

События

Председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Дмитрий Буренин покидает Смольный, не проработав на посту и года.

Председатель сошел с дороги, стр. 4



События

Jensen Group приступает к реконцепции универмага «Пассаж», к которой готовилась больше двух лет, с момента покупки актива у структур банка ВТБ.

В «Пассаже» начата реконструкция, стр. 5



Энергетика и инженерная инфраструктура, стр. 9-11 • Новости регионов, стр. 16



События

Спорный капремонт

Петербургский парламент принял за основу региональный закон «О капремонте в многоквартирных домах», внесенный губернатором города. Представители «Справедливой России», «Яблока» и КПРФ отказались голосовать за законопроект. Михаил Бродский, представитель губернатора в ЗакСе, объясняет спешку требованием федерального законодательства и обещает позже при помощи поправок учесть предложения альтернативных законопроектов. (Подробнее на стр. 3) ↗

Надежность Ответственность

СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

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

ЗАО «ТТМ»

Энергоаудит

Пусконаладка ОВК

Курсы по тепловидению

Тепловизионная диагностика

Контроль воздухопроницаемости

Профессиональные услуги с 1993 года

Свидетельство СРО № 003-2011-7813037923-9057 от 18.03.2010

199137, г. Санкт-Петербург ул. Кораблестроителей, 30 лестница 5, пом. 103Н
ttm.infrared@gmail.com

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

НОУ «Институт прикладной автоматизации и программирования»

Обучение и повышение квалификации по направлениям:

- Энергосбережение и повышение энергетической эффективности
- Сметное дело в строительстве
- Обучение членов СРО
- IT-обучение
- Аттестация ФАУ ФЦЦС
- Семинары, тренинги

г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, дом 47, здание бизнес-центра «Шереметев», вход с ул. Новостроек

Тел.: (812) 320-38-77, 74
www.ipar.ru info@ipar.ru

Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация ООО «Основа»

- Генпроектирование зданий и сооружений любого назначения, в том числе свайно-плитных фундаментов из буронабивных свай и скважин для водоснабжения любых объектов.
- Строительство зданий и сооружений (генподряд), в том числе фундаментов из буронабивных свай при новом строительстве, капремонте и реконструкции.
- Весь комплекс работ по сооружению скважин для водоснабжения промышленных объектов, коттеджной застройки и т.п.
- Обследование аварийных фундаментов, проектирование и выполнение СМР по ликвидации аварий.
- Инженерные изыскания для строительства

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

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

ООО «ОСНОВА»

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

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

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

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

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

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

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



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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арихилов

При использовании текстовых и графических
материалов газеты полностью или частично ссылка
на источник обязательна.

Ответственность за достоверность информации
в рекламных объявлениях и модулях несет
рекламодатель.

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
«Стиль бизнеса», «Инновации», публикуются
на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам
(специальным – по отдельному графику).

Типография: ООО «Параллельная типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 203
Подписано в печать 15.11.2013 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 электрон-
ное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)

СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещаю-
щее вопросы саморегу-
лирования в строитель-
стве (лауреат 2012 г.)

Мост через Серный перепроектируют

Ольга Соловьева / Город не оставляет надежды реализовать проект строительства моста через Серный остров к 2018 году, когда в Петербурге стартуют матчи чемпионата мира по футболу. Правительство уже ведет работы по актуализации проекта, при этом отмечается, что цена проекта может возрасти с 9 млрд рублей до неопределенной величины. ➔

О намерении правительства все-таки построить переправу, соединяющую Васильевский остров и Петроградскую сторону, сообщил глава Дирекции транспортного строительства Петербурга Антон Иванов. По его словам сейчас ведется актуализация проекта, который был разработан ЗАО «Институт Стройпроект» в 2008 году.

Строительство переправы через Серный остров теперь включено в проект расширения набережной Макарова

Как рассказали «Строительному Еженедельнику» в Комитете по развитию транспортной инфраструктуры Смольного, сейчас ведутся работы по корректировке проектной документации, обновлению технического условия и по перерасчету стоимости строительства на текущий уровень цен. Соответствующие работы стоимостью 136 млн рублей выполняет ГУП «Ленгипроинжпроект». Обновленный проект должен быть готов к весне 2015 года.

По словам господина Иванова, строительство переправы через Серный остров теперь включено в проект расширения наб. Макарова.

«Строительство моста через Серный остров увязано на устройство транспортной связи ЗСД с улично-дорожной сетью Василеостровского и Петроградского районов и строительство наб. Макарова.

В связи с тем что «Морской завод «Алмаз», который там находится, отказался от переезда и остается на своем месте, то необходимо менять проектное решение наб. Макарова», – пояснил он.

При этом в аппарате профильного вице-губернатора Марата Оганяна информацию о том, что проект будет реализован к 2018 году, не подтвердили. «Сейчас

Обводному каналу. После этого будет определено, какие из них реализовать в первую очередь», – сообщил собеседник издания, добавив, что окончательное решение по этим проектам будет принимать Градостроительный совет.

Сейчас же перед правительством встал еще и имущественный вопрос с Серным островом. «Он практически весь в частной собственности. Возможно, мост будет построен по эстакаде или же через строительство тоннеля. Это нужно для того, чтобы меньше изымать участков для государственных нужд», – отметил господин Иванов, добавив, что с 2008 года, когда был принят проект, на Серном острове появились новые инженерные сети, и они не учтены в первоначальном плане. Необходимость выкупа земельных участков на острове и вынос сетей с острова могут привести к удорожанию проекта, сообщил глава дирекции транспортного строительства.

КСТАТИ

Городские власти отказывались от строительства моста через Серный остров уже дважды. Так, в 2008 году Смольный заключил госконтракт с «Мостоотрядом № 19» стоимостью 9,4 млрд рублей. Однако работы были заморожены из-за кризиса. Город вернулся к проекту в 2011 году – тогда чиновники предложили компании выполнить работы за 6,4 млрд рублей – стоимость работ снизилась из-за спада цен на стройматериалы. До того как подрядчик успел приступить к работам, администрация Георгия Полтавченко разорвала контракт с ОАО «Мостоотряд № 19» в начале 2012 года.

вопрос номера

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил Минрегиону, Минэкономразвития и Федеральной службе по тарифам проработать возможность перехода на предоплату услуг ЖКХ. Кредитование каких еще отраслей может быть вменено гражданам?

Дмитрий Прокофьев, вице-президент ЛТПП:

– Развивая дальше эту идею, можно представить себе, что таким образом оно может обязать нас платить авансом за все что угодно. Мобильные телефоны мы скоро будем покупать только оборудованные ГЛОНАСС, а пассажироперевозки тоже можно осуществлять через систему авансовых платежей, повышая экономические показатели ОАО «РЖД». Что касается ЖКХ, то проблему неплательщиков таким образом все равно не решить.

Иван Федяков, генеральный директор ООО «Инфолан»:
– Я бы не называл эту схему ни кредитованием, ни даже авансированием. Это восстановление справедливой системы оплаты услуг,

которая широко применяется, например, на Западе. Ведь сейчас потребители платят за услуги ЖКХ постфактум, что оборачивается большими издержками для ресурсоснабжающих организаций. Им нужно закупить сырье, оплатить логистику. Когда оплата услуг происходит через полгода-год, поставщикам приходится обращаться за кредитованием, и услуги финансовых структур в конечном итоге тоже сказываются на росте тарифов.

Олег Вихтюк, генеральный директор компании «Интергатор энергетического комплекса» холдинга «Теплоком»:

– Я категорически не согласен с этой инициативой правительства. Это противоречит не только Жилищному кодексу, но и 261-му Федеральному закону. В свете этих предложений вообще непонятно, зачем мы переходили к системе оплаты услуг по факту. Какое-то авансирование возможно для предприятий полного цикла. Там более-менее ясно, какой объем ресурсов будет потреблен за месяц и за год. Но у нас нет никакой формулы, никакой схемы, как брать

деньги с населения вперед. Ну не переходить же нам обратно на фиксированные нормативы.

Сергей Тихомиров, председатель Комитета по техническому регулированию и стандартизации Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты:

– Мне такой подход представляется неэффективным и неправильным. Граждане должны оплачивать услуги по факту – это устоявшаяся практика, которую не следует нарушать. Да и наши монополисты находятся не в такой плохой ситуации, чтобы их кредитовать. Они вообще пользуются своим положением, особенно в отношениях с бизнесом. Если монополистам не хватает денег, им следует эффективнее работать с должниками. Именно в этом отношении следует развивать законодательную базу.

Дмитрий Саханков, заместитель директора по маркетингу ООО «Псковский котельный завод»:
– Я не думаю, что такая идея получит широкое распространение. У нас даже постфактум население платит плохо, а предоплата – это

миф. Получается, что я как потребитель в ноябре должен заплатить деньги за декабрь. Ну и как это все будет рассчитываться? По среднему? Понимаете, очень трудно перечислить население платить за еще не потребленные ресурсы, даже если власти заставят это сделать. Я такую инициативу считаю нереальной к воплощению.

Владимир Шарабкин, главный инженер МУП «Тепловые сети города Гатчины»:

– Для нашей организации эта идея как гром среди ясного неба. Непонятно только, с чем она связана. В реальности получается, что собираемость средств с населения за коммунальные услуги довольно плохая. И с чего-то правительство решило, что заранее деньги жители будут отдавать проще. Сегодня мы стараемся погасить в срок те договорные обязательства, которые взяты нами как теплоснабжающей организацией. А если нам еще и газ скажут оплачивать заранее, и воду, и электроэнергию, то откуда мы возьмем такие деньги? Все как-то мрачно. На мой взгляд, идея со взиманием платы вперед не приживется.

Спорный капремонт

Лидия Горбукова / Депутаты ЗакСа Петербурга приняли за основу региональный закон «О капитальном ремонте имущества в многоквартирных домах», вынесенный на рассмотрение губернатором города Георгием Полтавченко. Между тем представители «Справедливой России», «Яблока» и КПРФ отказались голосовать в пользу этого законопроекта и до последнего поддерживали альтернативный проект депутата Сергея Никешина.

Споры, разгоревшиеся вокруг принятия законопроекта «О капитальном ремонте имущества в многоквартирных домах», достигли своего апогея на прошлой неделе на заседании ЗакСа Петербурга. Во время заседания стало известно, что вместо двух альтернативных законопроектов о капремонте, один из которых был предложен губернатором Петербурга Георгием Полтавченко, а второй – партией «Единая Россия» и лично депутатом Сергеем Никешиним, парламентарии рассмотрят всего один – губернаторский.

В начале заседания Сергей Никешин попытался исключить из повестки дня и проект главы города, отметив, что он еще не доработан. Однако его идея не была поддержана должным числом парламентариев.

В итоге представлять губернаторский законопроект досталась честь Михаилу Бродскому, представителю Георгия Полтавченко в ЗакСе Петербурга.

Господин Бродский рассказал, что скорейшего принятия регионального закона о капремонте требует федеральное законодательство. В частности, нормативный акт от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ.

Согласно ему каждый субъект России должен утвердить региональную программу капитального ремонта, определить минимальный взнос с граждан, создать регионального оператора капитального ремонта и т. д.

Михаил Бродский отметил, что закон носит «рамочный характер» и в него будут внесены все изменения, которые есть в аналогичных законопроектах, один из которых предложил депутат Сергей Никешин и партия «Единая Россия», а второй – глава фракции «Яблоко» Григорий Явлинский.

Сам господин Явлинский, выступая перед депутатами ЗакСа, отметил, что если принять данный законопроект в том виде, в каком есть, это создаст

огромное поле для коррупции. По его мнению, все хорошее, что было в законе Сергея Никешина, не попало в принятый законопроект. Более того, данный законопроект так и не представляет механизм эффективного использования средств граждан. Григорий Явлинский предложил не торопиться с принятием законопроекта, а лучше проработать все вопросы.

Представитель фракции «Справедливая Россия» Алексей Ковалев назвал новый закон о капремонте «чудовишной «черной дырой», в которую будут загнаны дополнительные деньги россиян». Он добавил, что фракция «Справедливая Россия» предлагает отложить вступление в действие данного закона до 2015 года.

В результате в момент обсуждения три фракции – «Справедливая Россия», «Яблоко» и КПРФ – высказались против данного законопроекта, назвав его ошибкой, за которую придется дорого заплатить.

В частности, основной упор оппонентов делался на то, что в данном законопроекте отсутствует механизм защиты средств граждан, которые будут платить из своего кошелька за ремонт своей собственности. Беспокоит парламентариев и то, что будущий закон носит «рамочный характер», ссылаясь на постановления правительства, которые еще нужно принять. Также до конца не понятно, какой будет плата за капитальный ремонт. Сам Михаил Бродский на данный вопрос депутатов ответил не очень уверенно. По его словам, в среднем размер взносов с 1 кв. м составит 6 рублей. «В принципе, закон предусматривает дифференциацию ставок в зависимости от типа дома, степени его износа и т. д. Но это уже должно решать правительство, у которого есть система паспортизации. А именно по ней можно судить о степени износа и типе дома», – добавил он.

Депутаты также задавали вопросы по поводу того, как в законе прописаны механизмы защиты средств граждан, а также контроля над расходованием этих денег. Впрочем, четкого ответа Михаил Бродский так и не сумел дать, отметив, что Жилищный кодекс уже отвечает на большинство этих вопросов. В конце концов, призывая коллег к голосованию в защиту данного законопроекта, он подчеркнул, что «корабль тонет, и нет смысла задерживаться с принятием решения по данному законопроекту».

В итоге 27 депутатов поддержали данный законопроект, а 23 проголосовали против. Было принято решение, что поправки по данному законопроекту будут приниматься до 17.00 19 ноября 2013 года.

Региональная программа капитального ремонта многоквартирных домов Петербурга (проект)

Срок реализации	Объем жилых домов, подлежащих капитальному ремонту	Общий объем требуемых средств, млрд рублей	Средства, заложенные в проект бюджета Петербурга в 2014 году, млрд рублей	Минимальный взнос на ремонт с 1 кв. м в месяц в 2014 году, рублей
25 лет (до 2038 года)	22 305	502,9	7, 023	2

Источник: Жилищный комитет Санкт-Петербурга

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



АГЕНТСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫХ
НОВОСТЕЙ

➔ **Начались продажи в четвертом пуске** третьей очереди жилого комплекса «Новый Оккервиль». Завершить строительство дома компания «Отделстрой» планирует в IV квартале 2016 года, передает asninfo.ru.

Завершающий пуск третьей очереди представляет собой восемь кирпично-монолитных секций, насчитывающих 1120 квартир общей площадью 48,4 тыс. кв. м. Квартиры реализуются в соответствии с 214-ФЗ.

➔ **Холдинг RBI оспорил в суде решение** КГИОП присоединить к Лопухинскому саду территорию бывшей водно-моторной станции, принадлежащей застройщику, передает asninfo.ru.

Речь идет об участке рядом с Лопухинским садом на ул. Академика Павлова, 11а. В середине прошлого века здесь была построена водно-моторная станция, затем участок не раз менял владельцев.

В настоящее время по распоряжению КГИОП участок отнесен к Лопухинскому саду, а значит, любое строительство на нем невозможно.

Владельцы участка, холдинг RBI, пытаются через суд отменить данное распоряжение комитета, с тем чтобы иметь возможность использовать эту территорию.

