домах эконом-класса. Несмотря на различные законодательные инициативы о запрете строительства жилья, в котором жилая площадь менее 25 кв. м, студии продолжают строить и не менее активно продавать.

Сегодня для многих граждан квартира-студия является реальным способом развеяться с родственниками, приобрести отдельное жилье в мегаполисе, потому что они являются самым дешевым жильем на рынке: квартиру-студию сегодня можно приобрести за 1,3 млн рублей (если иметь в виду не очень далекий район Ленинградской области).

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», среди причин популярности студий, помимо их дешевизны, видит и неплохую рентную доходность. «Такие квартиры традиционно пользуются наиболее высоким спросом у арендаторов. В результате рентабельность в среднем может варьироваться в диапазоне примерно 5-10% (особенно высоким может быть показатель, если речь идет о курортной зоне или университетских городах), тогда как для традиционных форматов на развитых рынках обычно верхняя граница коридора доходности не превышает 6%», — отмечает он.

Растущая доля

«Сегодня доля квартир-студий на рынке жилья составляет около 20%, в сегменте эконом-класса доля такого жилья уже составляет около 30%. Предпочтения покупателей по формату таких квартир остались неизменными — 22-26 кв. м», — считает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь».



В Компании Л1 долю «однушек» также оценивают в 30-40%. А по мнению некоторых участников рынка, эта доля доходит уже и до 50%.

При этом, как отмечают девелоперы, распространение формата студий ограничивается в первую очередь требованиями к строительству машино-мест. Например, в Москве городские власти при расчете коэффициентов для строительства паркингов используют прежде всего количество квартир в комплексе. Соответственно, вне зависимости от площади квартиры расходы застройщика на строительство парковочных мест будут одинаковы. Именно по этой причине московские застройщики охотно включают в проекты квартиры повышенной площади. «К примеру, в Москве можно встретить «однушки» площадью 60-80 кв. м или «двушки» до 100 кв. м. По сути, это реакция не только на требования рынка, но и на требования властей», — рассказывает Ирина Мошова, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»).

Разумная площадь

Средняя площадь квартир-студий постепенно снижается, и связано это с изменением покупательских предпочтений. Сегодня

основным критерием покупки жилья является его стоимость, а чем жилье меньше, тем оно дешевле (имеется в виду полная стоимость, а не за квадратный метр).

Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб», говорит, что сегодня средняя площадь студии — 26 кв. м. «За последние несколько лет она выросла на квадратный метр. Минимальная площадь студии — 18 кв. м», — рассуждает она.

Но еще несколько лет назад можно было встретить и гораздо меньше метражи. Павел Лешин, генеральный директор компании «Домус финанс», отмечает, что сегодня на рынке новостроек уже не найти «малогабариток» площадью 14 кв. м, которые девелоперы строили раньше, к примеру, в Южном Бутово. «Серийными такие дома не стали, поскольку не пользовались большим спросом у населения. Людям важен комфорт, и жить, в буквальном смысле упираясь ногами в стены, они не готовы», — отмечает он.

Елена Пальчевская, коммерческий директор инвестиционно-строительной группы «МАВИС», говорит, что в Ленобласти цена на студии на 20-30% дешевле, чем в Петербурге. «Недорого можно купить квартиры-студии во Всеволожском районе, например в Мурино или Кудрово. Это

МНЕНИЕ



Евгений Богданов,
генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:

➔ — К сожалению, для меня наш город, как и Москва, и многие другие города России, превращается в город людей-одиночек, потому что в квартирографии количество студий составляет 50% и больше. Это перебор. Площади снижаются — минимальные квартиры всего 23 кв. м. Комфортная квартира-студия — это два окна, ширина 5-6 метров и площадь 28 кв. м. Это удобное помещение базового уровня, но их немного. Средняя площадь студий в Петербурге — 25 кв. м.

уже область, но здесь есть метро, рядом КАД, а дорога до исторического центра Петербурга занимает около 40 минут. В Мурино можно рассматривать варианты студий от 1,5 млн рублей. В самом Санкт-Петербурге у надежной компании по такой цене квартиру не купить. Хотя если есть готовность около часа добираться до города, то в области можно найти предложения по цене от 1 млн рублей», — комментирует Елена Пальчевская.

Юлия Семакина, специалист по маркетингу ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «На мой взгляд, самая дешевая студия сегодня предлагается в проекте Orange, который расположен в пос. Романовка Всеволожского района, застройщик — КД Estate. При одновременной оплате стоимость квартиры-студии составляет 931 тыс. рублей, располагается она на первом этаже и метраж ее равен 21 кв. м.»

В сегментах бизнес- и элита ситуация иная. Дорогие студии в домах с хорошей локацией и видовыми характеристиками гораздо более просторны и представляют собой большие помещения без стен, предпологающие последующий индивидуальный дизайн. Площади могут составлять 40, 50, а иногда и 70 кв. м, а их цена уже начинается от 100-120 тыс. рублей за квадратный метр.

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 Белитская
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

Энерго Эффективность XXI ВЕК

20-21 ноября 2013
Санкт-Петербург, гостиница Park Inn Пулковская

11-13 марта 2014
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК. ИНЖЕНЕРНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ЗДАНИЙ»

ЕЖЕГОДНО С 2008 г.

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС www.energoeffekt21.ru

Организаторы: 

Партнеры: 

Генеральный информационный партнер: 

Реклама

Роскошь общения в премиальных поселках

Роман Русаков / Важным трендом загородного рынка становится усиление роли социальной среды, говорят эксперты. На этом фоне открытые пространства становятся неотъемлемой частью коттеджных поселков премиум-класса. ➔

Следует отметить, что представления девелоперов о том, какими должны быть места общего пользования в коттеджных поселках премиум-класса, меняются средним раз в пять лет. Скажем, еще 10-15 лет назад в регионе было заявлено достаточно большое количество проектов с вертолетными площадками, гольф-полями, причалами и тому подобной амбициозной инфраструктурой. Но впоследствии оказалось, что даже состоятельные люди не желают переплачивать за инфраструктуру, ведь стоимость любого объекта ложится либо на конечную стоимость жилья, либо на эксплуатационные расходы. Начался обратный тренд – поселки строились вообще без инфраструктуры или с ее минимальным набором. Сегодня снова роль общественных пространств и инфраструктуры возрастает. Сказывается демографический, экологический фактор, психологическая готовность к переезду за пределы города.

Но сегодня вложения в общественные пространства уже не столь велики, поскольку проекты с масштабной инфраструктурой могут стоить на 30-40% дороже, чем без нее.