Эксперты утверждают, что предсказать сейчас исход данного судебного процесса довольно сложно.

➔ **Комиссия по развитию застроенных территорий** Санкт-Петербурга на очередном заседании приняла решение о создании специальной рабочей группы для решения вопросов, связанных с реновацией кварталов. Главой этой группы стал «строительный» вице-губернатор Марат Оганесян, сообщает пресс-служба администрации города.

Этот новый совещательный орган будет собираться еженедельно. В состав группы войдут представители различных подразделений администрации города, руководители районных комиссий по развитию застроенных территорий и депутаты Законодательного собрания. На каждом заседании рабочая группа будет предметно обсуждать по два квартала из перечня включенных в план развития застроенных территорий. Первое заседание рабочей группы должно состояться до конца ноября. В дальнейшем заседания будут проходить еженедельно по четвергам, сообщает asninfo.ru.

Председатель сошел с дороги

Михаил Немировский / Председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Дмитрий Буренин покидает Смольный, не проработав на посту и года. Причиной частой смены глав комитета эксперты считают неудачную систему государственного управления дорожной отраслью. ➔

Губернатор Георгий Полтавченко подписал заявление Дмитрия Буренина об увольнении по собственному желанию во вторник, 12 ноября, сообщил в Twitter руководитель пресс-службы администрации губернатора Андрей Кибитов. Исполняющим обязанности председателя назначен первый заместитель председателя Анатолий Мишанов, трудоустроившийся в Смольный в мае.

Примечательно, что за последние полгода СМИ уже несколько раз «увольняли» Дмитрия Буренина с занимаемого поста. Причиной таких слухов стали разногласия главы КРТИ с вице-губернаторами Игорем Дивинским и Маратом Оганесяном. Факт размолвки, выступая в эфире одной из радиостанций, подтверждал и еще один заместитель губернатора – Василий Кичеджи. Чиновник заявил, что разногласия в Смольном – нормальное дело, особенно когда речь идет о распоряжении большими деньгами. Эскалация конфликта между чиновниками случилась как раз в последние месяцы. Сначала подведомственный Буренину комитет инициировал конкурс на проектирование продления Кировско-Выборгской линии метро до аэропорта Пулково стоимостью 538 млн рублей, а уже через два дня Марат Оганесян распорядился отменить конкурс, назвав решение о его проведении успешным. Пошатнул позицию Буренина в Смольном и скандал с ремонтом Старо-Калинкина моста, после которого поста лишился заместитель председателя Антон Суханов.

С контрольным опытом

На пост главы КРТИ Дмитрий Буренин был назначен в конце декабря 2012 года. До этого он много лет возглавлял Комитет финансового контроля. Этот опыт сказался на его подходе к работе в новом комитете – в значительной степени поменяв кадровый состав комитета, господин Буренин затеял масштабные проверки и постоянные ревизии. Многие из решений прежнего руководства комитета он назвал чересчур дорогостоящими и попросту испол-

нимыми. Результатом этой переоценки стала отмена целого ряда дорогостоящих конкурсов на капитальный ремонт дорог и на строительство новых развязок и путепроводов. Объяснял свои действия глава комитета неточностями в проектной документации, а также поиском экономически более эффективных решений. Кроме того, Дмитрий Буренин пытался выстроить новую жесткую систему работы с подрядчиками. Глава комитета настаивал, чтобы подписание контрактов происходило публично, заявлял о недопустимости затягивания сроков сдачи объектов и отклонения от проекта в ходе работ. Запомнился он и своей медиаактивностью. Сначала господин Буренин во главе колонны байкеров прокатился по Невскому проспекту, а чуть позже примкнул к движению велосипедистов Петербурга, дабы лично убедиться в необходимости создания системы велодорожек в центре города.

Критикуют редко

Хотя большинство экспертов называют работу КРТИ неэффективной, самого Дмитрия Буренина как чиновника и как управленца критикуют редко.

По словам заместителя руководителя филиала АСМАП Константина Шаршакова, с самого начала работы на посту было видно, что Дмитрий Буренин старается выстроить, организовать систему госзаказа на строительство транспортных объектов, но не все задумки он смог воплотить в жизнь.

КСТАТИ

➔ Еще в октябре городские власти приняли решение возродить Комитет государственного финансового контроля, и большинство экспертов прочили возвращение главы КРТИ на свой прежний пост. Однако удовлетворив отставку Дмитрия Буренина, губернатор в тот же день посадил в кресло председателя комитета Александра Жукова, ранее занимавшего должность руководителя Территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора города, не оставив тем самым Дмитрию Буренину шансов остаться в Смольном.

«Мы не раз встречались с господином Бурениным, он произвел впечатление грамотного, работающего человека, но проблема здесь не в отдельных персоналиях. Неудачно выстроена система управления комитетами, занимающимися транспортом», – говорит эксперт. С ним согласен и президент НП «Национальная гильдия градостроителей» Михаил Петрович. По его словам, главе КРТИ после упразднения Комитета по транспортно-транзитной политике были поручены вопросы, которые находятся, по сути, вне его юрисдикции. По мнению эксперта, КРТИ сегодня разрывается между общими вопросами развития и локальными вопросами дорожных ремонтов. «Быть может, если бы господин Буренин сосредоточился на втором моменте, все вышло бы удачнее. Развитие нужно было поручить другим людям», – добавил господин Петрович.



Участником рынка Дмитрий Буренин запомнился как сторонник неукоснительного соблюдения законов

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

КУПИМ

лучшие земельные участки
в Санкт-Петербурге

**НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ
В ЦЕЛЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА**
многоквартирных жилых домов

тел. 8 931 210-47-99
invest@legenda-dom.ru

РЕКЛАМА



www.naholmah.ru
+7 (812) 611-09-32, +7 (921) 786-78-96

Продажа земельных участков с инженерным
обеспечением для жилищного
и промышленного строительства



РЕКЛАМА

«Пассаж» начинает меняться

Никита Кулаков / Американская компания Jensen Group приступает к реконцепции универмага «Пассаж», к которой готовилась больше двух лет, с момента покупки актива у структур банка ВТБ. Покупательский трафик обновленного универмага удвоится, а торговые площади вырастут на 10%. ➔

О начале реконцепции «Пассажа» рассказал генеральный директор универмага, партнер Jensen Group Дмитрий Абрамов. По его словам, на днях КГИОП согласовал историко-культурную экспертизу по приспособлению исторического здания «Пассажа» (в этом году ему исполняется 165 лет) для современного использования. «Работы стартуют в течение месяца и продолятся до II квартала 2014 года. Закрывать универмаг на этот период мы не планируем. Но возможна временная остановка работы отдельных магазинов», – сообщил он.

Инвестиции в реконцепцию не раскрываются. Но после покупки «Пассажа» представители фонда заявляли, что в развитие универмага будет вложено не менее 25 млн USD. Работа будет вестись в исторических габаритах здания и затронет оба его корпуса: бывшее здание администрации «Пассажа» на Итальянской ул., 17 (площадь – 8,2 тыс. кв. м), который в итоге превратится в бутик-офис-центр, и торговую галерею на Невском пр., 48 (площадью 13,3 тыс. кв. м).

Архитектуру здания, в том числе стеклянную галерею, инвестор сохранит. Но значительно улучшит логику комплекса. «Старинные лифты дополнит современная лифтовая группа в центре торгового зала. А в световые дворы между универмагом и соседними зданиями поместят эскалаторы, которые свяжут между собой

первые два этажа комплекса», – говорят в Jensen Group.

Параллельно инвестор обещает заменить все инженерные сети. «Здание не только получит дополнительные электрические мощности, современные системы кондиционирования и отопления, но и будет отвечать принципам энергосбережения», – добавляет Дмитрий Абрамов.

Архитектуру здания, в том числе стеклянную галерею, инвестор сохранит. Но значительно улучшит логику комплекса

Существенным этапом реконцепции станет возвращение исторической торговой функции цокольному этажу здания, значительную часть которого до сих пор занимал склад. «Общая площадь цоколя – 4 тыс. кв. м. Здесь запланированы серьезные работы по гидроизоляции и выравниванию уровня отметок пола. Практически всю арендопригодную площадь цоколя в итоге займет фудмаркет (3,2 тыс. кв. м), у которого будет два отдельных выхода: на Невский пр. и Итальянскую ул.», – сообщил Дмитрий Абрамов.

Какая именно продовольственная сеть арендует помещение, пока неясно. Директор «Пассажа» сообщил, что в пере-

говорах у Jensen Group шесть потенциальных арендаторов. Ожидается, что сделка будет закрыта до конца года.

В целом после реконцепции арендопригодные площади торговой зоны вырастут на 10% до 10,2 тыс. кв. м. Сейчас они сданы в аренду на 100% по ставке от 2 до 7 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц (на некоторые «лакомые» помещения – более 10 тыс.

рублей в месяц). Но все договоры краткосрочные и истекают в 2014 году.

После реконцепции пул арендаторов «Пассажа» может измениться значительно. А ставки аренды, по мнению экспертов Jones Lang LaSalle, могут вырасти на 25-30%.

«Мы составили на каждое помещение «команду мечты» – список из 5-6 арендаторов, которых хотели бы там видеть. Ведем с ними переговоры. Будем заключать долгосрочные договоры – на пять лет и больше. Ориентируемся на марки, которых пока нет в Петербурге и даже в России. Но люксовых товаров в «Пассаже» не будет, хотя наш сегмент – «выше среднего», – уточняет Дмитрий Абрамов.

Примерно 40% площадей в обновленном комплексе займут флагманы фэшн-индустрии (одежда, парфюмерия, аксессуары), 25% помещений отведут под магазины импульсного спроса (часы, ювелирные изделия, антиквариат и др.). Зато под функции, связанные с едой, – рестораны, кафе, кондитерские – будет отдано 35% пространства универмага. Причем многие точки общепита будут работать круглосуточно.

«Главная задача реконцепции – в 2-3 раза повысить покупательский трафик. Мы планируем, что «Пассаж» станет местом встреч. Чтобы усилить эффект, будем проводить в универмаге развлекательные и познавательные программы. Здесь будут проходить культурные, модные и торговые события общегородского, федерального и международного уровня», – пояснил стратегию Дмитрий Абрамов.

Сейчас, по его данным, мимо «Пассажа» проходит более 100 тыс. человек в день, а через сам универмаг – 8-10 тыс. человек в день (во время специальных мероприятий до 12,5 тыс. человек). «Но не все они становятся нашими покупателями. После реконцепции конвертация людского трафика в покупательский вырастет на порядок», – уверен Дмитрий Абрамов.

Руководство Jensen Group надеется, что в итоге «Пассаж» будет приносить в два раза больше дохода, чем на момент его покупки. По оценке АРИН, арендный доход «Пассажа» составляет 8-10 млн USD в год.

цифра

10,2 тыс. кв. м

составят арендопригодные площади «Пассажа» после реконструкции

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

РЕКЛАМА

Правительство Санкт-Петербурга | Российский союз строителей | СОЮЗ СТРОИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ОБЛАСТЕЙ

XI СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербург
6 декабря 2013 года

БК «Ленэкспо»,
павильон № 7, зал 7.1
Начало в 15.00
Регистрация делегатов с 14.00

Генеральный партнер
Генеральный информационный партнер
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
Официальный информационный партнер
в Петербурге
Ктостройт!

Предварительная регистрация делегатов по факсу (812) 570-30-63,
по электронной почте ssoo@stroysoyuz.ru

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

РЕКЛАМА

Дмитрий Брызгалин: «Северо-Приморская часть является одним из главных локомотивов жилищного строительства»

Приморский и Красносельский районы Санкт-Петербурга в ближайшей перспективе сохраняют свою привлекательность для жилищного строительства, утверждает Дмитрий Брызгалин, генеральный директор ГК «ГОРОД», на старте нового проекта комплексного освоения территории в Каменке. ➔

– Сегодня нередко приходится слышать мнение о том, что возможности Приморского района для развития жилищного строительства практически исчерпаны. Вы заявили новый проект «Морская звезда» именно здесь. Почему?

– Северо-Приморская часть (СПЧ) на протяжении последних 5-7 лет была одним из главных локомотивов жилищного строительства Санкт-Петербурга, обеспечивая в отдельные годы до половины общегородского ввода жилья. Сегодня это уже практически сформированная с точки зрения проживания территория, соответствующая современным стандартам комфортного проживания. Здесь активно развивается инфраструктура, открываются магазины, предприятия сферы обслуживания, школы, детские сады. На еще не застроенных участках здесь все еще возможна реализация проектов класса комфорт. Главное условие – жилой комплекс должен отличаться интересным архитектурным решением, предлагать передовую для сегмента набор инженерно-технических опций, а также широкий выбор эргономичных планировок. Именно такое видение перспектив Приморского района и СПЧ обусловило запуск нашего нового проекта – жилого комплекса «Морская звезда» с общей площадью жилых помещений 43,5 тыс. кв. м, расположенного на пересечении улиц Оптиков и Туристской.

– Как этот объект отражает принятую в компании концепцию «работать на опережение рынка»?

– Несмотря на относительно небольшие размеры застраиваемого участка, мы постарались предусмотреть для жилого комплекса максимум современной инфраструктуры, необходимой будущим жильцам. Первые два этажа комплекса целиком отведены под размещение учреждений торговли и обслуживания. Кроме того, на территории ЖК «Морская звезда» вдоль улицы Оптиков расположится трехэтажный торговый центр, основными арендаторами которого станут операторы современной сетевой розницы.

– Где еще в Приморском районе вы видите возможности для развития жилищного строительства?

– Формирование кварталов Северо-Приморской части на сегодняшний день в общем и целом завершено, свободных участков, в границах которых действующими градостроительными регламентами разрешено строительство жилых домов практически не осталось. Вполне вероятно, что эти территории будут застраиваться ведомственным жильем в рамках государственных программ, поэтому серьезное пополнение уже имеющегося спектра предложений вряд ли произойдет. Теоретически последним «резервом» для жилищного строительства в Северо-Приморской части могли бы стать гараж-

ные автостоянки (их насчитывается не менее трех, хотя кварталы застроены современными жилыми комплексами с паркингами), но о планах городских властей по их переоборудованию нам ничего не известно.

Гораздо более интересно выглядят перспективы развития новых кварталов на месте бывших сельхозугодий Каменки, на территориях северо-западные Глухарской улицы.

– Есть ли в ваших планах застройка участков в этом районе Санкт-Петербурга?

В 2014 году ГК «ГОРОД» начнет реализацию проекта комплексного освоения территорий в Приморском районе Санкт-Петербурга с общей площадью жилья более 1,9 млн кв. м

– Сейчас в стадии проектирования у нас находится квартал более 1,9 млн кв. м площадей, который займет территорию 102,64 га, ограниченную улицами Глухарской, Планерной, Плесецкой и берегом реки Каменки. Проект планировки территории (ППТ) уже согласован: соответствующее решение принято правительством Санкт-Петербурга 29 октября.

Инвестиции в сам проект составят около 90 млрд рублей, в том числе 5 млрд рублей – в объекты социальной инфраструктуры.

На участке поочередно будут возведены четыре квартала, преимущественно с малозэтажной застройкой (до 18 м), однако появится и архитектурная доминанта – здание высотой до 75 м. Строительство первой очереди начнется уже в 2014 году. В новом проекте будет, на наш взгляд, наиболее полно представлена концепция комфорт-класса как единой жилой среды, объединяющей эргономичные планировки квартир, удобные лестничные площадки, холлы, колясочные, благоустроенную придомовую территорию и качественное инженерно-техническое оснащение.

ППТ предусмотрено строительство пяти детских садов (в совокупности не менее чем на 920 детей) и четырех школ (минимум на 3025 учащихся). Во встроенных помещениях появятся две поликлиники для обслуживания и детского, и взрослого населения. Все социальные объекты будут безвозмездно переданы в распоряжение городских властей.

Хотел бы акцентировать внимание на транспортную доступность застраиваемой территории: неподалеку от границ участка планируется перспективная прописка проспекта Авиаконструкторов. Кроме того, здесь запланированы две

станции метрополитена и съезд с кольцевой автодороги.

– Как оцениваете перспективы развития Красносельского района? Что может стать существенным драйвером цен на жилье в ближайшее время и в Приморском, и в Красносельском районах?

– Среди всех территорий, находящихся внутри административных границ Санкт-Петербурга, Юго-Западная Приморская часть Красносельского района будет демонстрировать в ближайшие годы один из самых высоких темпов жилищного

строительства. Здесь уже начал формироваться однородный кластер комфортного жилья, сочетающего преимущества экологически благополучного района и современных подходов к обустройству жилой среды.

Основным драйвером цен на потребительском рынке всегда выступает спрос. В настоящее время спрос и предложение на первичном рынке сбалансированы, поэтому резкие движения цен маловероятны, что позволяет покупателям спокойно и планомерно решать жилищные вопросы.

– Сегодня для многих покупателей решающее значение при выборе жилья имеет его близость к метро. Насколько вы разделяете эту позицию? Может быть, городу следует развивать иные виды транспорта?

– По мере развития рынка жилья все более сложной становится модель покупательского поведения, определяющая выбор того или иного объекта недвижимости. Еще несколько лет назад основными критериями были доступность станции метро, наличие поблизости универсального магазина, желательность современного сетевого формата. В сумме этих двух признаков вполне хватало, чтобы позиционировать объект на уровне «комфорт». Сегодня диапазон факторов, влияющих на решение о покупке, существенно расширился. Наш потребитель внимательно изучает планировки, интересуются инженерно-техническим оснащением квартиры и дома, тем, какие будут лифты, предусмотрен ли спуск в паркинг, охраняется ли дворовая территория, какая инфраструктура будет размещаться на первых этажах комплекса и в самом квартале.

Фактически чтобы позиционироваться в классе комфорт, объект сегодня должен обладать характеристиками едва ли не жилья бизнес-класса. По этому принципу, например, проектировалось инженерно-техническое оснащение всех наших жилых комплексов. Лифты OTIS, подземный отапливаемый паркинг, спуск в который предусмотрен на лифте с любой лестничной площадки, просторные холлы с колясочными и входные группы, выполненные по авторским дизайн-проектам, – все это выходит за стандартные параметры комфортного жилья.



Без единых правил

Денис Кожин / Обилие проектов по комплексному освоению территорий заставляет участников рынка задуматься о создании стандартов по насыщению таких проектов социальной и транспортной инфраструктурой. ➔

Фото: Наталья Виноградова



Доля коммерческой инфраструктуры в масштабных проектах КОТ может достигать 30%

Главный законодатель стандартов и требований для проектов комплексного освоения территорий – это государство в лице муниципалитетов. Они выдвигают требования, и они же согласовывают проекты. «Ввиду того что непонятно, по какому принципу идет насыщение, стандарты либо отсутствуют в принципе, либо уже очень устарели. Ввиду отсутствия внятной градостроительной политики каждый делает что хочет. В Европе есть стратегия развития каждого города, в рамках которой предусмотрено строительство всей необходимой инфраструктуры, в том числе и для проектов комплексного освоения территорий. Она понятна, внятна и достоячна», – сокрушается Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rishru.

Наиболее сложная ситуация наблюдается с проектами КОТ на территории

Ленинградской области, так как там застройщики пользуются менее строгими нормативами по обеспеченности социальной инфраструктурой, действующими вне города. Это в дальнейшем может привести к нехватке мест в детских садах и школах, очередям в поликлиниках. Поэтому областные власти всерьез занялись переговорами с девелоперами о возведении дополнительных инфраструктурных объектов.

Количество и площадь инфраструктурных объектов, которые должны включать в себя как коммерческие, так и социальные объекты, а также площадь озеленения территории, регламентируются Правилами землепользования и застройки, соблюдение которых – обязательное условие при реализации любого проекта.

Доля коммерческой инфраструктуры в масштабных проектах КОТ может достигать 30%, порядка 70% из кото-

рых целесообразно отводить под торговую функцию. Торговая инфраструктура новых кварталов направлена на удовлетворение повседневных потребностей населения, проживающего в зоне пешеходной доступности.

«Безусловно, петербургские КОТ отличаются по качеству инфраструктуры, в части проектов наблюдается острый дефицит коммерческой и социальной функций. Девелоперы не всегда помнят о прямой зависимости нагрузки на инфраструктуру от плотности застройки, в связи с чем жители новых кварталов зачастую сталкиваются с рядом повседневных проблем.

Доля расходов на инфраструктуру зависит от параметров конкретного проекта. По сложившейся практике, часть затрат на обеспечение транспортной и инженерной инфраструктуры берет на себя город, воз-

МНЕНИЕ



Екатерина Гуртова, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

– Стандартам в нашем понимании не соответствует ни один из проектов КОТ, которые на сегодня вышли на рынок. Просто среди них есть проекты, которые на общем фоне оказываются несколько лучше, то есть застройщик хотя бы делает попытки предусмотреть какие-то возможности по обеспечению жителей инфраструктурой дополнительно к выполнению минимальных нормативных требований. Примечательно, кстати, что один и тот же застройщик может реализовывать и проект совсем жесткого «эконома», в котором нет, фактически, никакой инфраструктуры, и проект получше, если позволяет общая экономика проекта. Впрочем, сейчас достаточно много проектов КОТ выходят на рынок, они начинают соревноваться между собой, и застройщики вынуждены все-таки включать в проекты отдельные элементы инфраструктуры, чтобы отличаться от конкурентов.

ведением социальных объектов, как правило, занимается застройщик», – говорит Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», при этом отмечает: «Было бы заблуждением считать, что за границей проблемы с возведением социальной инфраструктуры отсутствуют. Например, не так давно некоторые проекты были приостановлены в Вене, так как у города не нашлось средств на строительство детских садов, школ и больниц».

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс», полагает, что в регламентации нуждаются общественные зоны, парки, социальные объекты, так как инвесторам некоммерческие площади возводить нет особого резона.

Под давлением властей

Денис Кожин / Девелоперы в Петербурге и области стали включать социальные объекты в проекты только под давлением властей; во многих странах заказчиками социальных объектов часто являются муниципалитеты с собственным бюджетом, девелоперы же к ним не имеют отношения.

Доля затрат на инфраструктуру при КОТ колеблется в зависимости от проекта в очень широких пределах – от менее чем 10 до 35-40%.

Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald, отмечает: «Если говорить о КОТ в целом, то в последнее время акцент развития территорий сместился в сторону повышения комфортности территорий

– увеличенное по сравнению со стандартными нормами количество объектов социальной инфраструктуры, повышенная комфортность окружающей среды – это позволяет получить более качественное наполнение проекта платежеспособным населением и, соответственно, повысить экономические показатели проекта». Он полагает, что расходы на инфраструктуру в зависимости от масштабов проекта могут достигать до 20% от бюджета строительства, что связано прежде всего с отсутствием строительных площадок с подведенной инженерной инфраструктурой. «Практически все новое строительство ведется в «чистом поле», и расходы на подведение коммуникаций в среднем составляют около 1 млн USD на каждый километр

новых коммуникаций в комплексе (вода, канализация, электричество, газ). Каждый год затраты на инженерную инфраструктуру для новых КОТ растут в среднем на 10-15%, что объясняется удаленностью новых КОТ от границ города. КОТ, расположенные в черте города, несут серьезные издержки по реконструкции существующих инженерных сетей – эти затраты сопоставимы с новым строительством инженерной инфраструктуры», – добавляет господин Никифоровский. Александр Артюхов, генеральный директор девелоперского подразделения ГК «Аури», заключает, что доля расходов на инфраструктуру в проектах КОТ может колебаться от 10 до 20% в составе затрат по проекту. «По сути, эти показатели

особо не изменяются во времени. Все зависит от позиционирования объекта, данные конкретные вложения в инфраструктуру могут влиять на коммерческую составляющую проекта», – уточняет он. «В примерах из США затраты на инфраструктуру составляют 31-45% стоимости проектов, основная статья – сооружение дорог и улиц», – уверена Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс».

Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, рассуждая о том, каковы должны быть площади коммерческих помещений, говорит: «Для проекта, рассчитанного на 30 тыс. жителей, это порядка 18 тыс. кв. м торговой недвижимости,

из которых 35-40% приходится на помещения на первых этажах, где размещаются салоны красоты, аптеки, предприятия сферы услуг и пр., порядка 20% – на профильные помещения в стилобатах, и оставшиеся 35-40% – отдельно стоящий микрорайонный торговый центр. Такое распределение вполне соответствует потребностям будущих жителей строящегося комплексного проекта».

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова при этом добавляет: «Застройщикам при этом не следует питать иллюзии, что запрокинутыван-

ные объекты коммерческой недвижимости операторы приобретут по каким-то головокружительным ценам. В действительности эти объекты – дополнительные затраты для девелоперов. Помещения для коммерческой инфраструктуры, как правило, требуются нестандартные, их себестоимость высока и накладывает ограничения, в том числе и на возможности жилой застройки, а цены продажи могут вызывать вопросы. Поэтому немногие застройщики идут на хорошую подготовку проектов КОТ в части обеспечения объектами коммерческой недвижимости».

цифра

20%

составляет сегодня доля затрат на инфраструктуру в общем объеме инвестиций в проект комплексного освоения территории

Парки ждут классификации

Роман Русаков / Ассоциация промышленных парков России несколько лет назад разработала классификацию промышленных парков. Сейчас предпринимаются попытки закрепить эту классификацию на законодательном уровне. Эксперты рынка говорят о том, что градация подобных зон нужна. ➔

Владимир Вишнеvский, управляющий директор «ВТБ Капитал Управление активами», необходимость создания классификации поясняет так: «Сегодня сложилась такая ситуация, что такой субъект хозяйственной деятельности, как промышленные парки, официально не закреплен. Во всем мире подобная классификация принята, и инвестор, приходя в тот или иной проект, представляет себе, с чем он имеет дело. Ведь понятие промышленного парка подразумевает определенный набор количественных и качественных характеристик». Господин Вишнеvский пояснил, что сегодня ассоциация сертифицирует лишь промышленные парки, которые развивают члены ассоциации, однако, по его мнению, необходимо закрепить подобное понятие и законодательно.



Сегодня, как правило, все промышленные парки принято делить на качественные и некачественные, и других классификаций на сегодняшний день практически не встречается

Инструмент регулирования

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит: «Классификация, полагаю, играет важную роль в функционировании и развитии индустрии. Система классификации в сочетании с мониторингом соответствия выступает основным инструментом регулирования и на предмет соответствия проектов приятным международным стандартам и стратегическим задачам государства по развитию различных секторов экономики и стимулированию инноваций. Одновременно классификация, естественно, повышает прозрачность, так как представляет собой понятную для инвесторов (в том числе иностранных) «карту местности», позволяет быстро получить достаточно детальную информацию о проекте, что является одним из необходимых условий повышения лояльности и формирует базу

для эффективного привлечения частного капитала».

Директор департамента маркетинга и консалтинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Ольга Шарыгина отмечает, что сегодня, как правило, все промышленные парки принято делить на качественные и некачественные, и других классификаций на сегодняшний день практически не встречается. Основными критериями по-прежнему являются площадь объекта, развитость инженерной инфраструктуры, а также срок функционирования промышленного парка. «Данные параметры помогают определить возможности и недостатки промышленных парков. Безусловно, данная классификация нужна рынку недвижимости, поскольку она напрямую влияет на ценовую политику, то есть определяет правильное соотношение цены и качества объекта. Стоит отметить, что данная классификация не нова, она используется и в других сег-

ментах рынка недвижимости», – заключает госпожа Шарыгина.

Екатерина Иванова, заместитель руководителя отдела складской и промышленной недвижимости East Real, считает, что для промышленных парков должны быть приняты единые требования и стандарты относительно инженерной обеспеченности, транспортной доступности, классов размещаемого производства, управляющей компании и т. д. Классность промышленных парков должна определяться исходя из этих и дополнительных конкурентных параметров. В первую очередь введение классификации может откорректировать стоимость участков в ряде промышленных парков», – уверена она.

Точка отсчета

Вера Бойкова, руководитель отдела промышленной недвижимости ASTERA

в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет: «Проекты промышленных парков можно разделить на Greenfield и Brownfield. Именно эта базовая классификация используется большинством участников рынка. Необходимость создания дополнительных классификаций – спорный вопрос. Никакого влияния на рынок это не окажет, хотя, возможно, упростит для конечных пользователей понимание рынка и поиск оптимального объекта».

Генеральный директор «ЭнергоПроект-Стальконструкция» Игорь Василенко считает, что пока острой необходимости в классификации нет, поскольку и промышленные парки в их настоящем понимании в России нет. «В цивилизованном виде промышленный парк – это когда государство проводит все сети, создает все возможности и льготы для ведения бизнеса и передает землю под застройку инвестору. На существующих же условиях я бы в промышленный парк не пошел. Есть примеры, когда даже в крупных парках правительство Ленобласти не строит дороги, не проводит электроэнергию, тепло, что значительно усложняет процесс строительства недвижимости. Можно привести и удачный пример – промышленный парк «Федоровское», где девелопер самостоятельно подводит все коммуникации, но это изначально было заложено в стоимость», – рассуждает господин Василенко.

Он считает, что правила регулирования промышленных зон в России, близкие к европейским, появятся примерно через 10 лет.

МНЕНИЕ



Игорь Петров, генеральный директор «Матрикс недвижимости»:

– На мой взгляд, промышленные парки сложно классифицировать ввиду различных требований для каждого вида производства. При выборе производственной площадки для кого-то приоритетным фактором будет выступать нагрузка на фундамент и высота потолков, для других – количество зон погрузки-разгрузки и пропускная способность, а для

третьих – параметры естественного освещения и воздухообмена.

Исходя из этого девелоперы предпочитают реализовывать данные проекты по схеме build-to-suit, то есть проектирование и строительство под требования и спецификации будущего якорного арендатора, но при этом размещая на территории парка универсальные объекты для аренды.

19 ноября
Денис Александрович БОРТНИКОВ,
член правления ОАО Банк ВТБ
Екатерина Владимировна ГОЛОУЛИНА,
директор по инвестициям ОАО «Ленэнерго»

23 ноября
Максим Валерьевич КРАСНЕНКО,
генеральный директор группы компаний «Киевпана»
Леонид Иванович ЦАПУ,
генеральный директор
ООО «ПЕТРОТРЕСТ-НЕДВИЖИМОСТЬ»

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asinfo.ru

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ПервыйБИТ
IT-решения для учета и управления

С Днем Бухгалтера!