Еще на начальном этапе выбора коттеджного поселка будущий владелец обращает внимание на существующую в проекте инфраструктуру, которая позволит комфортно жить и не быть оторванным от цивилизации. Целый ряд дополнительных услуг для жителей поселка призван



Роль общественных пространств и инфраструктуры в коттеджных поселках премиум-класса сегодня снова начала возрастать

обеспечить полноценную жизнь каждой семье. Особенно это важно в проектах высокого ценового класса, где собственников объединяет не только социальный статус, но и общность интересов. Как правило, девелоперы обходятся неболь-

шим набором инфраструктурных объектов спортивно-оздоровительной направленности. Эти важнейшие составляющие позволяют владельцам загородных домов чувствовать себя комфортно. Разумеется, как и в городских домах высокого класса,

у расширенного спектра услуг выявляется и обратная сторона медали, а именно ежемесячная стоимость обслуживания объектов инфраструктуры. В силу того что рынок высококлассного загородного жилья в Санкт-Петербурге представлен небольшими поселками клубного формата, ответственность за содержание поселковых объектов распределяется между немногочисленными жильцами.

Елена Громова, руководитель отдела элитной жилой недвижимости, Knight Frank St Petersburg, говорит: «Важным трендом сегодняшнего времени становится усиление роли социальной среды в поселке: все менее популярны дома за высоким забором, а общение между соседями играет огромную роль. Openspace популярен не только в организации рабочего пространства в крупных компаниях, но и при разработке концепции коттеджных поселков. В век инноваций и IT-технологий личное общение ценится на вес золота, и в этом смысле возможность проведения совместного досуга и отдыха внутри загородного жилого комплекса играет не последнюю роль».

Аналитики говорят, что девелоперам загородных проектов имеет смысл строить дополнительные объекты инфраструктуры, если на них есть не только внутренний, но и внешний спрос. Например, рядом расположен еще один элитный поселок, и его жителям будет открыт доступ к вновь построенным объектам. Некоторые девелоперы изначально возводят инфраструктуру исключительно для жителей поселка, а затем, осознав финансовую нецелесообразность такого подхода, открывают ее для всех.

цифра

на **30-40%**

увеличивает стоимость 1 кв. м в поселке наличие инфраструктуры

Инфраструктура раздвигает заборы

Роман Русаков / В элитных коттеджных поселках места общего пользования сегодня занимают около 20-30% от общей площади застройки.

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», добавляет, что чем выше классность объекта, тем больший процент площади отдается под общественную инфраструктуру. «В нашем поселке «Медовое» это парк с прудом и инфраструктура, представленная, в частности, клубным домом. Это не просто здание, а произведение архитектурного искусства, которое спроектировал всемирно известный архитектор Гаэтано Пешо. Также на территории комплекса предусмотрена автомойка, пешеходные и велосипедные дорожки», – рассказала она. Как сообщили в Knight Frank, стоимость квитанции за услуги управляющей компании составит 40 тыс. рублей в месяц для каждого покупателя коттеджа в «Медовом». Эксперты подсчитали, что в элитных коттеджных посел-

ках места общего пользования в среднем должны занимать 20-30% площади застройки. Директор департамента новостроек NAI Besag Полина Яковлева говорит, что о стандартном наборе объектов инфраструктуры в коттеджных поселках элитного класса рассуждать сложно, поскольку каждый такой проект эксклюзивный, и застройщик стремится выделиться на фоне остальных, включая в проект новые «фишки». «У многих строительных компаний сложилось впечатление, что на территории элитного проекта должен обязательно находиться крытый бассейн, но, на мой взгляд, данное представление избыточно, поскольку не всегда подобный проект сможет окупиться. При наличии выхода к Финскому заливу можно открывать яхт-клуб, а также выделять территорию для вертолетной площадки. Даже если у клиентов пока нет личных вертолетов, это может привлечь их внимание и оказать неким дополнительным преимуществом проекта», – говорит госпожа Яковлева.

Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, также добавляет, что сейчас в проектах бизнес- и элитного класса все чаще встречаются специально организованные площадки для выгула собак. «Еще одна тенденция, которая возникла в последнее время, – разделение потоков жителей: навигация в поселках организуется таким образом, чтобы посетители торговых зон не пересекались с посетителями зон спорта, релакса и отдыха», – уточняет она. Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости Home estate, говорит, что в последнее время девелоперы стали все чаще заявлять о желании строительства ресторана или открытой террасы. «Места общепита, возможно, будут возводиться на границах поселков, чтобы избежать попадания случайных посетителей на территорию. Но опять же появление того или иного объекта зависит от количества жителей в поселке и желаемых сроков окупаемости проекта», – уверена она.

Возрастает роль естественных, природных зон отдыха и релакса, прежде всего это наличие естественного водоема, организация ландшафтных парков, близость леса. Госпожа Исковских также в качестве примера оригинальных объектов на территории Московской области приводит такие проекты, как «Агаларов Estate» (имеет собственное гольф-поле), «Целевое» (конноспортивная база, гольф-поле, горнолыжный спуск), «Пирогово» (яхт-клуб), Княжье озеро» (зоопарк), резиденция «Бенилюкс» (собственный кинотеатр на 20 мест).

Ирина Калинина, генеральный директор агентства недвижимости TWEED (г. Москва), уточняет, что строительство хорошей школы положительно сказывается на имидже целого направления. «Например, как мы видим из общения с клиентами, строительство гимназии на Минском шоссе повысило его востребованность в глазах покупателей», – поделилась она. Впрочем, при строительстве инфраструктуры есть и свои подводные камни. Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании

«Химки-Групп», объясняет: «Девелоперу, который привык возводить только жилье, очень сложно перестроить свое ценностное образование и «защитить» в квадратный метр еще и дополнительную нагрузку, он как бы находится между двух огней: слишком обширная инфраструктура вынудит предлагать более высокую стоимость квадратного метра, и покупатель может отказаться от покупки. Слишком узкая инфраструктура или отсутствие таковой не позволит заинтересовать покупателя вообще».

МНЕНИЕ



Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота»:

➔ Минимальный набор объектов инфраструктуры для элитного поселка, если говорить именно о местах общего пользования, включает в себя продуктовый магазин, детские площадки, тренажерный или фитнес-залы, открытые спортивные площадки. Кроме того, востребованы среди покупателей такие объекты, как бассейн, теннисный корт, детский сад и клубный дом. Правда, последнее – это уже другой уровень инфраструктуры и, соответственно, влечет за собой более высокую стоимость эксплуатации.

Резиденты ОЭЗ «Моглино» получают льготы

Роман Русаков / Резиденты особой экономической зоны (ОЭЗ) «Моглино» в Псковской области получили ряд налоговых льгот. Например, их освободили от транспортного налога, а также частично от налога на прибыль. ➔

На сессии Псковского областного собрания депутаты внесли изменения в региональный закон «О налоговых льготах и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Псковской области».