Уважаемые бухгалтеры строительных компаний! Желаем вам 365 счастливых дней, 52 недели отличного настроения и 12 месяцев ярких впечатлений!

Профессионального роста и стабильности, удачи, здоровья вам и вашему близким!

А компания «Первый БИТ» позаботится о том, чтобы ваша работа была еще удобнее, проще и приносила больше удовольствия!

С уважением, коллектив компании «Первый БИТ»!

БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО - система управления строительной организацией на базе 1С

(812) 320-20-55

www.prorab.ru

интервью

Артур Тринога: «Мы хотим привлекать инвесторов, а не вынимать средства из карманов потребителей»

Артур Тринога, генеральный директор ГУП «ТЭК СПб», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о реформировании теплоэнергетической системы Петербурга и возможности акционирования предприятия.

– По поручению правительства Петербурга ГУП «ТЭК СПб» приступило к разработке схемы теплоснабжения города на перспективу до 2027 года. В чем особенность этого документа?

– Действительно, ГУП «ТЭК СПб» разрабатывает схему теплоснабжения Санкт-Петербурга до 2017 года с перспективой до 2027 года. Надо сказать, что появление этого теплоэнергетического «генплана» продиктовано федеральным законодательством. Однако именно ГУП «ТЭК СПб» явился инициатором разработки данного документа, поскольку он имеет исключительную важность для развития всей отрасли, а также смежных индустрий, таких как строительство. Комитет по энергетике и инженерному обеспечению поддержал предложение нашего предприятия.

Действующая в настоящий момент отраслевая схема теплоснабжения Петербурга была разработана и утверждена в 2007 году. До этого городская теплоэнергетика фактически не имела четкого плана – последний документ был разработан в 1986 году.

Естественно, за 20 лет Санкт-Петербург серьезно вырос. Увеличилось количество энергетических источников, тепловых сетей. Сейчас перед городской энергетикой стоят новые задачи. Важно не столько возвести новые объекты, сколько модернизировать и оптимизировать имеющиеся. Мы должны двигаться по пути повышения энергоэффективности отрасли.

Добавлю, что в настоящий момент на разработку новой схемы теплоснабжения Санкт-Петербурга объявлен запрос предложений. Надеемся, что мы сможем завершить разработку и представить схему обществу на публичных слушаниях уже в декабре 2014 года.

– В рамках разработки схемы теплоснабжения должна быть определена единая теплоснабжающая организация (ЕТО). ГУП «ТЭК СПб» претендует на этот статус?

– Единая теплоснабжающая организация, согласно законодательству, определяется в схеме теплоснабжения федеральным органом исполнительной власти или органом местного самоуправления на основании критериев и в порядке, который установлен правилами организации теплоснабжения. Эти правила утверждены правительством РФ.

Основные критерии – это владение на праве собственности тепловыми сетями, к которым подключены источники тепловой энергии с наибольшей совокупной мощностью, и наличие собственной или привлеченной службы по обслуживанию потребителей. В настоящий момент в Санкт-Петербурге существует несколько



крупных теплоэнергетических компаний отвечающих данным критериям, каждая из которых имеет свои особенности. В связи с этим при разработке схемы теплоснабжения будут детально проанализированы три различных подхода к созданию ЕТО.

У нашей организации также есть положительный опыт по внедрению мероприятий по повышению энергоэффективности. На сегодняшний день предприятие разработало программу более рационального использования энергоресурсов города. Наше предложение сводится к тому, чтобы максимально использовать работающие на территории города источники комбинированной выработки тепла и электроэнергии. Тогда горожане смогут получать более дешевую и качественную тепловую энергию, а теплоэнергетики смогут снизить совокупные затраты, закрыв устаревшие и малоэффективные котельные.

На ЕТО возлагается значительная доля ответственности за благополучие потребителей, проживающих на ее территории обслуживания. Организация должна обеспечивать качественное и бесперебойное теплоснабжение каждого без исключения абонента.

Мы действительно полагаем, что ГУП «ТЭК СПб» должен получить статус единой теплоснабжающей организации, так как в этой роли должна выступать структура, сосредоточенная на доставке тепла абонентам, сетевая компания.

– Какие средства были выделены по адресной программе предприятия на

2013 год, какая часть из них освоена, и какие объекты были реконструированы?

– Общий объем средств, предусмотренных инвестиционной программой предприятия в 2013 году на реконструкцию и развитие объектов теплоснабжения города, составляет более 5,5 млрд рублей. Еще почти 0,5 млрд рублей предприятием было заложено на текущие и капитальные ремонты тепловых сетей, центральных тепловых пунктов и котельных.

Помимо собственных средств ГУП «ТЭК СПб» существенный вклад в реконструкцию и развитие теплоэнергетической инфраструктуры вносит город. Так, адресной инвестиционной программой Санкт-Петербурга на 2013 год более 6,5 млрд рублей было выделено на городские объекты теплоснабжения, находящиеся либо планируемые к передаче в хозяйственное ведение ГУП «ТЭК СПб».

Эти средства позволили компании в 2013 году запланировать и выполнить реконструкцию около 170 км тепловых сетей. Отмечу, что в этом году был завершен крупный проект по перекладке сетей в городе Колпино. В совокупности энергетическая компания поменяла в этом пригородном районе более 30 км тепловых сетей, которые отслужили свой срок.

– Объем реконструкции теплосетевого хозяйства напрямую зависит от тарифа на тепло. Скажется ли на инвестиционных планах ГУП «ТЭК СПб» предполагаемая заморозка тарифов?

– Изменения в области тарифного регулирования происходят по всей стране, и Петербург не исключение. Они связаны прежде всего с введением новых правил ценообразования в теплоэнергетике, установленных Постановлением Правительства РФ № 1075 и принятыми в связи с ним нормативными актами.

Нам известно о возможном ограничении роста тарифов до 6%, которое сейчас активно обсуждается на уровне федеральной законодательной и исполнительной власти. Со своей стороны, мы относимся с пониманием к данному предложению и считаем, что оно должно стать стимулом для повышения производительности труда и операционной эффективности регулируемых организаций, в том числе и ГУП «ТЭК СПб».

Мы активно работаем над корпоративным развитием предприятия, ищем пути повышения инвестиционной привлекательности. Иными словами, мы бы хотели привлечь к развитию предприятия инвесторов, а не вытаскивать средства из карманов потребителей.

– Получается, что именно для этого сейчас предприятие оценивает возможность акционирования?

– Да, в том числе и для этого. Акционерное общество – более гибкая структура, чем ГУП, более понятна на рынке капитала. Поэтому мы хотим проанализировать, сможет ли мы с помощью перехода в форму АО повысить эффективность и привлекательность нашего бизнеса.

Но и у ГУП есть свои безусловные преимущества. Поэтому мы не хотим спешить с решением. В настоящий момент по поручению Комитета по энергетике и инженерному обеспечению ГУП «ТЭК СПб» приступает к проведению исследования, которое покажет целесообразность акционирования как модели корпоративного развития. Предполагается, что концепция ответит на главный вопрос: в какой форме предприятию работать – в качестве государственного унитарного предприятия или же в качестве акционерного общества?

Подрядчик должен будет разработать финансовую модель развития предприятия, которая покажет тарифные, бюджетные, налоговые последствия планируемых преобразований. Оценить возможность компании в будущем по выходу на IPO.

Добавлю, что вопрос акционирования ГУП «ТЭК СПб» обсуждался в течение последних 10 лет. Последние исследования по данной теме были выполнены в 2005–2007 годах. Эти работы также будут приняты во внимание. А разрабатываемая концепция станет консолидирующей для всех идей и проектов, подготовленных ГУП «ТЭК СПб» ранее.

Энергосберегающие технологии

Регулируемое тепло

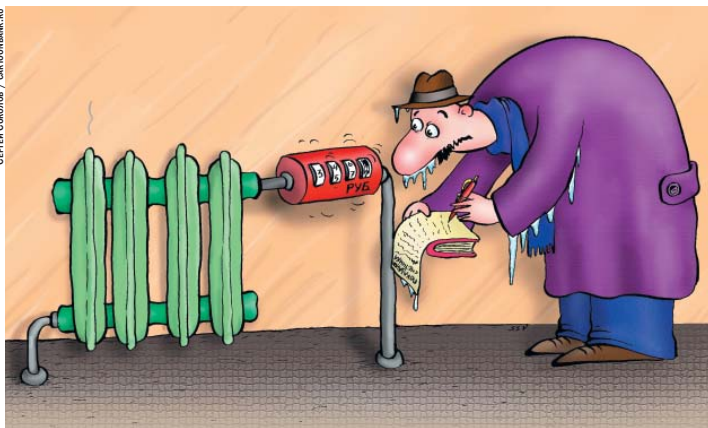
Андрей Семериков / Отопительные приборы с терморегуляторами сегодня устанавливаются практически во всех новостройках Петербурга. Этого требует Федеральный закон «Об энергосбережении...». Однако платить за потребленное квартирой тепло можно только при наличии индивидуальных приборов учета тепла, которые есть далеко не во всех жилых комплексах.

Если лет 10 назад терморегуляторы на отопительных приборах были редкостью в квартирах Петербурга, то сегодня они не являются экзотикой и есть практически в каждом доме.

Предписано законом

«Действующие в России нормативы, в частности СНиП «Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха» в последней редакции, требуют обязательного оснащения отопительных приборов в жилых зданиях средствами индивидуального регулирования. Поэтому автоматические радиаторные терморегуляторы застройщики должны устанавливать в 100% возводимых новостроек. Более того, этими устройствами должны в обязательном порядке оснащаться и здания старой постройки в ходе проведения в них капитального ремонта», — рассказывает Алексей Руссов, региональный директор компании «Данфосс» в Санкт-Петербурге.

Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1, говорит, что в проектах компании предусмотрены термостатические регуляторы тепла на радиаторах отопления, так как это предписывают нормы проектирования, а также федеральный закон.



«Установка индивидуальных поквартирных приборов учета тепла также предусмотрена в наших проектах. При коллекторной разводке отопления внутри здания учет производится в коллекторном шкафу в местах общего пользования с доступом к нему УК или ТСЖ. При постоянной разводке отопления тепловычислители крепятся непосредственно к радиаторам отопления специальным инструментом. На данный момент на рынке присутствуют приборы разных производителей, позволяющие снимать показания как визуальным способом, так и с помощью передачи данных в диспетчерскую. Снять показания приборов можно при помощи специальной программы на ноутбуке, не заходя в жилое помещение.

Установка индивидуальных приборов учета не только тепла, но и других энергоносителей также регулируется ФЗ № 261», — отмечает госпожа Калашникова.

Юлия Ружицкая, руководитель направления жилья массового спроса бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», добавляет, что наличие индивидуальных счетчиков тепла не влияет на стоимость квартиры: устанавливая их, застройщик поступает в соответствии с законом, согласно которому многоквартирные дома, вводимые в эксплуатацию с 1 января 2012 года, должны быть оснащены индивидуальными приборами учета используемой тепловой энергии.

«Таким образом, если раньше при горизонтальной разводке индивидуальные приборы учета тепла и терморегуляторы были обязательны, а при вертикальной их установка не регламентировалась, сегодня она обязательна. Во всех возводимых нами домах они есть; при вертикальной разводке счетчики учета тепла крепятся на радиаторы отопления.

Многие покупатели еще не привыкли к оплате за отопление согласно индивидуальным показателям, поэтому редко интересуются наличием таких счетчиков в приобретаемых квартирах. Мы рекомендуем проверить их наличие, так как применение счетчиков позволяет оптимизировать расходы на отопление», — поясняет Юлия Ружицкая.

ООО «КВС» также оснастило терморегуляторами радиаторы отопления в своих жилых комплексах.

По словам Николая Гражданкина, начальника отдела продаж ИСК «Отделстрой», в «Новом Оккервиле» все радиаторы идут со встроенными терморегуляторами. «Их использование снижает уровень потребляемого тепла в масштабах всего дома согласно общедомовым приборам учета. В строящихся домах (которые будут сдаваться в 2015 году и позже), будут устанавливаться не только общедомовые, но и поквартирные приборы учета тепла. Поэтому их жители смогут с помощью регуляторов контролировать уровень потребляемого тепла, и эти показатели будут напрямую отражаться в их квитанциях. Это позволит каждому жильцу сократить затраты на отопление», — рассказывает господин Гражданкин.

Распределители тепла с системой дистанционного считывания показаний планируются установить в четвертой очереди строительства жилого комплекса «Северная долина».

«Для профессиональной эксплуатирующей организации, которая стремится соответствовать параметрам западной модели управления домами, просто необходимо, чтобы в доме были установлены подобные системы регулирования и учета тепловой энергии», — считает Вадим Еремин, технический директор ООО «Эксплуатация Главстрой-СПб».

Затраты невелики

К тому же стоимость этого оборудования в масштабах затрат на строительство дома ничтожна. Так, по словам Александра Лубенкова, ведущего специалиста инженерного отдела ООО «КВС», хороший терморегулятор в среднем стоит от 800 рублей. А стоимость батареи, по подсчетам Вадима Зайца, генерального директора компании ЛИИС/«Лаборатория интеллектуальных инженерных систем», составляет в среднем 3-5 тыс. рублей.

цифра

800 рублей –
средняя стоимость терморегулятора

Выбор в пользу экономии

Андрей Семериков / Участники рынка констатируют, что покупатели жилья стали более требовательными. Несмотря на то что наличие терморегулятора на радиаторах отопления не является определяющим фактором при выборе квартиры, это может стать иллюстрацией дополнительного преимущества жилого комплекса.

В условиях высокой конкуренции на рынке первичного жилья строительные компании вынуждены повышать качество предлагаемого жилья. Покупатели, как правило, обращают внимание на уровень технического оснащения дома, отмечает Юля Вято, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус».

Ряд строительных компаний уже используют наличие терморегуляторов в своих проектах как дополнительный аргумент, указывающий на высокий уровень комфорта проживания. Наличие терморегуляторов важно для всех, однако оно не является сегодня существенным фактором при выборе квартиры, полагает Алексей Руссов, региональный директор компании «Данфосс» в Санкт-Петербурге. По словам Николая Гражданкина, начальника отдела продаж ИСК «Отделстрой», на наличие регуляторов в батареях покупатели смотрят в последнюю очередь. «Большинство квартир покупается на этапе строительства, когда нет возможности зайти в выбранную квартиру

и посмотреть ее комплектацию. О таких мелочах, как регуляторы, они начинают думать только после заселения», — рассказывает господин Гражданкин. Леонид Львов, генеральный директор «СМУ «Элемент-Бетон», считает, что при прочих равных условиях данный факт станет дополнительным преимуществом, способствующим созданию более комфортных условий проживания. Наличие терморегуляторов позволяет жителям создавать в квартире комфортный температурный режим и экономить порядка 20% тепловой энергии. «Установка термостатических регуляторов на радиаторы отопления позволяет снизить расход теплоносителя при

повышении температуры воздуха в помещении, то есть позволяет регулировать расход тепла и снизить затраты на его оплату», — поясняет Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1.

Автоматический радиаторный терморегулятор, по словам Алексея Руссова, позволяет установить комфортную температуру в каждой комнате и снизить теплопотребление. «Максимальная экономия достигается в периоды оттепели и межсезонья. В том случае когда осуществляется поквартирный учет тепла, снижение теплопотребления

позволит уменьшить размер счетов за отопление», — говорит эксперт. Появление в каждой квартире индивидуальных приборов учета тепла — это лишь вопрос времени, уверен Алексей Руссов, так как об обязательной организации индивидуального учета тепла прямо говорит Закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении».

МНЕНИЕ



Вадим Еремин, технический директор ООО «Эксплуатация Главстрой-СПб»:

«При грамотном применении терморегуляторов можно сэкономить до 20% тепловой энергии, которая расходуется на отопление здания. Но говорить о реальной экономии преждевременно, так как многим жильцам проще регулировать температуру в помещении открыванием окна, а не использовать терморегулятор. Экономия появится только тогда, когда жители начнут пользоваться терморегуляторами. И когда на каждом радиаторе жилого дома будут установлены индивидуальные распределители тепла, которые позволят учитывать тепловую энергию, потребленную в отдельной квартире.

ИННОВАЦИИ

Инвестиции в светлое будущее

Ирина Ахматова / Светодиоды из-за своей высокой стоимости не получили широкого распространения на строительном рынке Петербурга. Эксперты говорят, что присмотреться к ним стоит эксплуатирующим организациям, так как экономия затрат на электроэнергию при их использовании может достигать 30%. ➔

Светодиоды являются очень экономичным источником света: они долго работают без замены, экономят электроэнергию, сразу достигают полной яркости, менее токсичны в сравнении с обычными лампами накаливания, рассказывает Вадим Заяц, генеральный директор компании ЛИИС/«Лаборатория интеллектуальных инженерных систем».

Однако, по словам Романа Гринченко, аналитика «Инвесткафе», использование светодиодов в настоящее время несколько осложнено существующим законодательством. «Эти проблемы постепенно устраняются. Так, в 2012 году было изменено 10 ГОСТов, в 2013 вступают в силу еще 20 ГОСТов, и еще около 30 разрабатываются. Таким образом, нормативная база, которая раньше ограничивала использование современных источников освещения, со временем адаптируется к потребностям рынка», – констатирует господин Гринченко.

Цена как отпугивающий фактор

Несмотря на то что стоимость светодиодов за последние годы снизилась в несколько раз, она по-прежнему остается достаточно высокой, что ограничивает сферы их применения, сетует Вадим Заяц.

Например, светодиоды в местах общего пользования практически не используют в новостройках эконом-класса.

По словам Марии Кукусы, начальника отдела маркетинга продукта компании «ЮИТ Санкт-Петербург», они, как и некоторые другие застройщики, применяют светодиоды только для эвакуационного освещения – это таблички «Вход/Выход» и направления движения. «Они не светят, а просто горят, потребляя мало электроэнергии (к тому же они оборудованы аккумуляторами), и такое использование светодиодов оказывается выгодно», – поясняет она.

Окупаемые инвестиции

Срок окупаемости светодиодного наружного освещения, по словам госпожи Кукусы, может составлять 5-10 лет. «Для застройщиков жилья окупаемость в подобные сроки не очень интересна. В большей степени это может быть привлекательным для инвесторов, которые строят и в дальнейшем самостоятельно эксплуатируют объекты коммерческой недвижимости (бизнес-центры, ТРК, гостиницы и др.) и заинтересованы в сокращении расходов, в частности на освещение», – добавляет Мария Кукуса.

По оценкам Вадима Заяца, внедрение светодиодного освещения в помещении или здании способно сэкономить 25-30% расходов на электроэнергию, а иногда и еще больше. Ведь светодиодные лампы затрачивают до 10 раз меньше электроэнергии, нежели обычные. «В этом году мы закончили работу над премиальным офисом банка SIAB, где использовали для освещения светодиоды. Все соседние офисы покупали электричество мощностью около 50 кВт, а нам в итоге установили системы «умный дом» удалось снизить этот показатель до 32 кВт, при том что количество рабочих мест в офисе SIAB примерно такое же, как и в других», – приводит пример эксперт.



Светодиодные лампы затрачивают до 10 раз меньше электроэнергии, нежели обычные

Роман Гринченко согласен с тезисом об энергоэффективности светодиодных источников света. По его подсчетам, среднее энергопотребление необходимых для освещения ламп составляет порядка 85 Вт, и служат они на протяжении 3-4 лет.

«При этом если брать светодиодные лампы, то для достижения необходимой мощности нужны лампы, потребляющие порядка 9-10 Вт, а служат они на протяжении 8-10 лет, – рассуждает господин Гринченко. – А учитывая то, что средняя стоимость светодиодного освещения превышает стоимость энергосберегающих на 20%, то окупаемость наступает уже через 1-2 года эксплуатации». Помимо экономии на энергопотреблении можно сократить и издержки на обслуживании, уверен эксперт.

Светлые перспективы

Переход на светодиодные лампы на данный момент является общемировым трендом. По мнению господина Гринченко, в результате ожидается значительная экономия мирового энергопотребления в размере 5-10% в перспективе 10-15 лет.

В мировой практике примером одной из наиболее интересных и продуктивных инициатив по продвижению освещения

на основе светодиодов является программа под названием LED City, рассказывает Михаил Курицын, заместитель директора по перспективному развитию СПб ГУП «Ленсвет». Большинство ее участников – это города Соединенных Штатов, однако к ней присоединились также города Канады, Италии и Китая. Самым ярким примером является Лос-Анджелес, где в общей сложности модифицировано свыше 141 тыс. светильников.

Господин Курицын уверен, что в ближайшие годы светодиоды получат широкое распространение благодаря своему удешевлению и ежегодному совершенствованию, но все же не смогут окончательно вытеснить существующее оборудование. Количество светодиодных светильников в Санкт-Петербурге по итогам 2013 года составит не более 2,5%, полагает господин Курицын.

Алексей Ковш, исполнительный вице-президент компании «Оптоган», говорит, что перспективы применения светодиодов в городе большие.

«В Петербурге достаточно высокая цена на электричество, что приводит к более сжатым срокам окупаемости. Сейчас уже никто не сомневается, что к 2020 году 80% всего освещения будет выполнено на светодиодных решениях», – оптимистично настроен господин Ковш.

МНЕНИЕ



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

➔ – В настоящее время светодиод при сравнении с обычной лампочкой выигрывает почти по всем параметрам. Однако если рассматривать светодиодный светильник как готовое изделие, то необходимо учитывать некоторые нюансы, связанные с их производством. Сейчас на рынке есть фактически лишь несколько компаний, обладающих технологиями и полным циклом производства светодиодов. Большая часть продукции поступает из Китая, и зачастую ее качество оставляет желать лучшего. Если же светильник состоит из различных комплектующих, которые производятся, поставляются и собираются в разных местах, то это чревато существенными издержками, и на их фоне теряется, собственно, вся выгода светодиодов. В итоге за редким исключением светодиодные светильники оказываются достаточно дороги и недолговечны.

КСТАТИ

Диоды на службе у города

Ирина Ахматова / В 2014 году из городского бюджета будет выделено 56 млн рублей на замену существующих уличных светильников на светодиодные, рассказал «Строительному Еженедельнику» Михаил Курицын, заместитель директора по перспективному развитию СПб ГУП «Ленсвет».

В перечень войдут не крупные улицы районного значения. Это будет сделано в рамках программы «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности в системе наружного освещения Санкт-Петербурга на период до 2015 года», разработанной совместно с Комитетом по энергетике и инженерному обеспечению Администрации Санкт-Петербурга. Кроме того, по словам господина Курицына, в будущем году предусмотрены средства на внедрение энергосберегающего и энергоэффективного оборудования – порядка 4 тыс. светильников в кварталах и 1,5 тыс. светильников в садах, скверах, парках. Используются светодиоды и при создании объектов архитектурно-художественной подсветки. Так, на основе светодиодной техники выполнена подсветка зданий на Советской ул. и пр. Ленина города Кронштадта, перечисляет эксперт.

«Первое массовое внедрение светодиодных светильников было осуществлено более трех лет назад в Кронштадте, – вспоминает господин Курицын. – Более 400 из них освещают улицы и 500 использованы на внутриквартальных территориях». На сегодняшний день на балансе СПб ГУП «Ленсвет», по его словам, находится свыше 2 тыс. светодиодных светильников.

«Из последних объектов – модернизирована система освещения на Светлановском пр. на участке от Светлановской площади до пр. Мориса Тореза. В ходе работ произведена замена 87 светильников с мощными натриевыми лампами 400 Вт на светодиодные общей потребляемой мощностью 20,8 кВт. Итоговая экономия электроэнергии за год достигнет 76,3 МВт/ч, что в денежном исчислении составит около 267 тыс. рублей», – рассказывает заместитель директора по перспективному развитию СПб ГУП «Ленсвет». Существует несколько городских программ, предусматривающих внедрение светодиодных светильников. Так, в рамках программы по реконструкции и строительству освещения в садах и парках в начале ноября 2013 года установлено 118 светодиодных светильников в Палевском саду и сквере, расположенном на пересечении ул. Комсомола и ул. Михайлова. До конца 2013 года планируется установить наружное освещение еще в четырех городских парках и скверах.

По оценкам Михаила Курицына, светодиодное оборудование дороже в 2,5-10 раз по сравнению с ценой на натриевые светильники. «Но учитывая объем работ, удорожание происходит на 5-15% от общей стоимости. Мы ориентируемся на срок окупаемости от 7 лет, – поясняет господин Курицын. – В среднем экономия составляет 20-25% электроэнергии на объектах, оснащенных светодиодным оборудованием».

Нейминг с привязкой к местности

Роман Русаков / Рынок загородного жилья в каждом регионе имеет свои особенности. Они касаются как технической стороны, так и позиционирования. Например, в Москве многие премиальные поселки носят иностранные названия. В Петербурге нейминг поселков тяготеет к местности. ➔

В окрестностях Санкт-Петербурга, например, при выборе названия проекта распространена привязка к историческим финским или старорусским географическим названиям, часто делается упор на историческое прошлое места, подчеркивается определенная культурная составляющая (включая использование имен поэтов и писателей, художников, артистов). Для предместий Москвы более характерно использование англо-русского составного названия. В целом каждому российскому региону присущи свои особенности. В Башкирии и Татарстане успехом будут пользоваться проекты, которые делают упор на национальные особенности, в Поволжье, наоборот, есть тенденция подчеркивания статуса проекта с помощью иностранного названия.

Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, подтверждает, что сегодня на рынке Подмосковья существуют определенные «правила» нейминга: «Элитные поселки в большинстве случаев носят иностранные названия: «Агаларов Estate», «Миллениум Парк», «Гринфилд», «Довиль», «Резиденция Бенилюкс» и проч. Есть, конечно, и исключения – «Князьское озеро», «Павлово». Поселки бизнес- и эконом-класса больше «тяготеют к корням» – названия в основном русскоязычные, с отсылкой к истории или природе: «Поляны», «Русская деревня». Часто в названиях таких поселков в различных комбинациях встречаются такие слова, как «слобода», «усадьба».

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс», согласна с мнением, что на Северо-Западе подавляющее количество названий загородных комплексов привязано к топонимике, чтобы покупателям было проще ориентироваться в разнообразии предложения. «Анализ названий коттеджных поселков в Ленобласти показал, что наиболее часто используются прилагательные «зеленый», «новый» и «солнечный». На счету нашей компании всего три проекта из 12 непривязаны к топонимике: это поселки



Подавляющее количество названий загородных комплексов привязано к топонимике, чтобы покупателям было проще ориентироваться в разнообразии предложения

«Зеркальный», «Три берега» и «Солнечный берег» – эти названия никак не определяют географическое расположение. Остальные же – например, «Ольшаники», «Борисово», «Приветинское» – названы по населенным пунктам, рядом с которыми они расположены. Название проекта «Золотые пески», расположенного на берегу Финского залива, сложилось от названия поселка Пески и эпитета «золотой», определяющего принадлежность проекта к премиум-классу. Некоторые названия локаций приходится продвигать силами и средствами компании-девелопера. Мы затратили приличный бюджет на раскрутку района Румболово во Всеволожске, продвигая проект «Румболово», первый в этой локации. Он расположен недалеко от Румболовой горы, но к этому месту ранее не был привязан ни один населенный пункт. На сегодняшний день уже несколько девелоперов используют слово «Румболово» в названиях своих проектов», – отмечает спонсор Агеева.

Она считает, что название коттеджного поселка должно быть понятно для слуха и произношения. «Оно должно быть благозвучным и удобным для восприятия и понимания. Не вводить в заблуждение

(«Подскажите, как проехать к «Красивым домам»?)). Проекты с абстрактными названиями, например «Галактика», «Капелла», это неплохо, но топонимика больше понятна покупателям. Объективно брендинг не влияет на продажи. Но есть некоторые нюансы. Например, использование в названии поселка названия местности позволит оптимизировать использование площади щитов наружной рекламы,

не перегружать их лишней информацией. Это особенно важно, так как «наружка» на трассах обычно «читается» при проезде на высокой скорости. «Ольшаники» – и название, и место. Абстрактные названия также сложнее продвигать в Интернете. Не могу сказать, что название поселка влияет на его цену, все же стоимость формируют другие, более значимые факторы. Тут вопрос скорее в уместности».

МНЕНИЕ



Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс»:

➔ При создании названия поселка надо думать о клиентах – если название понятное и благозвучное, то они будут говорить, где они живут, рассказывать своим друзьям, тем самым продвигая проект. Но сказать друзьям «Я живу в «Сторожевой горе» захочется не каждому. Мы в своей практике стараемся не использовать англицизмы – они не всегда хорошо выглядят при написании кириллицей, не для всех читаемы, иногда труднопроизносимы. Из интересных примеров могу назвать разве что уже ушедший с рынка проект «Сан-Репино». Это название подразумевает и позитив Сан-Ремо, и солнце, и курорт, и расположение поселка.

Без узнаваемого бренда

Роман Русаков / Аналитики рынка говорят, что на данном этапе игроки рынка загородной недвижимости не уделяют особого значения брендингу, ресурсы на создание креативных маркетинговых концепций и комплексное рекламно-информационное продвижение проектов, как правило, весьма ограничены.