Как сообщает пресс-служба администрации региона, согласно принятому документу, вводится дифференцированная льготная ставка налога на прибыль в части, зачисляемой в областной бюджет: с 2013-го по 2019 год ставка налога на прибыль установлена в размере 0%.

С 2020-го до 2024 года ставка налога на прибыль будет поэтапно доведена до 13,5%. Кроме того, инвесторы, желающие реализовать проект в границах ОЭЗ «Моглино», освобождены от транспортного налога в течение 10 лет с момента постановки транспортных средств на баланс. «После завершения льготного периода будет совершен реальный скачок в экономике региона, планируется рост налоговых отчислений в бюджеты всех уровней», – рассказал губернатор Андрей Турчак.

Парламентариев интересовало, кто и как может стать резидентом ОЭЗ «Моглино». Глава региона пояснил, что этот статус инвестор может получить только после вынесения соответствующего решения Министерством регионального развития РФ. «При этом как налогоплательщик он должен будет зарегистрироваться в Псковском районе», – добавил губернатор.

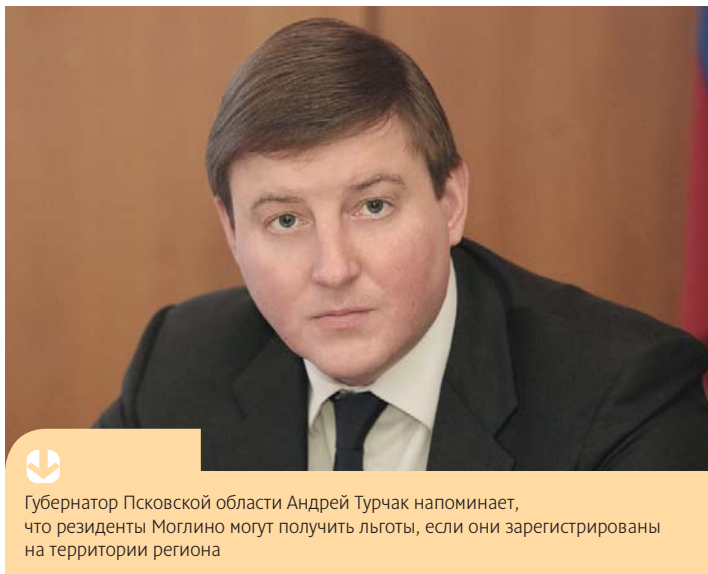
Стимул для инвесторов

Участники рынка положительно оценивают инициативу псковских властей.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков полагает, что данные меры будут стимулировать приток инвесторов в «Моглино». «На мой взгляд, такие существенные преференции по налогам заинтересуют инвесторов, и в среднесрочной перспективе данный регион будет стремительно развиваться», – рассуждает он.

Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development, добавляет: «Участок, на котором располагается ОЭЗ, интересен: он находится недалеко от границы с Эстонией и выходит прямо на федеральную трассу. Налоговые льготы, безусловно, являются одним из факторов, который стимулирует интерес инвесторов к проекту».

Впрочем, есть среди экспертов и скептики. Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, объясняет, что учреждение налоговых льгот – инструмент, который используется в таких случаях достаточно часто. «Тем не менее с учетом специфики высокотехнологичного производства, а именно высокого уровня инвестиций, необходимости привлечения высококвалифицированных кадров, высокой стоимости комплектующих и т. д., не каждая производственная компания решится на организацию производства полного цикла даже с налоговыми льготами. Большинство предпочитают заказывать дешевые комплектующие за рубежом и содержать только сборочное производство. На мой взгляд, инициатива не вызовет ажиотажного спроса, тем более заявленные льготы достаточно выборочны», – резюмирует господин Веселов.



Губернатор Псковской области Андрей Турчак напоминает, что резиденты Моглино могут получить льготы, если они зарегистрированы на территории региона

Четыре вида

На текущий момент в России есть четыре вида ОЭЗ: промышленно-производственные («Липецк»), технико-внедренческие («Дубна»), туристско-рекреационные («Ворота Байкала») и портовые («Мурманск»). Эффективность ОЭЗ оценивается по тем параметрам, которые их создание было призвано улучшить и увеличить: объем ВВП и инвестиций в основной капитал, уровень безработицы, но, конечно, от типа зоны зависит, какое направление экономики она должна развивать. Лучше всего себя показывают технико-внедренческие зоны, хуже всего – туристско-рекреационные.

В основном такие зоны создаются для реализации масштабных инвестиционных проектов с большим горизонтом планирования. Сначала срок действия ОЭЗ был установлен на уровне 20 лет, но сейчас этот временной интервал увеличен до 45 лет. Соответствующие изменения были внесены в российское законодательство в конце 2012 года. Учитывая специфику работы ОЭЗ, анализирующие результаты деятельности можно только по итогам всего периода времени, так как если начать проверку раньше, то окажется, что множество проектов, скорее всего, будут еще на стадии реализации и реального вклада в экономику еще не принесут. Чтобы ОЭЗ

вышла на планируемую мощность, требуется в среднем около 10-12 лет.

В основном ключевыми льготами для бизнесменов в рамках ОЭЗ являются налоговые каникулы по уплате налога на имущество компаний и налогу на прибыль корпораций, что дает возможность новым бизнес-единицам увеличить свои шансы на устойчивое развитие компании в первые несколько лет своего существования.

«Если взглянуть на карту России со всеми нанесенными на нее ОЭЗ, то можно будет сказать, что расположение таких зон выбрано правильно. Они находятся там, где требуется и возможно развивать именно эти сферы экономики. Рядом с Байкалом – туристско-рекреационные, на Урале – промышленно-производственные, на Дальнем Востоке – портовая. Конечно, сейчас заметно снижение интереса инвесторов к уже существующим ОЭЗ – темпы роста суммарного объема инвестиций сокращаются. Но говорить о том, что это происходит из-за принятия неправильных решений, мне кажется, некорректно. Виною тому нестабильная ситуация в мировой экономике, кризис в ЕС, замедление темпов роста нашего восточного соседа – Китая. В целом, я считаю, что ОЭЗ позитивно влияют на инвестиционный климат в РФ и развитие экономики в соответствующих регионах», – отмечает Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам».