«В дальнейшем, по мере роста насыщенности рынка, нетривиальные решения, конечно, будут востребованы, так как в условиях более жесткой конкуренции за покупателя они будут формировать значительные преимущества и заметно влиять на динамику продаж. Пока на фоне разреженной рыночной среды и в силу дефицита качественного предложения это скорее

рынок продавца. Проектов, которые действительно могли бы претендовать на формирование узнаваемого бренда, крайне немного», – полагает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент». Иван Потапов, директор по продажам ГК «САПСАН», добавляет: «Брендинг характеризует отношение застройщика и владельца проекта к самому объекту и его будущей судьбе. Если проект маленький и, что называется, «одноразовый», его можно спихнуть в любом виде и быстро забыть. Но если компания заботится о собственной репутации, о своем имени на рынке, если создает проект с амбициями в части его позиционирования, то, безусловно, брендинг – необходимая составляющая ее работы. По сути, это существенная часть «упаковки» проекта, которая однозначно

влияет на продажи. Давайте для примера сравним два проекта, очень похожие по набору характеристик. При этом у одного есть позиционирование, концепция, какой-то бренд, который осознанно продвигается, соответственно, какое-то продуманное, запоминающееся название, а у другого ничего этого нет. Конечно, первый проект будет гораздо интереснее. Все, что положительно влияет на продажи, влияет либо на темп этих продаж, либо на конечную цену. Так что тут как бы встает вопрос к застройщику, что выбрать: можно продавать быстро по какой-то цене, можно теми же темпами, но по более высокой цене, а можно немного увеличить и то, и другое. Единственный момент, который многих останавливает: для того чтобы создать качественный и креп-

кий бренд, чтобы его грамотно продвигать, добиваясь поставленного результата, требуются определенные вложения. А стоит ли их осуществлять? Тут мы возвращаемся к началу, к относительно долгосрочным планам компании – она пришла на этот рынок надолго или лишь для того, чтобы реализовать единичный проект. Понятное для целевой аудитории название, создание привлекательного визуального образа поселка всегда помогают расположить потенциального покупателя, создать ощущение загородного проекта как некоей общности, к которой приятно иметь отношение. «Позитивное восприятие поселка формирует интерес к нему, который затем конвертируется в просмотры и в конечном счете в сделки», – говорит Дмитрий Ковальчук, генеральный дирек-

тор компании «Пробизнес-Девелопмент».

При этом участники рынка отмечают, что встречаются на рынке и ошибки в продвижении поселков – главным образом это непопадание в целевую аудиторию проекта, когда застройщик апеллирует к тем потребностям, которые не свойственны его покупателям. Сюда можно отнести и излишний пафос при ней-

минге. «Менталитет покупателей меняется, и «пускание пыли в глаза» давно не является фактором, определяющим решение о покупке, как в высокобюджетном сегменте, так и в бизнес-, и в эконом-классе. Поэтому при нейминге поселка стоит весьма осторожно относиться к понятиям и эпитетам, имеющим отношение к роскоши», – говорит господин Ковальчук.

МНЕНИЕ



Ирина Калинина, генеральный директор агентства недвижимости TWEED:

➔ Крайне важно продумать позиционирование в деталях и в дальнейшем не допускать метаний. К сожалению, на рынке достаточно случаев, когда концепция поселка получается «плавающей» – девелопер меняет и название, и позиционирование. Это серьезная ошибка, брендбук должен быть принят и детально проработан на весь период реализации поселка.

Инновационная платформа для строителей

Екатерина Костина / «Союзпетрострой» начал разработку технологической платформы «Инновационное развитие строительной отрасли». По мнению специалистов, программа актуализирует имеющиеся на строительном рынке инновационные технологии и материалы, а также создаст механизм их использования в строительной отрасли. ➔

Этот и другие вопросы обсудили участники 11-й научно-практической конференции «Качество и инновации в строительстве и промышленности строительных материалов: проблемы и пути их решения». Организатором мероприятия выступил «Союзпетрострой». Генеральным информационным партнером – газета «Строительный Еженедельник».

Пробудить рынок

По мнению Льва Каплана, директора, вице-президента «Союзпетростроя», необходимость создания системы сопровождения инноваций в строительстве очевидна. Так, по данным Минрегиона РФ, только 8% продукции строительной индустрии России имеет инновационный характер. В то же время, согласно майским указам президента РФ, строительный сектор должен выйти с 65 млн кв. м жилья, введенных в нашей стране в 2012 году, на цифру 140 млн кв. м жилья.

Лев Каплан отметил, что «Союзпетрострой» выступил с инициативой создания технологической платформы «Инновационное развитие строительной отрасли». Эта инициатива была поддержана Российским союзом строителей, Госстроем, Санкт-Петербургским государственным политехническим университетом, СПбГАСУ, строительной компанией «ЦДС». Кроме этого, в поддержку создания такой платформы высказались Минэкономразвития РФ, Минрегион РФ и др.

Лев Каплан заметил, что основная сложность внедрения инноваций в строительстве состоит в том, что подрядные компании не заинтересованы в использовании новых технологий и материалов, так как последние зачастую удорожают строительство.

По его мнению, работа по внедрению инноваций в строительной отрасли должна начинаться со сбора инновационных предложений. Затем нужно провести их экспертизу и обязательно включить в нормативную базу для проектирования и строительства, которое является отправной точкой в их применении.

Лев Каплан добавил, что технологическая платформа – это современный инструмент развития отрасли. Она предполагает анализ ситуации, разработку программы



Лев Каплан констатировал, что подрядные компании не заинтересованы в использовании новых технологий и материалов

«Решетка зрелости управления качеством» по Ф. Кросби (фрагмент)

Замеряемая категория	Стадия 1	Стадия 2 – осознание	Стадия 3 – просвещение	Стадия 4 – мудрость	Стадия 5 – уверенность
Стоимость качества как процент от реализации	20%	18%	12%	8%	2,5%

Источник: ОНП «Главсоюз»

исследований и определение путей реализации этой программы. По его словам, на Западе носителями и проводниками инноваций являются компании малого и среднего бизнеса, поэтому стоит больше внимания уделять этому сектору российской экономики.

В свою очередь, Николай Селезнев, председатель Комитета по инновациям НОСТРОЙ, высказал иную точку зрения. По его мнению, необходимо стимулировать применение инновационных технологий в строительстве крупными инвесторами. «Если они внедряют инновации, то этому примеру последуют и другие», – уверен господин Селезнев.

Он отметил, что НОСТРОЙ также занимается вопросами применения инноваций в строительной отрасли, и предложил объединить усилия «Союзпетростроя» и национального объединения при со-

здании технологической инновационной платформы.

Николай Селезнев рассказал, что в проекте бюджета НОСТРОЙ на 2014 год запланировано выделить 35-38 млн рублей для развития инноваций в строительстве.

Также Николай Селезнев отметил, что основными показателями инновационных технологий в строительстве являются сокращение сроков возведения объекта на 10-15%, снижение стоимости работ на 5-10%, уменьшение техногенного воздействия процессов строительства на окружающую среду и т. д.

По его словам, в России от принятия решений до внедрения новых технологий проходит 3,5-4 года, а в Китае – всего шесть месяцев, где применение инноваций проходит как директива государства. Тем не менее Николай Селезнев уверен, что новые технологии должны быть эконо-

мически оправданы, в противном случае инвестор не будет вкладывать деньги в их применение.

Законодательный катализатор

По мнению Дмитрия Косякова, директора офиса управления программой ООО «СПб Реновация», инновационный подход состоит в правильной компоновке известных технологий, материалов при строительстве. «Инновация – это правильная сочетаемость, по сути дела, давно известных на рынке технологий и материалов, решение вопросов, как сделать так, чтобы дом был эффективным по себестоимости, в то же время энергоэффективным, экологичным, и при этом там было удобно жить. Также важно, чтобы построенное здание было легко эксплуатировать», – высказал он свою точку зрения.

В связи с этим Дмитрий Косяков считает, что проблемы использования инноваций и повышения качества строительства должны закладываться еще во время проектирования.

В данном случае уже давно на рынке применяется трехмерное проектирование, которое легко решает эти задачи.

Сергей Чижов, председатель Комитета по инновациям НОП, считает, что развитие и экономики, и технологий должна стимулировать современная нормативная база. Но для этого нужно расширять законодательные возможности. «На мой взгляд, в области закупок не построена эффективная экономическая модель. Потому что все экономические критерии сведены к экономии бюджетных средств. На каждом из этапов жизненного цикла минимизируется стоимость без учета влияния этого снижения на конечные эксплуатационные показатели объекта», – пояснил он. По его словам, повышение эффективности закупок с учетом качественных критериев связано с использованием в проектах инновационных технологий, конструкций, материалов, повышающих качество жизни. «Оценка эффективности конкурсных процедур должна проводиться с учетом снижения затрат эксплуатации, являющихся наиболее эффективным показателем используемых решений», – заключил он.

МНЕНИЕ



Эдуард Полонер, директор инженерного центра проектно-строительного андеррайтинга СПбГАСУ:

➔ На строительном рынке довольно четко определился новый субъект качества – это страховые компании. Уже с 1 января 2014 года застройщик обязан застраховать гражданскую ответственность перед покупателем квартиры. Вторая тенденция в том, что страховое сообщество к концу 2013 года вступит на путь саморегулирования. Это наталкивает на мысль, что следующим этапом станет прекращение саморегулирования в строительстве. НОСТРОЙ совершенно точно в новых условиях будет неактуальным. Через пару лет проявятся ВТО – и будут другие стандарты, и будут другие подрядчики, а иностранные производители строительных материалов на отечественном рынке в изобилии уже присутствуют. В этой ситуации, на мой взгляд, единственными лидерами являются те игроки рынка, которые честно борются за выживание под влиянием конкуренции, не надеясь на саморегулирование и государство.

МНЕНИЕ



Алексей Пышкин, председатель совета ОНП «Главсоюз»:

➔ Основная задача СРО – это контроль качества строительства. К сожалению, на данный момент с этой точки зрения институт саморегулирования пока не работает. Мы пришли к выводу, что необходимо расширять ответственность института саморегулирования за конечный результат в строительстве. В России не все технологии можно применить, так как они не сертифицированы. Например, чтобы в России использовать такую инновационную технологию, как вакуумная канализация, нужно изменить систему технического регулирования и нормирования. В итоге чтобы повысить качество, нужно предлагать конкретные изменения в законодательство и больше информировать строительные компании о современных инновациях, которые существуют. Согласно статистике, источником инноваций является малый бизнес – по всему миру такие компании имеют 80% патентов изобретения. Поэтому следует больше развивать этот сектор.

Точка в вопросе строительства соцобъектов еще не поставлена

С обязательством за свой счет строить социальную инфраструктуру застройщики города, похоже, смирились. Кроме того, от инвесторов, покупающих на торгах земельные участки в застроенных кварталах, городские власти требуют безвозмездной передачи 10-15% купленной земли в казну для строительства социального жилья. Однако при этом пока не выработана система мер поддержки и стимулирования городом застройщиков. Свою позицию по назревшим в последнее время вопросам озвучил вице-президент и генеральный директор НП «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов. ➔

– Какова на сегодняшний день позиция крупнейших застройщиков Петербурга по вопросу строительства объектов социальной инфраструктуры за свой счет?

– Учитывая непростое положение города с пополнением бюджета, а также ежегодное сокращение объемов финансирования строительства объектов социальной инфраструктуры, застройщики понимают, что иных вариантов, кроме как предоставление им возможности за собственные средства строить социальные объекты – в первую очередь школы и детские сады – не существует. Однако при этом у застройщиков возникают дополнительные затраты, примерно на 40% повышающие сметную стоимость объектов, связанные с двойным налогообложением. Суть его в том, что застройщик, для того чтобы начать строительство социального объекта, должен сначала заплатить налог с дохода от строительства, потом построить объект и на втором этапе, при дарении социального объекта, заплатить налог на добавленную стоимость.

Поэтому специалисты некоммерческого партнерства «Объединение строителей Санкт-Петербурга» разработали два законопроекта, направленных на решение этой проблемы. Первый законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» предполагает закрепить право застройщика использовать денежные средства, полученные от участников долевого строительства, на возведение объектов социальной или транспортной инфраструктуры. Безусловно, этим правом застройщик сможет воспользоваться только в том случае, если соцобъекты после ввода их в эксплуатацию передаются на безвозмездной основе в собственность субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

В настоящее время Налоговый кодекс РФ не позволяет отнести на себестоимость строящегося объекта расходы по возведению безвозмездно передаваемых застройщиком объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры в муниципальную собственность или собственность субъекта РФ. В связи с этим в рамках второго законопроекта «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации» нами предлагается дополнить Налоговый кодекс статьей, позволяющей учитывать для целей налогообложения расходы на строительство соцобъектов, в дальнейшем передаваемых городу в дар.

– Какова судьба разработанных вашими специалистами законопроектов?

– Мы надеемся, что правительство Санкт-Петербурга и губернатор города пролоббировать предложенные нами законопроекты, касающиеся двойного налогообложения и долевого строительства, в Госдуме РФ. В свою очередь, мы самостоятельно предпринимаем усилия для реализации этих законопроектов – участвуем в рабочих совеща-



ниях Комитета Государственной Думы по земельным отношениям и строительству, поясняя нашу позицию в правительстве РФ, используем ресурс Национального объединения строителей.

– Почему ряд компаний уже приняли условия городского правительства и даже подписали соответствующие соглашения?

Надеемся, что власти города пролоббировать предложенные нами законопроекты, касающиеся двойного налогообложения и долевого строительства, в Госдуме РФ

– Повторю слова президента нашей страны Владимира Путина о том, что решение жилищной проблемы сегодня – «это абсолютно другое качество жизни людей в стране, новые демографические, социальные, экономические перспективы для россиян». Поэтому профессиональное сообщество хорошо понимает, что останавливать строительство нельзя. Напомним также, что строительный комплекс Северной столицы приносит около 10% реальных доходов в бюджет города, а на стройках отрасли созданы сотни тысяч рабочих мест. Осознавая это, строительному сообществу во многом приходится соглашаться с теми требованиями, которые на сегодняшний день выдвигаются городским правительством.

– Как это может повлиять на позицию тех застройщиков, которые еще не подписали соглашения и раздумывают? Что будет с теми компаниями, которые занимаются точечной застройкой?

– Та позиция, на которой сегодня настаивают крупнейшие компании-застройщики, думаю, является отражением общей консолидированной позиции всех ком-

паний города, независимо от того, занимаются ли они точечной застройкой или комплексным освоением территорий. Хотя, безусловно, необходимо дифференцировать формы участия строительных организаций в решении этого вопроса, ведь есть разница между нагрузкой, которая ложится на компании при обеспечении социальной инфраструктурой больших застраиваемых территорий, и тем, какие финансовые и трудовые затраты несут на себе организации, осуществляющие точечную застройку. Решить эту проблему помогут отчисления компаниями добровольных взносов на строительство соцобъектов. Конечно, все расчеты при этом будут производить Комитет по экономической

политике и стратегическому планированию и Комитет финансов, а практической реализацией будут заниматься Комитет по градостроительству и архитектуре и Комитет по строительству.

– Много ли на данный момент в городе примеров уже построенных объектами за свой счет объектов социальной инфраструктуры? Каков был механизм их передачи городу?

– К сожалению, пока количество этих объектов единичное – часть из них строилась в рамках ГЧП, часть – за счет инвесторов. Какой-либо статистики на данный момент нет. Однако хотелось бы обозначить такую проблему: некоторые учреждения образования, построенные за счет средств инвестора, заполнены детьми меньше чем на 50%. А ведь это является дополнительной нагрузкой на бюджет города, которому приходится содержать такие не целиком загруженные детские учреждения. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на том, что строительное сообщество уже не раз обращалось к правительству города с просьбой экономически обосновать нормативы обеспеченности местами в школах и детских садах. На сегодняшний день в региональных нормативах градостроительного проектирования Санкт-Петербурга указаны цифры, которые, на наш взгляд, не соответствуют демографическим прогнозам социально-экономического развития города.

– Что, по вашему мнению, могло бы повлиять на позицию правительства в отношении данного вопроса?

– Думаю, что на позицию городских властей может серьезно повлиять факт повышения инвестиционной привлекательности города, увеличивающий поступления в бюджет. Так, например, после того как в Петербург пришли игроки нефтяного и газового рынка, насколько мне известно, городской бюджет пополнился более чем на 10%.

С переводом суда крупных структур ОАО «Газпром» и его дочерних предприятий у города появился шанс повысить доходы бюджета, а значит, найти возможность выделения средств на строительство объектов социальной инфраструктуры.

– Есть ли, на ваш взгляд, сегодня компромиссное решение, которое могло бы устроить как правительство города, так и строительное сообщество?

– Конечно, мы предлагали вариант, при котором в рамках государственно-частного партнерства город возвращает инвестору не 100% концессионной части проекта, а, например, только 50% от его стоимости. Строители готовы на это пойти, потому что режим ГЧП позволит им не переплачивать деньги. С другой стороны, часть средств возвращается государству. Однако пока согласие на использование такого модифицированного механизма ГЧП мы не получили.

НОВОСТИ

➔ Сергей Сорогин, до последнего времени занимавший должность главы Сокольского района, назначен вице-губернатором Вологодской области. Чиновник будет курировать вопросы строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства, энергетики, транспортного комплекса и жилищных отношений. Как отметил глава региона Олег Кувшинников, среди задач господина Сорогина – развитие отрасли строительства и производства стройматериалов на территории области, создание благоприятных условий для развития инвестиционных проектов в этой сфере. Сюда же можно отнести формирование и реализацию долгосрочной программы возведения социальных объектов, а также программы государственных инвестиций в объекты капитального строительства, которая должна быть воплощена в жизнь в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

➔ ЗАО «ЭнергоПроект-Стальконструкция» завершает строительство второй очереди цеха по производству железобетонных изделий, которое ведется по заказу ОАО «ЖБИ-Псков». Объект площадью 9000 кв. м был построен за пять месяцев, передает asinfo.ru.

В связи с расширением завода и нехваткой мощностей ОАО «ЖБИ Псков» приняло решение о строительстве дополнительного цеха на базе площадки по хранению готовой продукции. С июля 2013 года генподрядчик занимался строительномонтажными работами, реконструкцией подкрановых путей и т. д. Как рассказывает генеральный директор ГК «ПСК «ЭнергоПроект» Павел Закревский, основная сложность состояла в том, что строительство объекта проходило на действующем полигоне по хранению готовых изделий. «При этом нам удалось совместить процесс строительства с деятельностью полигона и вовремя построить объект», – подчеркивает господин Закревский. ЗАО «ЖБИ Псков» производит материалы для строительства жилых домов, а также промышленных и гражданских объектов различного назначения.

➔ В программу переселения из аварийного жилья Калининградской область дополнительно включили 55 домов. Как рассказал министр ЖКХ и ТЭК области Максим Федосеев, для переселения граждан из аварийного жилищного фонда в малозатражные дома будет потрачено более 1 млрд рублей, из которых порядка 300 млн рублей – средства Фонда ЖКХ, 750 млн рублей – средства областного бюджета и около 200 млн рублей – средства местных бюджетов. Так, благодаря программе переселения до конца 2015 года в новые квартиры заселятся 1924 человека из 160 аварийных домов. «Уже в процессе реализации программы был проведен повторный мониторинг домов. В результате мы выявили еще 55 многоквартирных домов, подлежащих сносу. 15 из них будут включены в целевую программу на 2016–2017 годы. Помимо этого, сейчас мы прорабатываем вопрос о финансировании оставшихся 40 домов», – отметил министр. Министр добавил, что на первом этапе – до конца 2014 года – будет расселено 45 домов в 12 муниципальных образованиях Калининградской области.

Карелия получит программный импульс

Михаил Немировский / До конца года Республика Карелия представит федеральному центру собственную целевую программу комплексного развития до 2020 года. На инфраструктурное развитие и модернизацию мощностей реального сектора экономики планируется потратить почти 0,5 трлн рублей.

Предложение региональных властей о разработке целевой программы развития республики было поддержано секретарем Совета безопасности РФ Николаем Патрушевым на втором заседании Государственной комиссии по подготовке к празднованию 100-летия образования региона. Выступая на заседании Госкомиссии, глава Карелии Александр Худилайнен отметил, что дальнейшее развитие республики невозможно без создания условий для развития экономики, которая является базой для повышения качества жизни населения и функционирования социальной сферы.

«Сегодня полноценное и комплексное развитие экономики республики не может быть реализовано в рамках действующих ФЦП в силу ограничений их целей и задач узкой проблемной направленностью, а также жестких лимитов финансирования. Именно поэтому республике необходима специальная федеральная программа», – отметил господин Патрушев. По его словам, принятие программы поможет значительно улучшить социально-экономические показатели развития республики, а затем и достигнуть уровня Финляндии. Для включения в федеральную целевую программу проработано порядка 200 мероприятий и почти 500 проектов по всем основным ее направлениям. Реализация этих мероприятий потребует примерно 490 млрд рублей, в том числе 91 млрд рублей должен поступить из федерального бюджета. Ожидается, что реализация программы позволит региону достичь среднероссийских темпов роста. В результате будет обеспечен рост валового регионального продукта в 1,6 раза, промышленного производства – на 35%, сельскохозяйственной продукции – на 21%, продукции рыболовства – в 1,7 раза. Туристический поток превысит 1 млн человек в год.

Территориальный принцип

Будущее республики региональные власти связывают прежде всего с инфраструктурным развитием и усилением транзитной функции региона, с развитием производств в реальном секторе экономики и сопутствующих проектов. Реализация программы предполагает два основных этапа. В первую очередь региону требуется развитие транспортной, приграничной и энергетической инфраструктуры. Для этого планируется провести реконструкцию и строительство железнодорожного, автомобильного вокзалов, аэропорта в Петрозаводске, расширить пропускную способность железных дорог и пунктов таможенного пропуска – Сювяоро, Вяртсиля и Люття. Планируется построить

статьи

➔ Ряд регионов России уже получил аналогичные целевые программы, направленные на комплексное развитие, в частности «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010–2016 годы», «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007–2015 годы», «Юг России (2008–2013 годы)» и т. д. На этом фоне выделяется Калининградская область, которая не только успешно реализует федеральную целевую программу до 2015 года, но первой среди российских регионов получила отдельную государственную программу развития объемом более 1 трлн рублей.



В первую очередь региону требуется развитие транспортной, приграничной и энергетической инфраструктуры, считает глава Карелии Александр Худилайнен

Беломорский и Кемский морские порты, привести автомобильные дороги в соответствие с нормативными требованиями.

На втором этапе будет запущена реализация крупных инфраструктурных проектов, которые станут базой для развития реального сектора экономики и обеспечат возможные точки роста промышленности необходимой инфраструктурой. Согласно программе, регион будет поделен на территориальные очаги развития. Одна из главных точек роста – центральная зона с городами Петрозаводск – Кондопога – Пряжа – Олонец. Это столично-деловой центр, имеющий промышленную, сельскохозяйственную и туристскую специализацию. На территории Беломорск – Кемь расположится портовая зона и биологический кластер. В зоне Сегежа – Надвоицы – Медвежьегорск будут развиваться предприятия лесопромышленного комплекса. Промышленная и транзитная специализация будет развиваться в Костомукше, горнопромышленный комплекс, деревообработка, агропромышленный комплекс – в зоне Питкяранта – Сортавала – Лахденпохья. Также будет создан пилотный туристский кластер «Заонежский», ориентированный на круглогодичное посещение острова Кижь.

Ставка на сырье

Перспективное направление развития республики связано с реализацией проектов по углубленной переработке минерального сырья. Локомотивом экономики должны стать Пудожский проект по освоению месторождения титано-магнетитовых руд, строительство современных комплексов по производству шебья, а также торфодобывающих предприятий, переработка шунгитовых пород. Кроме того, в регионе должны быть реализованы проекты в сфере машино- и приборостроения, электроники, перспективные инновационные проекты, проекты по созданию Центра экранопланостроения в Петрозаводске, а также организации производства по выпуску самолетов для местных авиалиний. В различных областях региона предполагается реализация проектов в агропромышленном и рыбохозяйственном комплексах, пищевой промышленности. Проект концепции федеральной целевой программы по комплексному развитию Карелии до 2020 года предполагается представить в Минрегион РФ до конца 2013 года.

По мнению экспертов, обеспечение республики федеральной поддержкой – это дело даже не регионального, а общероссийского масштаба. «Дело в том, что денег в нынешних федеральных программах довольно много, но грамотно оформить их перевод регионы не в состоянии из-за крайне низкого качества подготовки соответствующей документации. Ведь получение средств нужно обосновать. Федералы и хотели бы помочь регионам деньгами, но просто не могут по закону», – говорит директор Института современного государственного развития Дмитрий Солонников. – Что касается Карелии, то это во всех отношениях сложный регион. Промышленность региона в упадке, есть конфликты в международных отношениях. Понятно, что власти крайне заинтересованы в том, чтобы Карелия получила поддержку, потому что получить кризисный регион на границе с Евросоюзом, да еще и рядом с Петербургом, никто не хочет. Если этот проблемный котел рванет, мало не покажется никому».

За «Строймастер – Санкт-Петербург» боролись 160 рабочих

Ания Батаева / Подведены итоги конкурса профессионального мастерства среди специалистов рабочих профессий строительного комплекса «Строймастер – Санкт-Петербург». В этом году за звание лучших боролись 17 бригад и 160 рабочих из Петербурга и Ленобласти.

Несмотря на то что в 2010 году конкурс «Строймастер» вышел на национальный уровень, очный конкурс, проводимый в нашем городе, сохранился как самостоятельный региональный этап. Победители «Строймастер – Санкт-Петербург», набравшие максимальное количество баллов и занявшие первые места, стали дипломантами национального конкурса «Строймастер-2013».

Открыл торжественную церемонию награждения в Николаевском дворце и поздравил участников координатор Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу, генеральный директор СРО НП «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов: «Число номинаций, которые мы проводим в очном режиме, год от года растет. Во многих других регионах такие конкурсы проходят заочно. Представляете документы, конкурсная комиссия их рассматривает и говорит: «Ну, вот эта бригада лучше, потому что то ли бетона больше положила, то ли стенок больше поставила».

Традиционно конкурс проходил в два этапа. С 16 сентября по 2 октября 2013 года конкурсная комиссия отбирала заявки на участие, а с 2 по 24 октября выезжала на строительные объекты и оценивала работу бригад и рабочих в соответствии с уста-



«Строймастер» награждает лучших профессионалов отрасли. Победителями стали Александр Пыжиков (второй слева) и Сергей Гаврилов (четвертый слева)

новленными критериями. Максимальное количество баллов – по 40 – набрали машинист буровой установки (ЗАО «Геострой») Сергей Гаврилов и бригада монтажников строительных конструкций

под руководством Александра Пыжикова (ЗАО «Киришский ДСК»). «К нам во время работы приезжали представители других организаций, представители, как я понял теперь, руко-

водства организации строителей Санкт-Петербурга. Смотрели процесс, документацию, задавали вопросы. В первую очередь мы стараемся заработать деньги, хорошо выполнить свою работу, принести пользу городу, своим семьям. Главное, что эта награда – это оценка не только меня, но и моей бригады. Командная работа – основной процент успеха! У нас она не разделяется на твою-мою», – поделился победитель.

Бригады в этом году боролись за победы в четырех номинациях. Лучшими могли оказаться бригады каменщиков, монтажников железобетонных конструкций, плотников-бетонщиков, а также бригады других специальностей. В личном зачете за победу мог бороться каменщик, плотник-бетонщик, монтажник железобетонных конструкций и лучший по профессии других специальностей.

Бригада из девяти человек под руководством Александра Пыжикова также набрала 40 баллов. Победителем конкурса Александр стал во второй раз, говорит, что секрет победы прост: «Работал ударно, как в старые добрые времена, вот и все. Строили дом в Горелово, сейчас начали второй в Кировске».

справка

Конкурс «Строймастер-2013» проводится с 2007 года при поддержке правительства Санкт-Петербурга при взаимодействии с профсоюзом строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Газета «Строительный Еженедельник» традиционно является главным информационным партнером конкурса.

АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ
Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приглашает принять участие в конкурсе риэлторские, строительные, страховые компании, брокерские и юридические фирмы, банки, СМИ.

XIX Межрегиональный Ежегодный Общественный Конкурс в сфере недвижимости «КАИССА-2013»

ЧТО ДАЕТ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:

- бренд и признание профессионалов
- доказательство надежности компании
 - мотивация сотрудников и стимул к дальнейшему развитию компании
- PR-продвижение проектов и компании на рынке недвижимости
- подведение итогов года

Торжественная церемония награждения победителей конкурса состоится 12 декабря 2013 года в отеле «Амбассадор» (ресторан Le Vernissage)

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР **СБЕРБАНК** Всегда рядом
Лицензия №1481 от 08.08.2012 г.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР **Банк Жилищного Финансирования**
Лицензия № 3138 от 17.02.2005 г.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР **БКН.РУ**
www.bkn.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР **Restate**
www.restate.ru

ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

ДЕЛОВОЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР **@СН**
www.snb.ru

По вопросам участия: тел./ факс: (812) 710-59-06, (812) 710-58-57, (812) 334-12-39; sec@arspb.ru

Промосойт конкурса: **WWW.KAISSA-SPB.RU**

5 декабря 17⁰⁰-21⁰⁰

театр-фестиваль **БАЛТИЙСКИЙ ДОМ**
М «Горьковская»

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИШНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

КАК БЕЗОПАСНО КУПИТЬ КВАРТИРУ В НОВОСТРОЙКЕ?

НОВОСТРОЙКИ • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • ГОСПРОГРАММЫ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

ЖИЛПРОЕКТ.РФ
32-701-32

Стратегические медиапартнеры **СТРОИТЕЛЬНЫЙ @СН**

ОРГАНИЗАТОРЫ: ЖИЛИЩНЫЙ КОМИТЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, БН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2013: ИТАКА

ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР: ИТАКА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР: СБЕРБАНК

Стабилизация на фоне дефицита

Роман Русаков / Участники рынка говорят, что рынок земли в Петербурге стабилизировался, резкого роста цен, как еще 3-4 года назад, не наблюдается. Дефицит земли нарастает, но затишье на строительном рынке не ведет к резкому росту стоимости участков. ➔

Рынок земли в Санкт-Петербурге в 2012-2013 годах несколько стабилизировался. Резкий рост цен, характерный для рынка 2009-2011 годов, прекратился, сейчас цены растут на уровне инфляции. «По сути, цены на землю повторяют изменения в строительной отрасли. Стоит отметить, что большинство земельных участков на рынке сильно переоценено», – уверен Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg, добавляет: «Рынок земли в Санкт-Петербурге и Ленинградской области пока малодинамичен. Сделки, безусловно, происходят, но их количество пока далеко от желаемого».

Марк Лернер обращает внимание, что цены на землю под многоэтажное жилищное строительство на рынке самые высокие. В зависимости от района цена на участок под жилье может отличаться от участка под торговую функцию в 1,5-4 раза. «Ценообразование на земельном рынке не всегда подчиняется общим рыночным правилам. Даже на сопоставимые по функциям

и размеру участки разница в цене может быть очень и очень существенной», – уверен господин Лернер.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков продолжает: «Стоит отметить, что в период кризиса цены на земельные участки, как и на всю недвижимость, снизились на 30-40%, а сегодня по участкам, пригодным под реализацию жилых проектов, цены уже достигли докризисных показателей».