справка

➔ Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Моглино» была создана постановлением правительства Российской Федерации в июле 2012 года, а в ноябре того же года создана управляющая компания ОАО «ОЭЗ ППТ «Моглино». ОЭЗ «Моглино» разместится в 8 км от Пскова на площади 215 га. Реализация проекта позволит увеличить промышленное производство в регионе в 1,5 раза, создать на территории парка свыше 2,5 тыс. рабочих мест. Общий объем инвестиций к 2025 году составит более 27 млрд рублей. На данный момент статус резидента ОЭЗ имеет только одна компания. «Тэтра Электрик» собирается создать на территории зоны совместное российско-датское производство коммунальных котлов на биотопливе, инвестировав в проект около 120 млн рублей.

НОВОСТИ

➔ В поселке Идрица Себежского района Псковской области начала работу новая котельная. Ее строительство и оснащение осуществлялось в рамках региональной программы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, рассчитанной до 2015 года с перспективой до 2020 года. Всего на эти цели было выделено 24,6 млн рублей, передает asinfo.ru.

Как рассказал заместитель губернатора Псковской области Александр Кузнецов, новая котельная возведена в целях бесперебойного обеспечения населения поселка теплоэнергией. Прежде подача тепла осуществлялась от ведомственной котельной исправительной колонии № 3 УФСИН России по Псковской области. В котельной установлено современное высокоэффективное датское оборудование. Тепловая мощность объекта – 2 МВт. В качестве топлива используется щепа. Новая котельная обеспечивает теплом 11 многоквартирных домов по Юбилейной ул. и Зеленому пер., всего 130 квартир.

➔ В рамках подготовки к юбилею Великих Лук на ремонт дорожной сети города за три года будет выделено 500 млн рублей, сообщил губернатор Псковской области в рамках расширенного заседания организационного комитета по подготовке и проведению празднования 850-летия первого летописного упоминания Великих Лук, сообщает пресс-служба администрации области. «Важнейшее значение для нас имеет строительство железнодорожного путепровода, без которого сложно представить дальнейшее развитие города на Ловати», – отметил глава региона и добавил, что проектно-сметная документация разработана и прошла экспертизу. «Мы неоднократно подавали заявки и рассчитываем на помощь и поддержку в этом вопросе федеральных властей», – добавил Андрей Турчак.

Заместитель министра транспорта РФ Олег Белозеров заявил, что министерство намерено обратиться в правительство РФ для включения данного проекта в план финансирования.

➔ «Министерство культуры Российской Федерации» ищет возможность помочь Великим Лукам в целях реконструкции культурных объектов», – заявил заместитель министра культуры РФ Григорий Пирумов в ходе посещения Великолукского драматического театра в Псковской области, сообщает asinfo.ru.

Капитальный ремонт театра планируется выполнить в рамках подготовки к 850-летию Великих Лук. Как отметила директор учреждения Жанна Малышева, существующее здание театра было построено в 1947 году. «В настоящее время его боковыми точками являются протекающая кровля и усадка пола, что способствует появлению грибка, в том числе и в чердачных. От влажности разрушаются также софитные установки, страдает электропроводка», – пояснила она. В Пскове завершились работы по ремонту дворовых территорий, включенных в план ремонта на 2013 год. Об этом сообщили в пресс-службе администрации Пскова. В этом году выполнен ремонт 20 дворовых территорий на общую сумму 20,3 млн рублей.

Взаимовыгодное сотрудничество

Ирина Ахматова / Доля продаж первичного жилья с привлечением агентств недвижимости в Петербурге будет расти. Такой прогноз обусловлен ожиданием дальнейшей стагнации рынка и, как следствие, борьбой застройщиков за каждого клиента. О том, как будет развиваться ситуация на риэлторском рынке и какие услуги агентства могут предложить своим клиентам, рассказали участники заседания круглого стола «Посреднические услуги при заключении сделок с жильем на первичном рынке. Правовые и экономические аспекты», организованного газетой «Строительный Еженедельник» при поддержке Комитета по строительной индустрии Ленинградской торгово-промышленной палаты. ➔



Алена Шереметьева, заместитель главного редактора газеты «Строительный Еженедельник», модератор



Дмитрий Щегельский, генеральный директор АН «Бенуа», президент НП «Санкт-Петербургская палата недвижимости»



Александр Гиновкер, директор АН «Невский простор»



Юрий Загоровский, президент ГК «Дарко», президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области



Алена Шереметьева
– В каком состоянии находится сегодня рынок риэлторских услуг?

Дмитрий Щегельский:
– До 2008 года рынок агентских услуг бурно развивался вместе с рынком недвижимости. С 2011 года существенного прироста количества участников не наблюдается. Сейчас на рынке Петербурга работают порядка 650 компаний. Причем порядка 27 из них контролируют 50% рынка недвижимости Петербурга. По моим наблюдениям, рынок агентских услуг укрупняется. Доля крупных игроков растет, а мелких – сокращается. Если в 2008-2010 годах витала идея о том, что рынок будет дробиться, то время показало, что далеко не всем мелким игрокам удалось остаться на плаву. Человеку, который хочет плодотворно заниматься рынком недвижимости, я бы посоветовал присоединяться к существующим компаниям, а не создавать новый бизнес.

Алена Шереметьева:
– Такое укрупнение – это благо или зло для рынка? Наличие множества игроков рождает конкуренцию, что обычно благотворно сказывается на любом рынке.

Александр Гиновкер:
– Укрупнение не является самоцелью, и оно способствует повышению качества услуг. Есть большие компании со штатом агентов свыше 1000 человек, есть средние, где штат 100-200 человек, а есть агентства небольшие, в которых трудятся несколько человек. И все они имеют право на существование. На мой взгляд, наиболее удобный формат – это средняя по размеру компания, в рамках которой возможно содержать необходимую для агентства инфраструктуру и иметь возможность контролировать персонал. Беда рынка в большом количестве непрофессионалов. С этим пытаются бороться наши общественные объединения, но пока победить это зло до конца не удается. Закона о риэлторской деятельности у нас до сих пор нет, и непонятно, насколько он будет хорош и не убьет ли рынок вовсе.

Юрий Загоровский:
– Добавлю, что на этом рынке также есть и индивидуальные предприниматели, среди которых очень часто встречаются профессионалы, оказывающие качественные риэлторские услуги.

Алена Шереметьева:
– Как изменился за последние несколько лет размер агентского вознаграждения?

Андрей Русяев:
– Все зависит от руководства компании и самих агентов. Кто-то готов работать и за 20 тыс. рублей, и дешевле. Если правильно построена работа с клиентом, то у агентства не возникает потребности в демпинге. В нашей компании средний размер комиссионного вознаграждения составляет 6%. Крупные агентства ниже этой цифры не опускаются, демпингуют в основном мелкие компании или агенты, работающие на себя. Если делать свою работу качественно, то клиент будет согласен и на эти комиссионные.

Алена Шереметьева:
– Сколько объектов недвижимости сегодня находится в предложении агентств недвижимости Петербурга?

Агентства недвижимости приносят застройщику порядка 30% всех продаж. Иногда этот показатель доходит до 50%

Юрий Загоровский:
– Сегодня в арсенале агентств недвижимости находится порядка 30-40 тыс. объектов для продажи. Так, практически 90% строящегося в Петербурге жилья есть в палитре предложения риэлторских компаний. Иногда одни и те же объекты предлагаются различными агентствами, что является результатом недоработки риэлторов. Мы считаем, что работа с продавцами квартир должна вестись на основе эксклюзивных договоров. Чтобы удовлетворить потребности клиента, работа каждого агента должна вестись по правилам. В Ассоциации риэлторов в качестве правил приняты профессиональные стандарты, разработанные много лет назад, но не потерявшие своей актуальности. Также нами принят кодекс профессиональной этики агента.

Станислав Романюк:
– Если мы говорим об эксклюзивном договоре только с одним агентством, то это не совсем хорошо. Практика показывает, что если у агентства есть такой договор, то оно расслабляется, заключает несколько сотен субагентских договоров и обеспечивает продажи с их помощью. Оптимальное количество агентств, с которыми комфортно работать застройщикам, находится в районе 10-15 штук.

Алена Шереметьева
– Какая схема реализации квартир преобладает сегодня на рынке

Петербург: продажа через отделы продаж компаний-застройщиков или с привлечением сторонних агентств недвижимости? Какова доля агентских продаж на рынке первичной недвижимости?

Станислав Романюк:
– Агентства недвижимости приносят застройщику порядка 30% всех продаж. Иногда этот показатель доходит до 50%. Если говорить о крупных застройщиках, которых на рынке порядка 10, то у них мощные отделы продаж и большие маркетинговые возможности, и доля агентских продаж там составляет 20-30%. Если застройщик является новым игроком на рынке, и у него нет большого бюджета на рекламу, то ему нужно развивать сеть агентских продаж.

Александр Гиновкер:
– Если объект продается только отделом продаж застройщика, но он может вызвать сомнения: либо он очень хорош, либо наоборот.

Алена Шереметьева
– Что выгоднее для клиента: обратиться в агентство или напрямую к застройщику? За счет чего агентства привлекают покупателей недвижимости?

Дмитрий Щегельский:
– Уважающее себя агентство недвижимости не будет предлагать объекты сомнительных застройщиков. К примеру, мы и ряд других общественных объединений несколько недель назад получили из Комитета по строительству сообщение о том, что существует открытый список проблемных объектов недвижимости, которые не рекомендовано продавать агентствам. И нами была проведена работа по очистке от таких объектов базы данных. Ответственное агентство, входящее в общественное объединение, не будет предлагать такие объекты, а их порядка 100 штук из 300 ведущих сегодня строю жилья.

Юрий Загоровский:
– Есть большое количество клиентов, которые не являются покупателями с наличными средствами. Часто это клиенты со встречными сделками. С ними

полноценно работать может зачастую только риэлтор.

Дмитрий Кулик:
– Обращаясь в крупное агентство, клиент приобретает ряд выгод. Во-первых, он экономит время, так как в агентстве ему предоставят информацию о практически всех застройщиках и объектах, которые есть на рынке. Во-вторых, человек может получить профессиональный и независимый анализ рынка. В-третьих, клиент может получить дополнительный набор опций: услуги ипотечного брокера и сопровождение сделки.

Алена Шереметьева:
– Информация, полученная от риэлтора, наверное, не всегда объективна. Агентство работает за процент от продажи и, скорее всего, агент будет предлагать объекты той компании, с продажи квартир которой ему пойдет больший процент, и отговаривать от покупки объекта, с которого процент будет меньше.

Дмитрий Кулик:
– В крупных агентствах есть маркетинговый план и план продаж. К примеру, у нашего агентства нет планов продавать объекты только одного застройщика. Мы нацелены на длительные партнерские отношения со всеми нашими компаниями-клиентами.

Алена Шереметьева:
– Предлагаю присоединиться с нашей дискуссии представителям строительных компаний. Как складываются ваши отношения с агентствами и какова в вашей компании доля агентских продаж?

Надежда Калашникова:
– Наш пример, наверное, не может быть показательным, так как мы всегда шли своим путем. Наша компания существует на рынке уже более 20 лет, и мы всегда продавали квартиры в своих домах через собственный отдел продаж. Только два года назад в связи с кризисом в продаже наших объектов стало принимать участие агентство недвижимости. Сегодня у нас 35-40% сделок совершается через агентства. Перспективы сотрудничества с риэлторскими компаниями нам видятся радужными.

Марина Силантьева:
– Доля агентских продаж в нашей компании заметно выросла и составляет на сегодняшний день порядка 60%. Мы успешно сотрудничаем с пятью агентствами и довольны результатами продаж.

Светлана Денисова:

– Мы налаживали отношения с агентствами недвижимости, когда выходили на рынок жилья. Одним из критериев нашего выбора было то, чтобы агентство не входило в число крупнейших на рынке, так как компания ставила своей стратегической целью создание и продвижение собственного имиджа как крупного оператора на рынке. В то время мы работали над объектом эконом-класса «Токио», и его мы реализовывали с восемью риэлторскими компаниями. Это был успешный опыт сотрудничества, но сейчас мы его не воспроизводим, в силу того что развили собственный отдел продаж. Два прошлых года мы работали на растущем рынке и занимались реализацией очень востребованного проекта комфорт-класса рядом с парком. Одним словом, этот объект позволял нам обходиться собственными силами. Данная ситуация не является для нас статичной, и мы не исключаем дальнейшего сотрудничества с агентствами. Тем более если ситуация на рынке будет развиваться в ключе наметившихся сегодня тенденций. Многие эксперты говорят, что рынок стагнирует и закончился период реализации отложенного спроса, который был сформирован в кризисные годы. И возможно, это побудит нас снова прибегнуть к помощи агентств. Хочу добавить, что с тех пор как рынок начал работать по 214-ФЗ, степень доверия клиентов к сделкам на первичном рынке значительно выросла, и именно это факт позволил даже новым и небольшим компаниям, находящимся в рамках этого правового поля, эффективно продавать квартиры без привлечения агентов.

Марк Лернер:

– Помимо продаж в собственных объектах мы на эксклюзивных условиях реализуем квартиры в ряде жилых комплексов наших партнеров. Говорить о том, что какой-то из каналов сбыта лучше или хуже, не приходится. Просто соотношение своих и агентских продаж у компаний разнится. Если компания крупная и у нее большие объемы квадратных метров, то без агентств не обойтись. При этом мне достоверно известно, что если компания крупная и надежная, то доля агентских продаж у нее постепенно сокращается.