При этом аналитики отмечают, что дефицит предложения участков под многоэтаж-

ное жилищное строительство в черте Санкт-Петербурга нарастает и становится критическим. Недостатка свободных участков не испытывают только те застройщики, которые успели сформировать солидные земельные банки. Практически все сделки в этом сегменте совершаются на вторичном рынке.

Сейчас в первую очередь востребованы инженерно подготовленные земельные участки с необходимой градостроительной документацией (ППТ, градплан).

«Наибольший интерес сейчас представляют участки с понятными сроками подключения коммуникаций, расположенные

в востребованных сложившихся районах, и это в том числе стимулирует активность в сегменте сделок между собственниками земли и участниками строительного рынка. Некоторый резерв в этом смысле представляют собой промышленные территории, однако каждый конкретный участок, предполагаемый для строительства жилья, следует рассматривать в контексте его окружения, и из-за специфических проблем таких территорий рассматривать их в качестве задела первичного рынка на ближайшее будущее нельзя», – сетует Михаил Тюнин.

МНЕНИЕ



Ян Фельдман, заместитель генерального директора по маркетингу компании Scavery:

➔ – В городской черте очевиден дефицит участков под застройку. В результате застройщики выходят на рынок Ленобласти, где сталкиваются с иной проблемой: малым количеством инженерно подготовленных участков и участков с согласованными проектами планировки.

Наибольшей популярностью пользуются инженерно подготовленные участки площадью до 5 га для размещения объектов жилищного строительства комфорт- и бизнес-класса как в городе, так и в ближайших районах области. Стоимость таких участков только возрастает. В целом же в последние три года стоимость на землю или стагнировала на некоторые участки, или увеличивалась.

В тени личных договоренностей

Роман Русаков / Цена на участки под жилье и общественно-деловую застройку не поддается усреднению, так как рынок остается в тени и многие сделки не раскрываются.

Рынок земли сегодня остается очень закрытым. Многие сделки не раскрываются. Поэтому говорить о средних ценах достаточно проблематично. Сделки, как правило, длятся очень долго: большую часть времени занимает проверка юридической чистоты документов.

Растущий интерес к землям на ближайших окраинах Петербурга вызван все тем же дефицитом предложения

в черте города. Поэтому основной спрос сместился сейчас в сторону КАД, и ожидается дальнейшее расширение в сторону пригорода.

«Под торговую и офисную недвижимость востребованы участки площадью или до 10 тыс. кв. м или 15-20 тыс. кв. м., под складскую – 50-150 тыс. кв. м., под многофункциональные комплексы – 50-100 тыс. кв. м.», – говорит господин Лернер.

Михаил Тюнин считает, что под жилую застройку в городской черте востребованы участки размером от 0,5 до 2 га и участки под ретейл размером от 2 до 6 га в любых районах города. По данным Knight Frank St Petersburg, цена на

промышленные территории вдоль КАД находятся в районе 50-100 USD/кв. м, цена на участки под ретейл может колебаться от 100 до 200 USD/кв. м в зависимости от местоположения.

Он также обращает внимание на то, что в последнее время инвесторы стали вновь обращать внимание на земельные участки производственного назначения, которые ищут в основном вдоль КАД и на выездах из Петербурга по основным магистралям.

«Наименьшим спросом пользуются земли сельхозназначения, что, на наш взгляд, напрасно – в Ленинградской области можно и нужно развить сельхозпромышлен-

ность», – рассуждает аналитик.

Застройщики тщательно изучают план развития города и инфраструктуры. Например, в короткий период город представил сразу несколько планов развития метрополитена и дорог города. Естественно, то или иное решение в этом направлении влияет на стоимость земли в определенных локациях и интерес к ней.

«В настоящее время в Петербурге однозначно есть дефицит качественных земельных участков, и рынка земли из-за этого практически нет. Приобретаются так называемые недооцененные земельные активы, на которые можно разработать и согла-

совать градостроительную документацию, увеличив таким образом их стоимость, и продать существенно дороже. По таким участкам следует проводить работу по внесению изменений в Генплан, по получению разрешения на условно разрешенный вид и т. д.», – отмечает Светлана Ким, директор по развитию ГК ААГ.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», поясняет: «Девелопер сегодня хочет выйти на площадку и начать заниматься своим делом – строить. В результате лендлорды вынуждены усовершенствовать свои объекты. На рынке сформировалось новое направление бизнеса, обоим выгода – тенденция – подготовка земельного участка под строительство перед его

продажей. Часто этим занимаются сами лендлорды, иногда привлекаются специальные организации. Наш холдинг помимо основного бизнеса – строительства и управления сетью бизнес-центров – располагает около 500 га земли. Сейчас мы перестаем быть просто ее владельцами и повышаем капитализацию наших участков за счет улучшения ее характеристик, то есть делаем эту землю более пригодной для строительства с целью перепродать по более высокой стоимости».

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, говорит, что цена на один и тот же участок до его подготовки (и в части согласований, и в части инженерии) и после нее может отличаться в пять раз.

Фотостудия АСН

фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок

выездные фотосессии с оборудованием

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

event-фотосъемка

фотоархивы деловых мероприятий

asninfo.ru
(812) 605-00-50

Понедельник – время читать

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Вниманию руководителей компаний!

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

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу: (812) 605-00-50 или по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной купон вы можете найти на сайте www.asninfo.ru

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

• ООО «СЗА «Прессинформ», тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru

• Каталог российской прессы «Почта России» – свое почтовое отделение

подписной индекс
14221

Бетонное равновесие

Екатерина Костина / За девять месяцев 2013 года в Петербурге и Ленобласти было произведено 4,6 млн кубометров товарного бетона. По итогам года специалисты прогнозируют небольшой рост рынка в 7%. При этом существенных изменений в структуре рынка товарного бетона не ожидается. ➔

По разным оценкам, в 2012 году в Петербурге и Ленинградской области было произведено около 6 млн куб. м бетона. Рост рынка составил более 15%. Еще в середине 2013 года участники рынка говорили о том, что прирост на рынке товарного бетона Петербурга и Ленинградской области практически отсутствовал, указывая на стагнацию в отрасли.

Сергей Шерстюков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Базовые материалы – Северо-Запад», рассказал, что в первом полугодии 2013 года на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти было произведено около 2,9 млн куб. м бетоно-растворных смесей, а за девять месяцев – 4,6 млн.

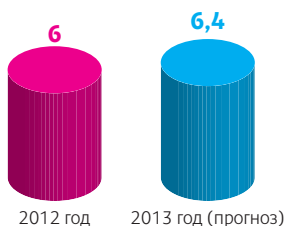
«С учетом того что бетонорастворные смеси невозможно изготовить для хранения на складе, объем производства полностью соответствует объему потребления», – добавил Сергей Шерстюков.

По данным ОАО «Ленстройдеталь», в первом полугодии 2013 года было произведено около 3,05 млн куб. м бетона, что примерно на 8% больше, чем за аналогичный период 2012 года.

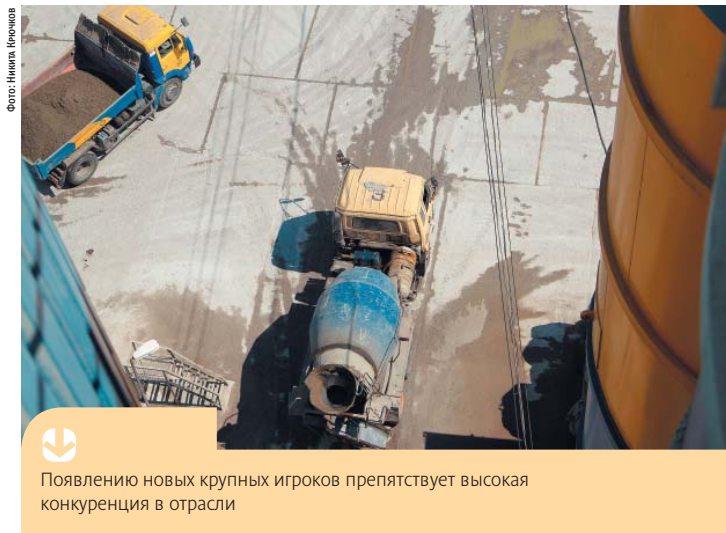
Игроки говорят о положительных тенденциях на рынке, однако большого роста по итогам 2013 года не предвещают.

Дмитрий Будаков считает, что рост рынка будет сдержанным: «Судя по текущим показателям, значительного роста по сравнению с 2012 годом ожидать не приходится».

Производство товарного бетона в Петербурге и Ленинградской области, млн куб. м



Источник: данные игроков рынка



Появлению новых крупных игроков препятствует высокая конкуренция в отрасли

В свою очередь, по оценкам господина Шерстюкова, увеличение емкости рынка товарного бетона в 2013 году по сравнению с 2012-м составит около 7%. С таким прогнозом согласен и Александр Батушанский, управляющий партнер КГ «Решение».

На строительном рынке Петербурга и Ленобласти, по разным оценкам, работает от 80 до 100 компаний по производству бетона. Основной особенностью этого сегмента является высокая конкуренция и сезонный спрос на продукцию. Лидерами по производству бетона являются всего несколько компаний. Среди них эксперты называют ОАО «ЛСР-Базовые», ОАО «Ленстройдеталь», компании «Беатон», «ТСК-Бетон», «Молодой ударник», «Лидер-бетон» и др.

Сергей Шерстюков рассказал, что в 2013 году состав крупных производителей остался прежним, однако некоторые из них достаточно активно развивали производственную базу. «В частности, наша организация в 2013 году ввела в строй два бетонных производства в Невском районе Санкт-Петербурга и в Ленинградской области в пос. Боровинка. Также завершается наладка оборудования на бетон-

ном производстве в Приморском районе Санкт-Петербурга», – добавил господин Шерстюков.

По его словам, объем производства товарного бетона бизнес-единицы «ЛСР. Базовые материалы – Северо-Запад» за девять месяцев 2013 года составил 725 куб. м, что на 2,7% больше, чем за аналогичный период 2012 года.

Дмитрий Будаков, начальник отдела продаж РБС ОАО «Ленстройдеталь», отметил, что компания за первые шесть месяцев 2013 года произвела 131,4 тыс. куб. м бетона, что соотносимо с показателями за аналогичный период 2012 года.

По его словам, появлению новых крупных игроков препятствует высокая конкуренция в отрасли. В то же время крупные компании, работающие на рынке, стабильны.

По мнению Александра Батушанского, пока еще существенных изменений в структуре игроков на рынке товарного бетона нет, но в течение следующих двух лет из отрасли уйдут небольшие компании, которые попали на него из-за неверного представления об условиях работы на рынке товарного бетона.



➔ **Участок трассы Москва – Санкт-Петербург длиной 217,1 км** построит ОАО «Мостотрест». Согласно протоколу рассмотрения заявок госкомпании «Автодор», «Мостотрест» предложил построить 217,1 км дороги за 144,6 млрд рублей (при начальной цене 152,8 млрд рублей), передает **asninfo.ru**.

Кроме «Мостотреста» в конкурсе участвовала компания ОАО «УСК Мост». Указанная дорога проходит с 334 по 543 км всей трассы М-11 на территории Тверской и Новгородской областей. Этот участок трассы Москва – Санкт-Петербург должен быть построен в период с 2014 по 2018 год, после этого подрядчик в течение 22 лет должен будет заниматься его содержанием и ремонтом.

➔ **Фонд имущества Петербурга на аукционе продал** два расселенных жилых дома в Невском районе. Оба этих здания до признания их аварийными использовались как общежития.

Четырехэтажный дом с подвалом площадью 1266,1 кв. м по адресу: ул. Цимбалына, 25, расположенный на земельном участке в 1634 кв. м, достался компании «Росинжиниринг-Энерго-Строй» за 41,4 млн рублей при стартовой цене 33 млн. Второй объект по адресу: ул. Крупской, 14, – двухэтажный дом с подвалом 1948 года постройки – приобрело ООО «СМК» за 46,4 млн рублей, что более чем в полтора раза выше стартовой цены, установленной на уровне 30 млн. Вместе со зданием площадью 943,1 кв. м покупателю отошел и земельный надел в 1789 «квадратов», сообщает **asninfo.ru**. Оба участка находятся в жилой зоне «ЗЖД» – зоне среднеэтажной и многоэтажной многоквартирной жилой застройки с включением объектов общественно-деловой застройки, новые владельцы вправе либо реконструировать купленные здания, либо снести и построить многоквартирные жилые дома. Условиями договора на снос аварийных объектов отводится не более шести месяцев, а на реконструкцию или возведение новых – не более 42 месяцев со дня подписания договора купли-продажи. Александр Филиппов, директор департамента оценки NAI Besar, говорит, что на обоих участках можно возвести жилые дома площадью 3-4 тыс. кв. м.

Ценовые перипетии

Екатерина Костина / Участники рынка отмечают, что цены на товарный бетон в течение 2013 года оставались практически неизменными. Однако возникшая весной ситуация с неплатежами со стороны потребителей бетонной продукции остается актуальной.

«Вопреки ожиданиям и надеждам на рост, цены на бетон остаются стабильными», – прокомментировал ситуацию Дмитрий Будаков, начальник отдела продаж РБС ОАО «Ленстройдеталь».

По его словам, в середине 2013 года многие производители товарного бетона в Петербурге и Ленобласти жаловались на задержку оплаты за поставленную продукцию.

«Наша компания сталкивалась с проблемами неплатежей, как и большинство крупных производителей. Это вызвано финансовым дефицитом у значительного числа застройщиков. В настоящее время проблема задолженности по-прежнему актуальна», – прокомментировал ситуацию Дмитрий Будаков.

Александр Батушанский, управляющий партнер КГ «Решение», пояснил, что ситуация с ухудшением платежной дисциплины была локальной, и особых последствий для рынка не имела. По его мнению, она была связана с временным снижением объема обращений клиентов строительных компаний за квартирами в апреле-июне. «В настоящее время ситуация с отсрочками по платежам стабильная», – добавил господин Батушанский. В свою очередь, Сергей Шерстюков, коммерческий

директор бизнес-единицы «ЛСР. Базовые материалы – Северо-Запад», отметил, что в связи с большим количеством производителей и жесткой конкурентной борьбой цены на бетон продолжают держаться на достаточно низком уровне. «С началом морозов ожидается некоторое традиционное увеличение цен, связанное с дополнительными издержками производителей на работу в зимнее время. Например, прогрев инертных материалов – песка и щебня – связан с затратами на работу котельной и ГСМ», – добавил он.

мнение



Михаил Бизяев, заместитель генерального директора ЗАО «ПРОММОНОЛИТ»:

➔ – Я считаю, что цены на бетон вовсе не так стабильны, как о них говорят, – они падают начиная с сентября. Что касается ситуации неплатежей со стороны потребителей бетона, то она еще более усугубилась в 2013 году. На мой взгляд, рынок бетона очень активен в части появления новых мелких игроков и ухода из отрасли старых. Это неуправляемый процесс, поэтому никто не сможет четко сказать обо всех действующих игроках на рынке товарного бетона. Однако крупные игроки практически неизменны.



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