Алена Шереметьева:

– Чем обусловлено сокращение этой доли?

Марк Лернер:

– Это некий парадокс. Количество продаж в абсолютных величинах растет. Ведущие городские застройщики в последнее время вывели на рынок большой объем недвижимости, и клиент, проведя подготовительную работу с агентствами и получив всю информацию, как правило, в 50-70% случаев уходит к застройщику. Это происходит из-за того, что потребители привыкли думать, что покупать у застройщика надежнее и выгоднее, хотя это абсолютно не так.

Алена Шереметьева:

– А агент в таком случае остается без комиссионных? Получается конфликтная ситуация.

Марк Лернер:

– Каждое агентство решает эту проблему по-разному. Это просто некая модель бизнеса.

Светлана Денисова:

– В таком случае важна позиция застройщика. Он должен уважительно относиться к работе, которую проделывает агентство. Ведь первично сформировать клиента как покупателя данного конкретного объекта – это непросто. Нужно договариваться с агентствами по-честному, и, к примеру, на основании ни к чему не обязывающего договора о бронировании квартиры при-

знавать этого клиента как пришедшего от агентства. В противном случае мы никогда не получим нормальных партнерских отношений. Необходимо также понимать, что если на растущем рынке компания может себе позволить отказаться от услуг агентств, то на рынке стагнирующем важен каждый клиент.

Марк Лернер:

– Сейчас ситуация с продажами более напряженная, чем год назад, и партнерские отношения с агентами очень важны.

Александр Гиновкер:

– Если агента хотят «кинуть», то отчасти это его собственная проблема. Видимо, он не смог донести до клиента свою значимость. Конечно, учитывая менталитет потребителей и общий правовой нигилизм наших граждан, донести эту информацию не всегда удается. Важна и принципиальная позиция застройщика. В нашем агентстве существует так называемый черный список компаний, с которыми мы принципиально не работаем.

Светлана Денисова:

– К сожалению, застройщику тоже не всегда комфортно и работать с агентствами. Иногда работать практически невозможно из-за того, что огромное количество агентов звонят тебе на протяжении всего дня и задают абсолютно глупые вопросы.

Юрий Загоровский:

– Важен профессиональный уровень агента. Даже если застройщик не платит ему вознаграждение, он может зарабатывать в том случае, если ведет комплексную сделку или работает над поиском объекта для клиента.

Надежда Калашникова:

– Необходимо разделять две функции агентств. Первая – поисковая (подбор объекта, удовлетворяющего требованиям клиента), а вторая – сопровождение сделки (ипотечный брокеридж, правовая поддержка). По моим ощущениям, поисковая функция постепенно сокращается в связи с развитием Интернета. А доля услуг по сопровождению сделки, напротив, увеличивается.

Алена Шереметьева:

– За столом есть также представитель загородного сегмента. Помогают ли агентства на этом рынке генерировать поток клиентов?

Виталий Токарев:

– В отличие от городского рынка, где связь риэлтор – застройщики существует уже давно, на загородном рынке взаимодействие с риэлторами развито слабее, в том числе в связи с большими временными затратами. К тому же загородный рынок требует от риэлтора большей квалификации.

Дмитрий Щегельский:

– Отсутствие живого интереса со стороны риэлторов к рынку загородного жилья заключается в его падающей рентабельности. Так сложилось, что наши граждане рассматривают загородную недвижимость скорее как дачу. А приобрести загородный дом они хотели бы в радиусе не дальше 40 км от города. Поэтому агенты практически ушли с загородного рынка.

Алена Шереметьева:

– В каком направлении ситуация с привлечением агентов будет развиваться в обозримой перспективе? Будет ли расти или, наоборот, падать доля агентских продаж?

Александр Гиновкер:

– Радикальных изменений в соотношении долей продаж застройщиков и агентств, на мой взгляд, не произойдет.

Поисковая функция агентств упрощается, а востребованность услуги по сопровождению, напротив, растет. Несмотря на взлеты и падения рынка, агентские продажи были, есть и будут.

Станислав Романюк:

– Я думаю, что в ближайшее время мы будем наблюдать замещение одних агентств другими. Закрепляться на рынке будут те компании, у которых есть явные преимущества.

Андрей Русяев:

– На мой взгляд, доля агентских продаж будет расти. Хотел бы еще сказать, что на рынке появились агентства недвижимости, которые нацелены на работу только с первичным рынком. Их задача – заключить как можно больше договоров с застройщиками, аккумулируя как можно больше объектов, и донести это предложение до клиентов и субагентов. У этого вида бизнеса большие перспективы и хорошее будущее.

Надежда Калашникова:

– Предложение жилья массового спроса на окраинах Петербурга сегодня превосходит спрос. Технологию продаж неминуемо будет совершенствовать, ведь от этого зависит успех риэлторского и девелоперского бизнеса. К примеру, на рынке появляются так называемые супермаркеты недвижимости и прочие новые форматы.

Виталий Токарев:

– Продажи перестают быть простым обменом товара на деньги. Рынку нужны новые высококлассные специалисты.

Юрий Загоровский:

– Несмотря на возросшие информационные возможности, для клиентов вопрос доверия к информации имеет большое значение. Поэтому консультация со специалистом агентства, работающим в интересах заказчика, останется востребованной услугой.

Марина Силантьева:

– Сейчас рынок покупателя. И задача застройщиков – сохранить долю агентских продаж на уровне порядка 40%, тем самым обеспечить свою финансовую безопасность.

Дмитрий Кулик:

– Агентства не стоят на месте и постоянно развиваются. К примеру, организуются экскурсии на строящиеся объекты для потенциальных покупателей, набирает обороты онлайн-консультирование и прочие услуги.

Дмитрий Щегельский:

– Я работаю на рынке недвижимости с 1992 года, и в разговорах о том, что будет с рынком риэлторских услуг, участвовал не раз. Какие бы прогнозы ни делались, рынок до сих пор жив и прекрасно себя чувствует. Интернет никого не убил и не убьет. Первые каталоги недвижимости появились в Петербурге в 1996 году, и агентства недвижимости уже давно научились жить в условиях открытой информации.

Марк Лернер:

– Так сложилось, что в Москве изначально были сильны продажи через агентства, а в Петербурге – через собственные отделы продаж. Интернет, по моему мнению, не приведет к ненужности услуг риэлторов. Агентствам и строительным компаниям необходимо самим активно осваивать интернет-технологии и использовать этот ресурс для увеличения продаж.

По моим прогнозам, не все существующие сегодня агентства первичной недвижимости выживут, так как это сложный бизнес. А для классических агентств недвижимости я никаких проблем в будущем не вижу.



Андрей Русяев,
руководитель
отдела
строящейся
недвижимости
ООО «АВЕНТИН-
Недвижимость»



Станислав Романюк,
руководитель
проекта АН «О2
Недвижимость»



Дмитрий Кулик,
специалист
направления
«Новое
строительство»
АН «Итака»



Надежда Калашникова,
директор по
развитию ООО
«Л1 Строительная
компания № 1»



Марк Лернер,
генеральный
директор
компании
«Петрополь»



Марина Силантьева,
руководитель
отдела продаж
ГК «УНИСТО
Петросталь»



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



Виталий Токарев,
генеральный
директор
компании
«Домостроев»



НОВОСТИ

➔ **Строительством и ЖКХ в России** займется новое министерство, сообщает asniinfo.ru. Все функции по строительству переходят от других ведомств в ведение создающегося Министерства строительства и ЖКХ, сообщил на прошлой неделе пресс-секретарь президента РФ Владимира Путина Дмитрий Песков. Новым главой создающегося министерства станет бывший губернатор Ивановской области Михаил Мень. Господин Мень заявил, что намерен активно привлекать в проблемную сферу негосударственные инвестиции. Кроме того, министр хочет доработать законодательство так, чтобы у управляющих компаний не было возможности перекладывать бремя платежей за коммунальные услуги с должников на добросовестных плательщиков. Еще одной своей задачей вновь назначенный министр видит создание в регионах фондов по ремонту многоквартирного жилья.

➔ **Станцию метро «Лиговский проспект» закроют на ремонт**, передает asniinfo.ru. Об этом на прошлой неделе рассказал начальник службы тоннельных сооружений ГУП «Петербургский метрополитен» Дмитрий Бурин. Начать работы планируется 5 января, а завершить – в марте 2015 года.

Необходимость ремонта господин Бурин объяснил тем, что в настоящее время идет просадка фундамента вестибюля станции, что вызывает тревогу. По этой причине проект капитального ремонта предусматривает работы по усилению фундамента вестибюля, а также проведение капремонта наклонного хода.

Кроме того, Дмитрий Бурин сообщил, что станция метро «Петроградская» в результате ремонта станет немного шире. Уже завершены капитальный ремонт эскалаторов, замена облицовки на станции и в вестибюле, а также замена гранитного пола. «В ходе ремонта была проведена замена системы электроснабжения и вентиляции. Полностью заменены турникеты. Также вестибюль станции стал на полметра шире за счет сокращения площади служебных помещений», – пояснил господин Бурин. Открытие станции метро «Петроградская» запланировано на 15 ноября.

➔ **Смольный намерен утилизировать 100% снега**. На прошлой неделе во Фрунзенском районе Петербурга в присутствии губернатора был осуществлен технический запуск новой снегоплавильной установки. Новый пункт плавки снега уже восьмой по счету в городе. Благодаря таким сооружениям город будет перерабатывать порядка 30% снега. Однако власти хотят довести этот показатель в ближайшие годы до 100%. «Мы ставим задачу перерабатывать и утилизировать 100% всех снежных осадков, для того чтобы талая вода от таяния снега не попадала напрямую в Неву и Финский залив. Для решения этой задачи нам потребуются около 26-27 стационарных снегоплавильных пунктов. Такая программа существует, и мы каждый год будем вводить новые пункты, пока не создадим то количество, которое необходимо городу», – заявил Георгий Полтавченко. По словам градоначальника, каждый такой снегоплавильный пункт стоит порядка 300 млн рублей. Тем не менее город планирует выполнить поставленную задачу в течение ближайших 3-4 лет.

Рынок из металла и пластика

Екатерина Костина / Рынок металлопластиковых труб Петербурга и Ленобласти полностью сформирован продукцией зарубежных компаний, пул которых не меняется на протяжении длительного времени. Эксперты отмечают, что и в дальнейшем отрасль будет насыщаться более дешевыми импортными марками. ➔

По данным ABARUS Market Research, кризисные явления в мировой и российской экономике незначительно сказались на динамике производства труб на основе термопластов: их прирост в 2008 году составил почти 70%. В 2009 году сегмент сократился на 16,7%, но уже в 2010 году снова набрал приличные темпы, увеличившись на 68%. По итогам 2011 года также сложилась положительная динамика, и увеличение объемов производства достигло более 30%. Рост 2012 года аналитики оценивают в таком же размере. По итогам 2013 года стоит ожидать дальнейшие положительные тенденции на рынке труб на основе термопластов.

Водоснабжение в лидерах

Спрос на полимерные трубы, сегментом которых являются и металлопластиковые, в настоящее время определяется развитием жилищного и промышленного строительства, включая строительство систем газораспределения и газопотребления, а также ЖКХ и эксплуатационной потребностью трубопроводных систем различного назначения.

По данным компании «Экструзионные машины», крупнейшими потребителями российского рынка полимерных и металлопластиковых труб являются водоснабжение, где используется 41% продукции, газоснабжение с долей в 32% и канализация, куда уходит 24% поставок металлопластика.

Эксперты рынка говорят о том, что 90% композитных металлопластиковых труб, применяемых в России, импортируется.

Валентин Каверин, управляющий директор FM NAI Vesag, рассказал, что последние годы на российский рынок пытаются выйти западные компании, но пока массовой тенденции не наблюдается. «Основными производителями по-прежнему остаются компании Oventrop, Uponor и Henco. Рост цен происходит лишь за счет увеличения государственной пошлины и стоимости бензина, поэтому за последние три года цены на металлопластиковые трубы выросли не больше чем на 3%. На мой взгляд, в следующем году рынок будет насыщаться более дешевыми марками за счет выхода на рынок западных игроков», – добавил он.

➔ **Структура потребления полимерных и металлопластиковых труб в России, %**



Источник: компания «Экструзионные машины»

По словам Александра Петрова, генерального директора компании «Центр инженерных систем», рынок металлопластиковых труб Петербурга и Ленинградской области насчитывает 6-7 крупных игроков, а остальные многочисленные компании являются субдилерами и просто включают металлопластик в свой ассортимент. Крупными поставщиками металлопластиковых труб в Петербурге являются компании «СТК комплектация», «Гром», «Град», «Хогарт Нева» и др.

Три кита

На данный момент производители выпускают три основных вида металлопластиковых труб, отличающихся материалом внешнего и внутреннего слоя. Первым является PEX-AL-PEX – пятислойная труба с внешним и внутренним слоем из молекулярно сшитого полиэтилена PEX, армирующим слоем из алюминия и клеевых слоев между ними. Второй – PERT-AL-PERT – пятислойная труба с внешним и внутренним слоем из термостабильного полиэтилена PE-RT, армирующим слоем из алюминия и клеевых слоев между ними. Третий вид – PERT-AL-PEHD – отличается от PERT-AL-PERT материалом внешнего слоя трубы. В данном случае наружный слой выполнен из полиэтилена высокой плотности (PE-HD).

Господин Каверин отметил, что металлопластиковые трубы обладают целым рядом преимуществ. «Монтаж металлопластиковых труб не требует привлечения высококвалифицированных специалистов, поэтому практически любой человек может самостоятельно установить их у себя в квартире. Чаще всего данный вид труб применяется как раз в объектах жилой недвижимости, а не на производстве. Также установка труб не требует специального оборудования, которое необходимо для установки пластиковых труб. Однако в металлопластиковых трубах используются достаточно дорогостоящие фитинговые соединения, поэтому в конечном счете данная технология получается достаточно дорогой. Срок службы металлопластиковых труб в пять раз выше, чем у металлических,

Эволюция трубопроводных систем

2005 г.	Трубы металлопластиковые PERT-AL-PERT Type II (95 °C)
1997 г.	Трубы из полипропилена армированные (Штаби)
1993 г.	Трубы PE OC
1983 г.	Трубы металлопластиковые PERT-AL-PERT Type I (70 °C)
1979 г.	Трубы металлопластиковые PEX-AL-PEX
1972 г.	Трубы из полибутена
1972 г.	Трубы из сшитого полиэтилена PEX
1959 г.	Трубы из полипропилена
1955 г.	Трубы из ПНД
1952 г.	Трубы из ПВД
1935 г.	Трубы из ПВХ
VIII век	Трубы из стали
VII век	Трубы из свинца
3000 лет до н.э.	Трубы из меди
30 000 лет до н.э.	Трубы из камня
Каменный век	Трубы из дерева

Источник: компания «Экструзионные машины»

но немного меньше, чем у пластиковых труб», – рассказал эксперт.

Александр Петров не так положительно настроен по отношению к металлопластиковым трубам: «Единственное преимущество, которое можно отметить у металлопластиковых труб, – это их способность к изгибу, что позволяет экономить на фитингах. Внешний вид данных труб оставляет желать лучшего. Вследствие этого самый целесообразный способ использования металлопластиковых труб – при устройстве теплых полов (альтернативы нет). В принципе, металлопластик используют на всех объектах, но, как правило, этот вид труб применяется при ремонте и строительстве бюджетных объектов – школ и детских садов».

Александр Петров отметил, что цены на металлопластиковые трубы в настоящее время стабильны, так как рынок стагнирует. «По моим прогнозам, рынок металлопластиковых труб по результатам 2013 года останется стабильным, может быть небольшое снижение», – добавил он.

МНЕНИЕ



Артем Подымов, продакт-менеджер компании «Эго Инжиниринг»:

➔ Металлопластиковые трубы ProAqua PEXc-AL-PEX, поставляемые нашей компанией, производятся в Германии. Они обладают такими преимуществами, как способность выдерживать высокие температуры (до 95 °C) и высокое давление. Толстый (0,4 мм) слой сваренного встык алюминия (внутри трубы 16-го диаметра) дает изделию дополнительную прочность и препятствует проникновению кислорода. Последнее очень важно, поскольку кислород провоцирует размножение бактерий в трубах и образование коррозии в приборах систем водоснабжения. Эти трубы прекрасно подходят для системы теплых полов. Металлопластиковые трубы – продукция высокой ценовой категории, а потребитель нуждается в хорошем качестве по умеренной цене. Исходя из потребностей рынка, компания «Эго Инжиниринг» запустила производство пластиковых труб ProAqua PE-RT. Они имеют пятислойную структуру, в которой используется кислородный барьер EVON. Трубы ProAqua PE-RT – современный аналог металлопластиковых труб, качественный и доступный по цене.



Уважаемый Артур Михайлович!

Примите поздравления с Днем рождения!

Высочайший профессионализм, беззаветная преданность делу, трудолюбие и настойчивость в достижении поставленных целей позволили Вам достичь значительных успехов в Вашей деятельности. В День Вашего рождения желаю Вам крепкого здоровья, счастья, благополучия!

С уважением, генеральный директор
ОАО «Трест «Севэнергострой» А.П. Глушенков




Уважаемый Артур Михайлович!

Примите поздравления с Днем рождения!

Благодаря своей энергии и активной личной позиции Вы снискали себе подлинное уважение среди коллег. Ваши знания, мудрость, целеустремленность и умение видеть перспективу достойны самой высокой оценки, а умение организовать работу и взаимодействовать с людьми всегда давало положительный результат. Будьте полны сил и энергии для продолжения своей миссии – динамично развивать одну из важнейших систем жизнеобеспечения города!



От имени всего коллектива
ОАО «Компания ЭМК-Инжиниринг»
с глубоким уважением,
генеральный директор
С.С. Штыков



Уважаемый Артур Михайлович!

Примите поздравления с Днем Вашего рождения!

Руководить большим предприятием со столь широкой географией и социально значимыми функциями – дело сложное и ответственное. Однако благодаря Вашему таланту руководителя, энергичности и трудолюбию Вы успешно справляетесь с этой работой. Пусть успех и вдохновение будут верными спутниками во всех Ваших начинаниях, а здоровье и благополучие – в ежедневной жизни. Настойчивости Вам и терпения в решении каждодневных задач!

С наилучшими пожеланиями,
коллектив
ООО «МТЭР Санкт-Петербург»



Уважаемый Артур Михайлович!

В Ваш замечательный праздник позвольте адресовать Вам самые искренние пожелания от коллектива «Дорогобужкотломаш»!

Крепкого Вам здоровья, благополучия, профессиональных и личных успехов!

Пусть Вам всегда сопутствует удача!

Пусть рядом с Вами всегда будут надежные друзья!

С Днем рождения!
Е.Н. Петрикова,
Генеральный директор




7 ноября
Артур Михайлович ТРИНОГА,
генеральный директор ГУП «ТЭК СПб»

Константин Юрьевич
РОМАДАНОВ,
заместитель главы Республики Коми

10 ноября
Кирилл Александрович ОРТ,
генеральный директор ООО «Террикон»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию
смотрите на сайте www.asninfo.ru





ГРУППА КОМПАНИЙ

ЦДДС

www.cds.spb.ru

Тел.: +7 (812) 320-12-00



РЕКЛАМА



ЖК «Новое Мурино»



ЖК «Кантеле»



ЖК «Северные высоты»



ЖК «Дюна»



ЖК «Муринский посад»

ГК «ЦДС» – одна из ведущих компаний строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru