

События

Сергей Ярошенко, генеральный директор ООО «КВС», направит 23 млрд рублей в строительство 370 тыс. кв. м жилья в Янино на территории 42 га.

«КВС» заходит в Янино, стр. 6



Арбитраж

Конкурс на выбор подрядчика на инженерную подготовку территории для продления Фрунзенского радиуса привел к конфликту «Метрострой» с городской администрацией.

«Метрострой» критикует Смольный, стр. 10



Круглый стол, стр. 24-25 • Новости регионов, стр. 28



Владелец Северного рынка банкротится

Петербургская компания «ЭВЭК», владеющая Северным рынком, подала иск в арбитраж о собственном банкротстве. Компания планировала построить на месте рынка многофункциональный центр площадью 125 тыс. кв. м, но не смогла реализовать проект. Долг перед городом за аренду выделенной под проект земли на данный момент составляет 200 млн рублей. Сам рынок продолжает работу, хотя договор аренды территории уже расторгнут. (Подробнее на стр. 10) ↗

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

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92
325-58-04

www.szmetal.ru

БалТеплоСтрой
группа компаний

ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

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

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

АСА

Сетки
Любых линейных размеров

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

КЛИНКЕР
ГОРЯЧАЯ НОВИНКА
RUF

www.lsrstena.ru

Клинкер - идеальный материал для мощения тротуаров, дорог, придомовых территорий

- Вечный
- Особо прочный
- Цветостойчивый
- Морозостойкий

КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ

- Отопление
- Сантехника
- Канализация
- Металлопрокат
- Водоснабжение
- Строительные материалы

20 ЛЕТ ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК!

Гром

г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Офис и производственно-складской комплекс
Митрофаньевский тупик, д. 9, т.: (812) 605-08-01

г. ВСЕВОЛОЖСК
Офис и производственно-складской комплекс
Всеволожский пр. д. 107, т.: (812) 605-08-05, (81370) 24-569

www.grom.ru

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@asninfo.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: zateckaya@asninfo.ru

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

Директор по PR: Татьяна Погалова
e-mail: pr@asninfo.ru

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (директор по рекламе), Ольга Бич
(руководитель направления Ленинградская область),
Валентина Бортикова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области – 14221.
Подписной индекс в СЗФО – 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комплектах и государственными, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

При использовании текстовых и графических
материалов газеты полностью или частично ссылка
на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации
в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
«Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимуще-
ство», «Современные материалы», публикуются на пра-
вах 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
(специвыпуски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 51
Подписано в печать 04.04.2014 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее
профессио-
нальное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГВОЗДЬ**
Лучшее
специализи-
рованное СМИ
(номинант
2004-2007 гг.)



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



СРЕДО
Лучшее СМИ,
освещающее
рынок недви-
жимости (лауреат
2009, 2011
и 2013 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное
средство массо-
вой информации,
освещающее
проблемы рынка
недвижимости
(лауреат 2013 г.)



СТРОИМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012 и 2013 гг.)

Группа ЛСР приземлится на Ржевке

Никита Кулаков / Группа ЛСР построит 1 млн кв. м жилья на территории бывшего аэропорта Ржевка. Это первый девелоперский проект компании в Ленобласти. Объем инвестиций оценивается в 40 млрд рублей. Проект попадет в жесткую конкурентную среду, говорят эксперты. ➔

Группа ЛСР приобрела 175 га территории бывшего аэропорта Ржевка в пос. Ковалево Всеволожского района Ленобласти, сообщила в компании. На этом пятне компания планирует построить около 1 млн кв. м жилья. Продавца и сумму сделки компания не раскрывает. Известно, в 2003 году имущество обанкроченного ФГУП «Ржевка» выкупило ЗАО «ПТК». Сначала собственник планировал построить там базу для самолетов деловой авиации, потом рассматривал возможность строительства складского терминала. Но планы не были реализованы.

Два года назад «ПТК» предлагало участок концерну Fiat под производство. Но сделка не состоялась. Источники «Строительного Еженедельника» сообщили, что продавцом участка выступил связанный с «ПТК» Петербургский городской банк. Источник в «ПТК» подтвердил, что участок продается, но от комментариев отказался. По оценке «СБ консалт», рыночная стоимость этой земли сейчас составляет до 5 млрд рублей.

Хорошие условия

На Ржевке появится около 1 млн кв. м жилья, которые компания будет строить в четыре очереди. Объем инвестиций с учетом строительства социальной инфраструктуры составит порядка 40 млрд рублей. Начало строительства запланировано на 2016 год.

В правительстве региона отметили, что генплан Всеволожска находится на стадии согласования.

Это будет первый девелоперский проект Группы ЛСР в Ленобласти. Хотя основные производства стройматериалов компании уже находятся в этом регионе. В том числе площадка по выпуску ЖБИ, производство кирпича и керамических изделий. Но переориентировать весь бизнес в Ленобласти Группа ЛСР пока не намерена. Хотя ее налоговые отчисления в бюджет Ленобласти уже за 2013 год выросли на 200 млн рублей по сравнению с предыдущим годом и достигли 1,1 млрд рублей. «Мы положительно оцениваем градостроительную политику областного правительства, в том числе по подходу к строительству социальных объектов. Инициативы региона в этом вопросе стимулируют застройщиков. За последние три года объем строительства в 10 км зоне от границ Петербурга увеличился в 3,5 раза», – говорят в Группе ЛСР.

Высокая конкуренция

Эксперты отмечают, что участок, купленный компанией, расположен в активно развивающемся районе. По словам директора департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизаветы Конвей, в настоящее время в ближайшей к Петербургу пригородной зоне ведется строительство более 4,5 млн кв. м нового жилья. В эту зону входят как территории, административно относящиеся к Санкт-Петербургу (Шушары, Каменка, Парголово и пр.), так и ближайшей к городу территории Всеволожского района (Кудрово, Янино, Мурино

и Девяткино). «В непосредственной близости от Ржевки – в Янино – заявлено около 2 млн кв. м жилья. Крупнейшими проектами являются Jaanila Country (около 250 тыс. кв. м, строится первая очередь), проект компании СУ-155 (около 1 млн кв. м, проектируется первая очередь – около 100 тыс. кв. м), проект компании «КВС» (370 тыс. кв. м, проектируется)», – перечисляет госпожа Конвей. Инициативу компании эксперты полностью поддерживают. «Свободные земельные ресурсы в городе заканчиваются, а в области и административных барьеров меньше, и земля стоит дешевле», – говорит директор департамента новостроек NAI Besar Полина Яковлева. По ее мнению, дополнительными преимуществами объекта могут стать наличие развитой инфраструктуры и хорошая транспортная доступность. «Остается актуальным риск перенасыщения рынка проектами KOT, однако текущий повышенный спрос на объекты недвижимости пока демонстрирует обратную ситуацию», – считает Полина Яковлева.

цифра

175 га

территории бывшего аэропорта Ржевка приобрела Группа ЛСР под свой первый жилой проект в Ленобласти

вопрос номера

Падение курса рубля заставило говорить о возможном сокращении импорта, а обострение международной политической обстановки вызвало опасение в изоляции российского бизнеса и необходимости переориентироваться на внутренние ресурсы. Смогут ли строительная отрасль отказаться от импортных стройматериалов и импортного оборудования?

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге:

– Во-первых, мир не ограничен только США и ЕС. Если компании из США и ЕС не смогут участвовать в тендерах на поставку оборудования в Россию, этот рынок займут другие производители, например китайцы. Что касается производства строительных материалов (цемент, бетон, кирпич), то особенностью этого сегмента является низкая доля импорта и высокий спрос на продукцию российских производителей. Это связано с тем, что в ходе строительства требуются колоссальные объемы данного типа продукции. Основные производители предпочитают организо-

вывать свое производство в наиболее населенных регионах с высокой строительной активностью.

Дмитрий Сперанский, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости:

– Будет нелегко, потери будут существенными, но, конечно, строительная отрасль сможет справиться без импортного оборудования и строительных материалов. Качественное европейское оборудование можно заменить некачественным китайским. Оно будет работать плохо, но будет работать. Если изоляция будет длительной, в стране постепенно наладится выпуск собственного оборудования. В элитном сегменте, где сейчас наибольший процент импорта (в отделке, мебели, облицовке, инструменте, строительных технологиях), если и произойдет замещение материалов, то там все равно останется лучшее, что можно будет достать на тот момент. Однако если из-за экономической блокады деньги в стране кончатся, тогда строительство остановится – эта отрасль реагирует на экономические потрясения одной из первых.

Алексей Герасимов, руководитель Агентства коммерческой оптимизации жилых проектов:

– Частичное замещение импортных материалов и оборудования возможно без особых потерь. Но вообще я не верю в тотальную изоляцию. Европейцам это невыгодно. Полагаю, что они будут делать вид, что поддерживают мнение Америки, но из-под полы продолжат торговать. Поставки будут, возможно, через третьи страны. Основной потребитель иностранных материалов – это элитный сегмент. Однако те, кто работает с дорогими объектами, и те, кто их покупает, всегда смогут достать для себя привычные по качеству товары. Международная риторика может быть любой, но реальные деньги сделают свое дело.

Дмитрий Борисенко, руководитель отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм»:

– Во-первых, сколько-нибудь серьезной экономической изоляции, думаю, опасаться не стоит. Скорее всего, дальше уже озвученных санкций дело не

пойдет. Во-вторых, даже если гипотетически предположить, что США принудят ЕС к применению таких санкций, то вопрос нужно будет ставить по-другому: смогут ли западные компании безболезненно отказаться от экспорта на российский рынок, в том числе строительных материалов?

Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар»:

– Разговоры о возможной изоляции России я считаю преждевременными, поскольку пока что никаких реальных санкций введено не было. Заморозка несуществующих счетов чиновников является лишь видимостью введения серьезных мер, поэтому реальных рисков на сегодняшний день не существует. Тем не менее даже если такие шаги будут предприниматься, строительная отрасль пострадает меньше всего, так как она почти не зависит от импортных товаров. Помимо подъемных кранов остальные используемые строительные материалы и оборудование являются российскими продуктами.

Продолжение на с. 18-19



НОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!



РАЗМАХ
ФЕДЕРАЛЬНАЯ
ИНЖИНИРИНГОВАЯ ГРУППА

195027, г. Санкт-Петербург
ул. Магнитогорская, д. 51, лит. Ж,
бизнес-центр «Магнитка», офис 403
Факс: (812) 320 93 01
Email: info@raz-max.com

8 800 244 25 45 федеральный номер
(812) 244 25 45 Санкт-Петербург
(499) 608 12 28 Москва
(8172) 72 85 96 Вологда
(862) 262 20 70 Сочи



www.raz-max.com



www.lsrcement.ru
(812) 640-00-19

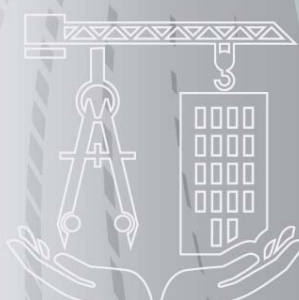


**ПРОВЕРЕНО:
100% ЦЕМЕНТ!**



**НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАДЗОР И ЭКСПЕРТИЗА**

- Негосударственная экспертиза проектной документации и инженерных изысканий, выдача заключений
- Консалтинг по проектной документации и проектным решениям
- Предэкспертиза проектной документации



197046, Санкт-Петербург
П. С., Троицкая пл.,
д. 1, лит. А, пом. 16Н

тел.: 233-33-66,
факс: 232-17-45

info@nnexp.ru
www.nnexp.ru

Свидетельства об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации № РОСС RU.0001.610044 от 21 января 2013 года и об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы результатов инженерных изысканий № РОСС RU.0001.610230 от 27 января 2014 года.

➔ В I квартале 2014 года в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 934 290,70 кв. м жилья – это 240 новых домов на 17 120 квартир, сообщает пресс-служба Комитета по строительству. За аналогичный период 2013 года в городе введено в эксплуатацию 586 338,6 кв. м жилья. В районном рейтинге лидером является Невский район, где введено в эксплуатацию восемь домов на 3877 квартир общей площадью 186 333,30 кв. м. Традиционно вторую позицию удерживает Приморский район. Там построены восемь домов на 3031 квартиру общей площадью 165 387,90 кв. м. На третьем месте по введенным квадратным метрам – Пушкинский район, в котором сданы в эксплуатацию 10 жилых домов на 3108 квартир общей площадью 157 435,60 кв. м. В марте 2014 года завершено строительство объектов коммерческой недвижимости привозкальной территории аэропорта на Пулковском шоссе, в том числе гостиницы, бизнес-центра и многоуровневой автостоянки для кратковременного размещения транспортных средств.

➔ На прошлой неделе состоялось заседание Координационного совета по развитию строительной отрасли при аппарате полпреда Президента РФ в СЗФО. В заседании приняли участие представители органов исполнительной власти регионов Северо-Запада, представители крупного бизнеса и экспертного сообщества. В ходе заседания председатель совета Александр Вахмистров сообщил, что 25 апреля в рамках съезда Национального объединения строителей состоятся выборы нового президента НОСТРОЙ. «К настоящему моменту уже состоялась конференция саморегулируемых организаций СЗФО, на которой в качестве кандидата на пост был выдвинут Николай Кутыин. 14 апреля состоится конференция СРО по Санкт-Петербургу, Алексей Игоревич (Белуосов – прим. ред.), я прошу вас, а также всех, кто сейчас нас слышит и видит, в том числе в регионах, поддерживать Николая Кутыина в борьбе за пост», – сказал господин Вахмистров.

➔ Группа компаний «ЦДС» приобрела бизнес-центр Apollo на пр. Добролюбова, 8, и уже к осени все структурные подразделения компании полностью переедут по новому адресу. Теперь центральный офис компании и отдел реализации будет располагаться на площади более 8 тыс. кв. м.

Жителей Сестрорецка вылечат в партнерстве

Никита Кулаков / Инженерное бюро «Хоссер» в середине апреля представит Смольному концепцию первого проекта ГЧП в медицинской сфере. Проект предполагает строительство и эксплуатацию нового корпуса городской больницы № 40 в Сестрорецке. Максимальная цена контракта – 5,75 млрд рублей. ➔

Конкурс по выбору консорциума, который реализует проект строительства нового корпуса городской больницы в Сестрорецке, состоится до конца года, сообщили в Комитете по инвестициям Смольного.

Как рассказал Сергей Фурманчук, генеральный директор ИБ «Хоссер» (компания разработала техническое задание по проекту, вложив в работу 19,5 млн рублей – прим. ред.), верхняя планка стоимости контракта ГЧП составит 5,75 млрд рублей. До сих пор всю социальную инфраструктуру в городе строили исключительно на бюджетные деньги. Проект больницы в Сестрорецке первым изменит эту практику.

Победитель тендера в течение трех лет построит и оснастит за свой счет больничный корпус площадью 28 тыс. кв. м на участке 2,1 га по адресу: ул. Борисова, 9. Город компенсирует инвестору затраты в расщепку – в течение нескольких лет (период возврата – пока предмет дискуссий). Кроме того, инвестор получает больничный корпус в управление не менее чем на 10 лет и сможет его эксплуатировать, возвращая вложенные деньги. Во время строительства больница будет работать в штатном режиме.

Консорциумы, которые будут бороться за контракт, еще не сформированы. Но в Смольном утверждают, что интерес бизнеса к проекту высокий. Глава Комитета по инвестициям Смольного Ирина Бабюк заявила, что привлечение частных денег в социальную сферу – одно из приоритетных направлений работы комитета. «Мы намерены привлечь как можно больше средств инвесторов в реконструкцию и строительство школ, детских садов, объектов здравоохранения. Это повысит их качество, а также снизит единовременную нагрузку на городской бюджет. Наша стратегическая задача – перевести эту работу в систему», – говорит она.

По словам Ирины Бабюк, отдел Комитета по ГЧП в социальной сфере ведет несколько подобных проектов. В их числе перинатальный центр на базе роддома № 17, сеть медицинских учреждений, оказывающих первую медицинскую помощь, в жилом районе «Славянка», а также школы и детские сады в Пушкинском районе. Кроме того,



Фото: Никита Кулаков



ГЧП работает там, где есть понятный источник дохода, за счет которого будут возвращаться затраты частного инвестора. Сестрорецк, не будучи густонаселенным пригородом, в этом смысле выглядит не самым удачным местом

комитет подготовил раздел, посвященный ГЧП в медицинской сфере, который будет включен в программу развития здравоохранения в Петербурге до 2020 года.

Эксперты говорят, что ГЧП работает там, где есть понятный источник дохода, за счет которого будут возвращаться затраты частного инвестора. Найти такой источник – самая сложная задача. Применительно к медицинским объектам им может быть либо бюджет (платежи из фонда ОМС), либо платежи от пациентов. «Система ОМС лишь недавно позволила участвовать в ней частным клиникам, и можно ожидать, что количество проектов ГЧП в медицине увеличится», – говорит партнер юридической фирмы «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов. Вторая причина – политическая. Любой проект ГЧП требует 1-3 года для старта и не менее 5-15 лет для его экономической окупаемости.

«А власть не умеет мыслить категориями экономических договоренностей на 10-15 лет. Это воспринимается как нечто далекое и нереальное. А для инфраструктурных инвесторов с крупными затратами

нужны гарантии и уверенность в инвестициях на этот период времени», – говорит юрист. Третья причина – отсутствие понимания у большинства чиновников, как работает механизм ГЧП, и шаблонность их мышления.

«Для юристов, разрабатывающих документы ГЧП, большая проблема – объяснить власти, чем эта схема отличается от государственного заказа. Чиновники просто этого не понимают. Работать по старым схемам им гораздо проще», – согласен партнер юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Игорь Гушев.

цифра

28 тыс. кв. м

должна составлять площадь больничного корпуса, который будет в Сестрорецке строиться по схеме ГЧП

ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ОБСЛЕДОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

192019 Санкт-Петербург, Хрустальная ул., 11
Тел.: 329-23-04, 329-23-05, admin@grast.spb.ru

Свидетельство о допуске СРО ПСЗ 17-05-12-079-П-016 от 17.05.2012

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ОТ 1 Га

razvitie@cds.spb.ru

Апраксин Двор определится с формой

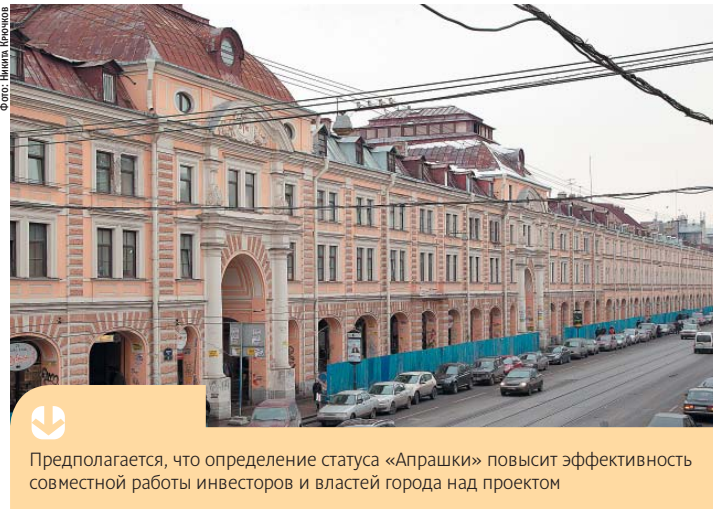
Максим Еланский / На этой неделе определится победитель тендера на разработку правовой и финансовой модели проекта комплексного преобразования Апраксина Двора. Эксперты говорят, что шансы на успех у местной компании НИПИ ТРТИ, которая предложила минимальную цену в 8,9 млн рублей, довольно высоки. ➔

Комитет по инвестициям Петербурга на этой неделе выберет победителя конкурса по разработке организационно-правовой и финансовой модели инвестиционного проекта комплексного преобразования территории Апраксина Двора. При выборе исполнителя работ будут рассмотрены заявки от четырех претендентов: Национального института системных исследований проблем предпринимательства, Научно-исследовательского и проектного института территориального развития и транспортной инфраструктуры (НИПИ ТРТИ), а также компаний «Стратеджи Партнерс Групп» и «РОЭЛ Консалтинг».

Данный тендер чиновники Смольного объявили в последний день 2013 года. Максимальную стоимость работ по нему оценили в 20 млн рублей. Конкурс должен являться вторым и пока предварительным этапом преобразования Апраксина Двора.

Представители Комитета по инвестициям отмечают, что победитель данного конкурса также должен будет провести оценку объема операционных затрат и затрат на техническую эксплуатацию всего объекта. А также разработать как самый оптимистичный, так и самый пессимистичный вариант финансового существования объекта.

Самую минимальную цену по разработке правовой и финансовой модели Апраксина Двора предложил единственный претендент на конкурс из Петербурга – Научно-исследовательский и проектный институт территориального развития и транспортной



Предполагается, что определение статуса «Апрашки» повысит эффективность совместной работы инвесторов и властей города над проектом

инфраструктуры. Взяться за работу организация готова за сумму в 8,9 млн рублей при сроках проведения работ в 60 дней.

По словам начальника отдела финансового анализа НИПИ ТРТИ Станислава Цибро, данная сумма была рассчитана исходя из предложенных условий техзадания. «Конечно, надо сначала выиграть конкурс и потом уже прорабатывать более конкретный вопрос, что и как делать, и обсуждать

важные моменты проекта с заказчиком. Но, в принципе, разработка модели Апраксина Двора достаточно типизирована, тем более что у проекта уже определенные подготовленные материалы и архитектурная разработка», – отмечает господин Цибро.

У других претендентов на тендер стоимость работ несколько выше. В частности, «РОЭЛ Консалтинг» готова заниматься Апраксиным Двором за 18 млн рублей,

«Стратеджи Партнерс Групп» – за 14,9 млн рублей, Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства – за 12 млн рублей.

Как отмечают эксперты, при соответствии петербургской организации остальным критериям конкурса шансы получить тендер наиболее высоки будут именно у нее. Слабым местом петербургской организации, по словам экспертов, является отсутствие у нее серьезного опыта по аналогичным проектам, так как в основном НИПИ ТРТИ занималось транспортной инфраструктурой. Впрочем, схожими с Апраксиным Двором проектами не могут похвастаться и другие участники тендера.

Екатерина Лапина, директор по коммерческой недвижимости «АРИН», советует победителю тендера учесть тот факт, что наиболее эффективной организационной моделью Апраксина Двора можно считать тот вариант, при котором собственником объекта является конечный инвестор-девелопер, а не администрация города. «Схема сотрудничества город-инвестор слишком сложна и неповоротлива в своем исполнении. Бизнес четко понимает, какие торговые объекты целесообразнее расположить на тех или иных площадях, и когда он вынужден отказываться от своих планов из-за того, что городом согласована иная концепция и ее переутверждение займет массу времени, оттягивается срок окупаемости проекта», – резюмирует госпожа Лапина.

Без мостиков холода

Основным фактором, провоцирующим дополнительные теплотери в конструкциях из ячеистого газобетона, специалисты называют образование так называемых мостиков холода в швах. Применение клея LimFix, разработанного в компании H+N, позволяет улучшить теплоизоляцию здания на 30% с сохранением стандартных параметров кладки.

По сравнению с другими типами конструкционно-теплоизоляционных изделий автоклавные газобетоны характеризуются относительно небольшой теплопроводностью, благодаря чему они становятся все более востребованы и в высотном, и в малоэтажном строительстве. Однако преимущества газобетонов, к примеру марок D400-D600, могут значительно снизиться из-за мостиков холода, образующихся в местах швов вследствие значительно более высокой теплопроводности тонкослойных клеев либо цементно-песчаных растворов. Для снижения теплопотерь через швы кладки компания H+N пошла по пути создания принципиально нового клеящего состава на основе полиуретана. В последние 10 лет в связи с ростом потребления газобетона разработки в этом направлении ведут с разной степенью успеха различные европейские производители стеновых материалов. По данным ряда исследований,

использование этих составов повышает производительность работ для кладки из газобетонных блоков. Они позволяют достичь достаточной прочности швов, улучшают теплоизоляционные свойства кладки за счет исключения мостиков холода, повышают трещиностойкость и огнестойкость конструкции. Качественные характеристики клея LimFix, представленного на российском рынке компанией H+N в 2013 году, получили подтверждение в результате ряда длительных испытаний в аттестованных испытательных центрах РФ. В частности, улучшение теплоизоляционных свойств кладки достигается благодаря минимальной толщине швов (в среднем 0,7-1 мм), а также уникальным теплоизоляционным свойствам самого клеящего состава. Кроме того, при использовании LimFix производительность труда увеличивается на 30%, поскольку клей не требует дополнительного смешивания, что исключает

любые «мокрые» процессы на строительной площадке и гарантирует соблюдение технологии. Идеальная адгезия (клеящие свойства) LimFix без использования грунта в процессе нанесения клея на блоки, обеспечивает прочное сцепление блоков между собой: уже через один час их невозможно разъединить. Стоит упомянуть также о низком расходе клея LimFix. По данным исследований, его рекомендуемое количество на 1 куб. м кладки в зависимости от толщины блоков в диапазоне 100-375 мм составляет от 0,75 до 1 баллона клея.

Разработав новый продукт для российского рынка, компания H+N предложила потребителям и удобную упаковку клея LimFix в баллонах емкостью 750 мл, которая позволяет использовать для нанесения стандартный монтажный пистолет. Компания также предоставляет заказчику комплексную сервисную поддержку, в частности возможность бесплатного вызова на объект специалиста H+N для демонстрации работы с продуктом и квалифицированных ответов на любые вопросы, возникающие в связи с применением LimFix.



Мнение

Аркадий Глузов, руководитель проектно-технического отдела ООО «H+N»:

➔ Теплопроводность клея LimFix H+N, применяемого для скрепления газобетонных блоков в кладке стен, значительно ниже теплопроводности цементных клеев и растворов. Поэтому теплоизоляционные свойства данного типа кладки оказываются значительно лучше по сравнению с кладкой

из блоков, выполненной на любом типе цементного клея, а тем более цементно-песчаного раствора со средней толщиной швов в кладке 10 мм (до сих пор встречающегося варианта возведения наружных стен из газобетонных блоков при строительстве жилых зданий).

«КВС» заходит в Янино

Лидия Горборукова / ГК «КВС» заявила на прошлой неделе о своем намерении до конца 2019 года возвести в пос. Янино в Ленобласти 370 тыс. кв. м жилья. Реализация проекта будет вестись в шесть очередей и потребует 23 млрд рублей инвестиций. ➔

Как рассказали газете «Строительный Еженедельник» в пресс-службе ГК «КВС», девелопер уже выкупил земельный участок площадью 42 га в пос. Янино Всеволожского района Ленинградской области. До конца 2019 года строители намерены возвести здесь 370 тыс. кв. м жилья.

По словам Сергея Ярошенко, генерального директора ООО «КВС», инвестиции в проект составят 23 млрд рублей. «Это будут собственные средства компании и привлеченные кредиты. Сейчас наши специалисты разрабатывают окончательный эскиз застройки микрорайона. Начало строительства намечено уже на 2014 год», – прокомментировал Сергей Ярошенко.

Он добавил, что процесс строительства будет разделен на шесть очередей. Первую очередь объемом чуть более 78 тыс. кв. м жилья планируется ввести в строй уже в конце 2016 года.

По данным компании, ППТ данной территории был утвержден в 2013 году, проект соответствует всем действующим нормативам и предполагает, что жилые корпуса будут восьмизэтажными. Планируется, что все квартиры будут сдаваться с полной отделкой. На первых этажах жилых зданий разместятся коммерческие помещения. Застройщик собирается построить всю необходимую социальную инфраструктуру – три детских сада, в совокупности рассчитанных на 640 мест, и школу на 1200 учеников. Также компания «КВС» плани-

рует оснастить микрорайон отдельно стоящими многоуровневыми паркингами.

Эксперты рынка говорят, что данный проект будет интересен покупателям, однако добавляют, что застройщик может столкнуться с традиционной для территорий Ленинградской области проблемой недостаточного развития транспортной

ППТ данной территории был утвержден в 2013 году, проект соответствует всем действующим нормативам и предполагает, что жилые корпуса будут восьмизэтажными

и инженерной инфраструктуры, которая значительно отстает от заявляемых планов по жилищному строительству.

Екатерина Гусева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АН «АРИН», отметила, что выбранная девелопером локация достаточно удачна, так как Янино расположено в непосредственной близости от города. «Новостройки в Янино в первую очередь отличает хорошая экология и большое обилие лесов поблизости. Микрорайон начал застраиваться относительно недавно, но в ближайшее время может стать одним из самых развитых во Всеволожском районе», – прокомментировала она.

Госпожа Гусева добавила, что в Янино уже успешно реализуют свои проекты

такие компании, как «Ленстройтрест», «Главстройкомплекс», «СУ-155», ГК «ЦДС» и др.

Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь», также считает, что данная локация довольно интересна для реализации проекта, особенно с того момента, как правительство

Ленобласти отказалось от планов по строительству мусороперерабатывающего завода в пос. Янино. По его словам, в настоящее время здесь реализуется несколько проектов, общая площадь которых не превышает 400 тыс. кв. м. Он отметил, что в ближайших планах застройщиков – как минимум устроить данную цифру.

«Здесь реализуются проекты, ориентированные прежде всего на сегмент экономического класса, спрос на который сегодня наиболее ошутим на рынке жилой недвижимости. Успех данного проекта будет зависеть от качества разрабатываемой концепции, продуманности планировочных решений и ценовой политики», – добавляет господин Васильев.

Эксперты сошлись во мнении, что средняя цена реализации строящихся здесь квартир находится на уровне 57-60 тыс. рублей за 1 кв. м, что для районов Ленобласти является хорошим показателем.

При реализации этого проекта застройщик может столкнуться с проблемой недостаточного развития транспортной инфраструктуры. В частности, сейчас идут работы по поводу строительства объездной дороги пос. Колтуши, который задыхается от транзитного транспорта. «Кроме того, застройщику придется решать вопрос с подключением к инженерным мощностям. Например, система водоснабжения сегодня работает здесь на пределе и уже не выдержит какого-либо крупного подключения», – заключил Арсений Васильев.

МНЕНИЕ



Елена Амирова,
генеральный директор агентства недвижимости Home estate:

➔ Янино – это зона развивающейся жилой застройки.

В этом месте уже налицо достаточно высокая конкуренция, так как здесь уже реализуется несколько крупных жилых проектов. Как и любой проект комплексного освоения территории, объект ГК «КВС» привлекателен тем, что будет включать значительный объем инфраструктуры. Недалеко от населенного пункта располагается несколько озер и других зон отдыха. С одной стороны, Янино находится достаточно близко к городу, но с другой – удалено от метро.

КРУГЛЫЙ СТОЛ 9 апреля 2014 13.30

В рамках выставки «Интерстройэкспо» и Конгресса по строительству ИВС
Место проведения:
Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо», павильон 7, зал 7.2

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

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

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

«Современные подходы к оценке качества ремонта дорог и уровня их содержания»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Программа ремонта региональных автомобильных дорог Ленинградской области в 2014 году
- Какие меры предпринимаются для усиления весового контроля большегрузов?
- Какие иные механизмы пополнения дорожного фонда Ленинградской области могут применяться?
- Какие законодательные изменения для реализации этих механизмов необходимы?
- Как изменились подходы к оценке качества работ по содержанию автодорог?

9 апреля
Игорь Павлович ПАХОРУКОВ,
генеральный директор Фонда имущества Санкт-Петербурга
Михаил Константинович ЗАРУБИН,
генеральный директор ЗАО «47 Трест»

10 апреля
Андрей Сергеевич БОНДАРЧУК,
председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга

11 апреля
Мария Витольдовна ДАРТАУ,
президент ГК «Единые решения»

12 апреля
Мария Владимировна ГОЛУБЕВА,
член совета директоров, административный директор ГК «Единые решения»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ



ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»
Инженерно-строительный институт

Курсы повышения квалификации для специалистов строительных и проектных организаций (от 16 ак. часов)

- вступающих в СРО (в том числе в области энергетического обследования)
- осуществляющих плановое повышение квалификации
- для руководителей и специалистов СРО
- аттестация специалистов, в том числе по Единой системе аттестации НОСТРОЙ

Профессиональная переподготовка (от 250 ак. часов)

- Строительство зданий и сооружений
- Проектирование и конструирование зданий и сооружений
- Экономика и управление в строительстве
- Инженерные системы зданий и сооружений
- Контроль качества строительства

Международные магистерские программы по направлению «СТРОИТЕЛЬСТВО» с преподаванием на английском языке

- срок обучения 2 года
- обучение полностью на английском языке
- наличие бюджетных мест

NEW!

Контакты: (812) 552-94-60, 535-79-92
stroikursi@mail.ru <http://stroikursi.spbstu.ru>
Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, Гидрокорпус-2, пом. 226

«Норд Пласу» нашли место в ОЭЗ

Михаил Немировский / ООО «Норд Плас» к 2015 году запустит на территории особой экономической зоны в Петербурге производство желатина и коллагена для фармацевтической и пищевой промышленности. Инвестиции в проект составят более 800 млн рублей. По словам представителей компании, аналогичных производств сегодня в России нет. ➔

Проект компании «Норд Плас» по выработке коллагена и производству желатина для применения в областях фармацевтики, косметологии и пищевой промышленности на минувшей неделе одобрил наблюдательный совет ОЭЗ «Санкт-Петербург». Компания планирует построить производственный комплекс площадью 11 тыс. кв. м на участке 1,6 га на площадке ОЭЗ «Ново-орловская». Инвестиции в проект составят 802 млн рублей. Из них 25% – собственные средства, а 75% предоставит Россельхозбанк. Срок окупаемости – 3-4 года. В 2014 году компания планирует закупить оборудование, а к концу 2015 года – выпустить первую продукцию. Мощность завода составит 5 тыс. тонн продукции с перспективой увеличения до 10 тыс. тонн. Как рассказал генеральный директор ООО «Норд Плас» Дмитрий Ободов, проект будет содействовать импортозамещению, так как аналогичных производств сегодня в стране нет. «Был единственный завод в Минеральных Водах, но закрылся три года назад из-за низкой рентабельности», – рассказал господин Ободов. Впрочем, в собственной рентабельности в компании не сомневаются. Основными потребителями, по словам представителей компании, будут фармацевтические компании и пищевые производства по всей стране. Кроме того, компания строит планы на экспорт продукции в Украину, Эстонию и Финляндию. Общий объем российского рынка коллагеновых субстанций Дмитрий Ободов оценил в 20 тыс. тонн про-

дукции – в 2013 году было импортировано 12 тыс. тонн коллагена и 8 тыс. тонн желатина. Активными потребителями продукции завода могут стать и участники петербургского фармацевтического кластера – ООО «Новартис Нева», «Герофарм», ЗАО «Биокад», ООО «НТФФ «Полисан» и др.

Для развития производства «Норд Плас» приобрел эксклюзивную лицензию датской Akzo Nobel Industrial Chemicals DME на технологию производства желатина и жиров из свиных и говяжьих шкур. Шкуры будут

решение по проекту «Норд Плас» будет вынесено на экспертном совете при Минэкономразвития РФ в конце апреля.

Компания «Норд Плас» была основана в 2005 году. Она производит и поставляет ингредиенты для пищевого, комбикормового и нефтяного секторов в России и странах СНГ. На сегодняшний день у компании уже есть производство в Шлиссельбурге, стоимость которого Дмитрий Ободов оценил в 500 млн рублей. В будущем компания не исключает возможность продажи

часть импортной продукции на внутреннем рынке, на долю которой приходится более 90%», – уверен эксперт. По его словам, это отвечает нынешней государственной политике, которая направлена на импортозамещение и развитие отечественных аналогов. «Но не думаю, что в краткосрочной перспективе можно рассчитывать на значительный рост экспорта продукции завода, так как наиболее вероятно, что предприниматель будет отдаваться все-таки внутренним потребителям», – заключил эксперт.

Основными потребителями будут фармацевтические компании и пищевые производства по всей стране. Экспортироваться продукт будет в Украину, Эстонию, Финляндию

закупаться в Великих Луках, Новгородской области, Омске. Технология, запатентованная в 2012 году, позволяет расщеплять шкуры на жир, коллаген и воду. При этом жир и вода пойдут на продажу. Как добавил Дмитрий Ободов, в случае если решение о включении компании в ОЭЗ будет положительным, Akzo Nobel рассмотрит вариант покупки до 15% акций нового производства. Стоимость актива в компании назвать отказались. Окончательное

этого производства, для того чтобы сосредоточиться на работе в ОЭЗ.

Учитывая значительное ослабление рубля по отношению к доллару США, с помощью которого производятся расчеты по поставкам товаров из-за рубежа, продукция нового завода будет востребованной на отечественном рынке, считает младший аналитик «Инвесткафе» Роман Гринченко. «Наиболее вероятно, что новые производственные мощности позволят заместить

справка

➔ На сегодняшний день на территории особой экономической зоны в Петербурге зарегистрированы в качестве резидента 32 компании. ОЭЗ размещается на двух участках – «Нойдорф» и «Новоорловская». Как рассказал руководитель филиала ОАО «Особые экономические зоны» в Петербурге Фарид Вердиев, по итогам 2013 года на один потраченный государством на строительство ОЭЗ рубль приходится почти 1 рубль со стороны частных инвесторов. Объем инвестиций сравнялся на уровне 2,5 млрд рублей.

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
"НА ГРЕВЕЦКОЙ"**

П.С., Пионерская улица, дом 16, литера А

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

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

611 0550

Элегантно и достойно

Застройщик - ЗАО „БФА-Девелопмент“. Проектная декларация на сайте www.bfa-d.ru



Газобетон сегодня

Автоклавный газобетон – стеновой материал, имеющий самые высокие темпы роста производства. Его доля на рынке штучных стеновых материалов в целом по России выросла с 2000-го по 2013 год с 6% до более чем 30%. ➔

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области эта доля приближается к 60%. Одновременно с ростом объемов производства произошло заметное снижение средней плотности производимого в России автоклавного газобетона. За 15 лет она снизилась более чем на 20% с 640 до 520 кг/куб. м, при этом средняя прочность осталась неизменной – самый массовый класс по прочности по-прежнему В2,5.

Северо-Запад лидирует

Производство газобетона в России выросло за 15 лет в почти в 10 раз: с 1,2 млн куб. м в 2000 году до 11,3 млн куб. м в 2013-м.

Качественным лидером газобетонного рынка является СЗФО, где средняя плотность производимого газобетона составляет 450 кг/куб. м. На долю марки

D400 приходится более половины рынка. Именно в Санкт-Петербурге впервые в России был произведен конструкционно-теплоизоляционный газобетон марки по плотности D300. В 2009 году компания AEROC выпустила на рынок газобетон плотностью 300 кг/куб. м с классом по прочности при сжатии В1,5. В 2012-м прочность данной марки была повышена до класса В2,0. Позже производство марки D300 освоили компании Bonolit (D300 В1,5 с 2011 года) и ГРАС (на калужском заводе компании с 2013 года). Марку D350 производят самарский завод «Коттедж», а также липецкий ЛЗИД.

С точки зрения теплоизоляции

В прошлом веке тепловая защита в нашей стране (и в остальном мире) нормировалась по соображениям тепло-

вого комфорта, чтобы в отапливаемом помещении можно было спокойно жить и работать. При таком подходе существовал обширный пласт конструкционно-теплоизоляционных материалов: кирпичная кладка, дерево, легкие и ячеистые бетоны. Считалось, что такие материалы сочетают в себе свойства несущих и теплоизоляционных, обеспечивая однослойной стеной разумной толщины требования к теплоизоляции. Так, кирпичные стены из щелевого керамического кирпича на Северо-Западе возводились толщиной 51 см, керамзитобетонные, как правило, 40 см, газобетонные из D600 – 240 мм (поясные панели) и 160 мм (простеночные блоки в «кораблях» серии 600Л).

15 лет назад требования к тепловой защите сменились. Задачей теплоизоляции ограждающих конструкций стало не обеспечение комфорта жильцов, а снижение потерь тепла оболочкой здания. Это тре-

бование более жесткое, поэтому при его выполнении требования комфорта выполняются автоматически.

Оценивать перспективы рынка стеновых материалов можно только с учетом динамики нормативных требований к теплозащитным свойствам ограждающей оболочки здания. Если нормирование вести рационально, с учетом реальной энергоэффективности, то есть отношения затрат энергии на достижение некоего энергосберегающего эффекта к величине этого эффекта, то у последнего де-факто конструкционно-теплоизоляционного материала – газобетона – есть большое будущее. Если же нормирование отойдет от сегодняшней взвешенности и скатится к популистскому требованию снижать энергопотребление на стадии эксплуатации любой ценой, не считаясь с энергозатратами на достижение этого эффекта (а лоббистский потенциал сторонников этого подхода велик), то перспективы современного газобетона будут уже не такими ясными.

В сегодняшнем обзоре перспектив рынка газобетона будем исходить из предпосылки, что нормативная база в области повышения энергетической эффективности российской экономики будет развиваться рационально, без сползания в затратный популизм.

Существующие требования к теплозащитной оболочке здания могут быть выполнены применением кладки из автоклавного газобетона марки D500 при толщине кладки 400-500 мм. Снижение плотности до D400 позволяет уменьшать толщину стены до 300-400 мм, а при D300 – до 250-300 мм. По термическому сопротивлению кладка из газобетона в зависимости от плотности выстраивается в такой ряд: 500 мм D500 эквивалентны 400 мм D400 и 300 мм D300 (см. табл.). Снижая плотность конструкционно-теплоизоляционного материала, мы значительно уменьшаем материалоемкость, а значит, и энергоемкость строительства. Так, снижение плотности с 500 до 300 кг/куб. м приводит к трехкратному росту эффективности затрат энергии на производство материала.

Высокая прочность при низкой плотности

Отдельное внимание следует уделить конструкционным характеристикам современного низкоплотного газобетона. Сейчас в России массово производится газобетон марки по плотности D400 классов по прочности В2 и В2,5 и марки D300 классов В1,5 и В2. Класс по прочности на сжатие В2 и даже В1,5 вполне достаточен для устройства стен с поэтажным опиранием любой этажности – для противостояния эксплуатационным нагрузкам прочности кладки из такого материала

Мнение



Глеб Гринфельд, исполнительный директор Национальной ассоциации производителей автоклавного газобетона:

➔ – В последние годы мы наблюдаем стремительный рост производства газобетона пониженной плотности. Марка D400, появившись как массовое предложение лишь в 2005 году, сегодня производится в количестве более 1 млн куб. м ежегодно. Объем производства газобетона марки D300 уже составляет десятки тысяч кубометров в год. Считаем, что дальнейшее снижение средней плотности производимого в России автоклавного газобетона неизбежно. Полагаем, что это пойдет на пользу как нам – производителям, так и нашей стране, которая получит наиболее экономически целесообразный стеновой материал.

В прошлом веке, когда нормативные документы на строительные материалы разрабатывались по принципу «от достигнутого», были введены конструктивные ограничения на применение низких плотностей, просто потому что их не умели производить на действовавших тогда заводах. Сейчас эти ограничения мы последовательно снимаем. Так, конструкционно-теплоизоляционным материалом признается любой автоклавный газобетон с классом по прочности не ниже В1,5 вне зависимости от плотности. Работаем над снятием ограничений на применение низких плотностей в сейсмике. Считаю, что у газобетона D300–D400 большое будущее.



Алексей Онищенко, начальник отдела маркетинга «ЛСР. Стеновые материалы – Северо-Запад»:

➔ – Один из катализаторов роста рынка газобетона и улучшения его характеристик – увеличение требований к тепловой защите ограждающих конструкций. Поэтому газобетон – это динамично развивающийся материал, который постоянно реагирует на потребности строительного рынка.

Когда в 2005 году Группа ЛСР запустила завод AEROC, наиболее востребованными на рынке были газобетонные блоки плотностью D500 и D600. С тех пор в Санкт-Петербурге и Ленобласти построено еще три завода, емкость рынка выросла более чем в два раза, а наиболее популярным стал газобетон плотностью D300–D500.

Компания AEROC всегда была законодателем мод на рынке газобетона, поскольку именно она разрабатывала и внедряла передовые технологии в применении газобетона, в производстве. Например, первой вывела на рынок марку D400 с высокой прочностью, первой предложила конструкционно-теплоизоляционный D300. И сейчас мы не стоим на месте: есть несколько направлений, которые мы планируем продвигать в следующем году. Одно из них – дальнейшая работа над популяризацией марки D300. Есть в планах брусьевые перемычки, расширенные сервисы.

Теплотехнические характеристики автоклавного газобетона

Марка по средней плотности	Теплопроводность бетона в условиях эксплуатации, Вт/м х °С	Мин толщина кладки для отапливаемых зданий в Санкт-Петербурге (Русл = 2,5 кв. м х °С/Вт), мм	Толщина кладки для обеспечения Русл = 3,5 кв. м х °С/Вт, мм	Применяемые толщины однослойной стены, мм
D500	0,147	350	500	375-500
D400	0,117	275	400	300-400
D300	0,088	200	300	250-300

Источник: AEROC

достаточно. В малоэтажном строительстве блоки с прочностью В1,5-В2 могут использоваться для строительства одно-, двухэтажных индивидуальных и трехэтажных сблокированных домов (таунхаусов). Прочности В2,5 достаточно для зданий высотой 3-5 этажей. Поэтому опыт применения марки D300 в России уже исчисляется десятками тысяч кубических метров, а марки D400 – миллионами.

На начальном этапе применения газобетона с низкой плотностью основные опасения вызывала возможность механического крепежа в толщу кладки из блоков D400 и D300. Высказывались предположения, что несущая способность анкеров зависит от плотности основания и почти не связана с его прочностью. Однако исследования, проведенные в последние годы силами производителей газобетона и главным российским институтом по каменной кладке (ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко), показали, что единственным критерием, который следует принимать в расчет при прогнозировании прочности механического крепежа, является фактическая прочность бетона основания. В результате апробации результатов этих исследовательских работ в Санкт-Петербурге десятки тысяч квадратных метров навесных фасадных систем закреплены к кладке из газобетона D400 В2,5.

Закрепление навесных облицовок в малоэтажном строительстве к кладке из блоков D300 технически также несложно, поскольку класса по прочности В2 в этом случае оказывается достаточно. Это справедливо и для навесного оборудования: мебели, водогреев, оконных и дверных блоков. Их закрепление в D300 – отработанная операция. Производители крепежа выпускают изделия, хорошо работающие в легком газобетоне.

Новейшая история и перспективы

В 2005 году на заводе AEROC (предприятие Группы ЛСР) был впервые в России налажен выпуск автоклавного газобетона марки D400 с классом по прочности на сжатие В2,5. Четыре года спустя компания AEROC вывела на рынок конструкционно-теплоизоляционный газобетон марки D300 с классом прочности В1,5, впоследствии доведенном до В2,0 (газобетон с характеристиками D300 В2 – это лучшее достижение в мировом масштабе). Снижение плотности с 500 до 300 кг/куб. м позволяет существенно удешевить как само производство газобетона, так и строительство: уменьшаются первичные затраты энергии на выпуск стенового материала; повышается их эффективность



(для марок D500 и D300 этот показатель отличается в три раза); при снижении плотности газобетона пропорционально снижается его теплопроводность.

Работа над снижением плотностей не стоит на месте. Компания Ytong представила на российском рынке импортный газобетонный утеплитель плотностью 115 кг/куб. м с прочностью 0,4 МПа. Компания AEROC пошла дальше и заявила о скором появлении в продуктовой линейке газобетона марки D250 с классом прочности на сжатие В1,5 и марки D200 В1,0. К слову, украинское подразделение AEROC в прошлом году уже начало выпуск подобного автоклавного газобетона. По оценке специалистов, класса прочности В1,0 достаточно для возведения самонесущих стен высотой до пяти этажей.

При условии сохранения рационального подхода в нормировании тепловой защиты, как прогнозируют эксперты, доля применения автоклавных газобетонов низкой плотности будет увеличиваться в общем объеме стеновых материалов в России.

цифра

более 1 млн куб. м –

годовой объем производства автоклавного газобетона марки D400 в России

RE foam ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗВУКОИЗОЛЯЦИИ ПОЛА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ

Испытано НИИ Строительной Физики для конструкции "плавающий пол"

ООО ПКП "Ресурс"
 наб. Обводного канала, 14
 192019, Санкт-Петербург
 Тел./факс: +7 (812) 336-31-31
www.resursltd.ru

РЕКЛАМА

Проект на «Северном» довел до банкротства

Максим Еланский / Петербургская компания «ЭВЭК» станет банкротом из-за срыва проекта по строительству многофункционального комплекса на месте городского Северного рынка. Организация посчитала, что не может возвести высотный объект из-за изменений в градостроительном законе. Чиновники Смольного уверены, что компания уходит из-за долгов по аренде площадки.

В середине апреля Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрит иск ЗАО «ЭВЭК» о собственном банкротстве. Компания, специализирующаяся на инвестициях в недвижимость, запланировала таким образом уйти с рынка из-за невозможности оплаты многомиллионных долгов перед городскими властями.

Сама история когда-то достаточно тесных отношений «ЭВЭК» и Смольного началась еще в 2006 году. Тогда компания, на правах долгосрочной муниципальной аренды владеющая землей под Северным рынком в Калининском районе города по адресу: Северный пр., 51, предложила городским властям построить на его территории крупный многофункциональный комплекс. Чиновникам эта идея бизнесменов понравилась, так как город таким образом мог избавиться от устаревшего рынка, но проект на стройку МФК был одобрен только в 2010 году.

Предполагалась, что будущий комплекс будет состоять из пяти корпусов высотой от 4 до 20 этажей общей площадью в 125 тыс. кв. м. Строиться он должен в три этапа до 2015 года. Кроме торговых и развлекательных сетей комплекс должен включать в себя офисный центр и гостиницу. Объемы инвестиций в проект оценивались в 10 млрд рублей.

Между тем, как отмечают представители Комитета по управлению городским имуществом, несмотря на получение «ЭВЭК» разрешения на строительство, оно так и не начиналось. Инвестор арендную плату не оплачивал, всячески вводя в заблуждение город.

По словам пресс-секретаря КУГИ Оксаны Шульги, в этой связи у инвестора образовалась задолженность, которая комитетом была неоднократно взыскана



На месте Северного рынка компания планировала к 2015 году построить многофункциональный торгово-развлекательный комплекс

в судебном порядке. «На сегодняшний день общая сумма долга перед городом составляет порядка 200 млн рублей. В конце декабря решением суда апелляционной инстанции договор с «ЭВЭК» был расторгнут в связи с задолженностью по аренде. Задолженность решением подлежит взысканию, а инвестор – выселению с участка. Сейчас мы заказали исполнительный лист, который впоследствии будет направлен судебным приставам. При этом на территории до сих пор продолжает действовать Северный торговый рынок, собственником которого также является данный инвестор, и который он должен был ликвидировать

после получения участка по договору. Сейчас рынок функционирует без договора аренды», – отмечает специалист.

Представители «ЭВЭК» оказались недоступны для комментария для «Строительного Еженедельника». Телефоны организации не отвечали. Ранее руководство «ЭВЭК» утверждало, что строительство МФК не было запущено из-за серьезных изменений в градостроительных нормативы. Они отмечали, что в 2011 году по данному земельному участку была установлена предельная высота зданий и сооружений в 20 м, что поставило крест на будущем высотного проекта на Северном рынке.

На основе этих выводов компания пыталась судиться с комитетом. В прошлом году несостоявшийся инвестор обратился в арбитраж, ссылаясь на то, что принятие изменений в градостроительный закон повлекло причинение компании убытков на 130 млн рублей из-за разрыва ряда партнерских отношений. Однако суд пришел к выводу, что предусмотренная новым градпланом предельная высота зданий на данной площадке не находится в противоречии с договором строительства объекта, так как законодательные нововведения разрешают в определенных случаях отклоняться от условной нормы по высоте.

В КУГИ также подчеркивают, что в их претензиях к «ЭВЭК» ни о каком изменении градплана по высотности и речи не было. Единственным основанием для расторжения договорных отношений является первоначальное неисполнение инвестором возложенных на него обязательств.

По мнению экспертов рынка, основной причиной банкротства «ЭВЭК» действительно можно считать большие долги по аренде, но не факт, что отклонение от нормы при строительстве было бы действительно разрешено городом.

Как считает партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов, оспаривать градостроительные изменения, которые могли бы привести к срыву проекта, возможно, однако многое зависит от наличия реальных оснований для признания таких действий незаконными. «На практике следует признать, что государственные органы практически никогда не несут ответственности за то, что реализация проекта становится невозможной в результате действий чиновников – это расценивается как предпринимательский риск и относится на инвестора. В свою очередь, инвесторы предпочитают оформлять проекты на «пустые» ООО, чтобы минимизировать риски такого развития ситуации», – резюмирует эксперт.

справка

ЗАО «ЭВЭК» существует в Петербурге с 1993 года. По данным СМИ, организация аффилирована со структурами ветеранов МВД, ФСБ и «афганцев». Считается одной из самых «закрытых» компаний города.

тендеры

«Метрострой» критикует Смольный

Максим Еланский / Петербургский «Метрострой» не смог выиграть конкурс по инженерной подготовке территории, необходимой для продления Фрунзенского радиуса городского метро. Руководство компании считает, что Смольный намеренно отлучает предприятие от госзаказа, выбирая победителями многомиллионные тендеры другие организации.

ГУП «Дирекция транспортного строительства» на прошлой неделе подвело итоги конкурса по инженерной подготовке территории продлевающегося Фрунзенского радиуса Петербургского метро от станции «Международная» до станции «Южная». Тендер получило ЗАО «СМУ № 303», которому необходимо будет провести все

инженерные работы на данном отрезке метрополитена до 20 декабря 2015 года. Между тем такой выбор исполнителя стал неожиданностью для другого претендента на тендер, ОАО «Метрострой». Компания, выполнявшая до последнего времени почти все работы по строительству городского метро, осталась без основного своего «хлеба». Причем по данному тендеру предложение «Метростроя» по цене было ниже, чем у второго конкурента. При стоимости контракта от заказчика в 421 млн рублей «Метрострой» предложил цену в 397,8 млн рублей, СМУ № 303 – 414,7 млн рублей. Как отмечают представители «Метростроя», в большей степени важно даже не то, что они смогли предложить более низ-

кую цену, а то, что 70% работ от предложенного задания они уже сделали. Специалисты поясняют, что предложенная инженерная подготовка наземной и подземной территории продления радиуса метро, технологически неразрывно связана с самим непосредственным строительством метро которым уже занимается «Метрострой». «Разыгранный накануне конкурс показал непонимание городских властей того, как, в какой последовательности и за какие деньги строится метро. Складывается впечатление, что новый заказчик намеренно делает все возможное для устранения «Метростроя» с петербургского рынка метростроения», – подчеркивается в официальном пресс-релизе компании. Как сообщил «Строительному

Еженедельнику» руководитель пресс-службы «Метростроя» Екатерина Гигиняк, руководство компании не исключает возможности обращения с иском в арбитражный суд. Предполагается, что в рамках исковых требований организация будет опротестовывать итоги данного конкурса. Между тем в Комитете по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга, которому подведомственна «Дирекция транспортного развития», отмечают, что при выборе подрядчика по данному тендеру учитывалось не только наименьшее ценовое предложение, но и наилучшее условие исполнения госконтракта. В том числе ряд параметров, влияющих на качество и сроки проведения работ. Конкурсная комиссия пришла к выводу,

что СМУ № 303 предоставило более проработанную документацию по организации работ, сообщили в КРТИ. Само руководство СМУ № 303 в пятницу, 4 апреля, было недоступно для комментариев.

По мнению ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, все же не стоит категорически заявлять, что «Метрострой» отстраняют от тендеров. Ведь компания продолжает строительство метро. «В данном случае речь, вероятнее всего, идет об

организационных неурядицах и бюрократических проволочках. Конкурс надо было провести раньше, но власти не сделали этого и излишне затянули с его проведением. Так как есть документальные свидетельства. Не исключено, что «разбор полетов» с муниципальными чиновниками по конкурсу, работы по которому уже в большей степени уже прошли, будут проводить правоохранительные или федеральные органы власти», – полагает аналитик.

справка

ОАО «Метрострой» выполняет более 90% всех объемов работ в строительстве, монтаже оборудования и архитектурной отделке метро Петербурга. В 2013 власти города заключили с компанией контракт в 3,7 млрд рублей на производство строительно-монтажных работ для продления Фрунзенского радиуса от станции «Международная» до станции с рабочим названием «Шушары».



- **Высокотехнологичное оборудование**
- **Гибкое производство**
- **Широкая номенклатура изделий**
- **Нетиповая продукция на заказ**
- **Контроль качества**

свидетельство о допуске № 0016.05-2009-7830000578-П-031 от 02.04.2013
свидетельство о допуске № 0433.06-2009-7830000578-С-003 от 11.04.2013

195027, Санкт-Петербург, пр. Энергетиков, 9,
тел./факс: (812) 332-12-80
<http://lsreinforcedconcrete.ru>
<http://www.barrikada.ru>

Николай Маркин: «СРО должны стать партнерами государства»

Екатерина Костина / Николай Маркин, координатор НОСТРОЙ по городу Москве, в интервью газете «Строительный Еженедельник» выразил уверенность, что будущее института саморегулирования заключается в выработке более четких правил работы с органами государственной власти. ➔

– В Москве зарегистрировано больше всего российских саморегулируемых организаций в строительстве – 98. На последней окружной конференции присутствовало 69 СРО, из которых 14 не приняли участия в голосовании. С чем это связано?

– Здесь важно понимать цель создания СРО. Большинство некоммерческих партнерств приходят в саморегулирование всерьез и надолго, таким организациям небезразлична судьба нацобъединения и тенденция развития саморегулирования в России. Государство делегировало нам полномочия самоопределения по широкому кругу вопросов, и добросовестные СРО используют эту возможность: участвуют в выборах, предлагают изменения в действующее законодательство, вносят поправки во внутренние регламентирующие документы, утверждают смету расходов, определяют размер членских взносов и многое другое. Таким образом, они задают вектор развития саморегулирования, которое, по своей сути, является частной версией института гражданского общества в отдельно взятой сфере экономики, в нашем случае в строительной сфере. Этот институт должен одновременно защищать интересы строителей и создавать правовые условия для воплощения идей подрядчика, застройщика, самих строителей и государства. А эффективность любого института гражданского общества, как известно, определяется степенью активности каждого из его членов. И здесь возникают определенные сложности. СРО-новички, зарегистрированные в течение последнего года, по различным причинам не готовы активно участвовать в жизни строительной демократии. Основной причиной пассивности таких СРО можно назвать период их становления и адаптации в новой сфере, занятость решением внутренних проблем роста. Для них предстоящие выборы президента станут первыми. Именно они избирают позицию нейтралитета в период выборного процесса, боясь, «как бы что не вышло». Поэтому часть представителей СРО не голосовали на заседании московской конференции за кандидата в президенты. НОСТРОЙ активно ведет информационную работу с новыми членами, и я уверен, что в самое ближайшее время они станут активными членами СРО-сообщества.

Фото: Никита Виноков



– Получается, что СРО-новички смогут отдать свой голос понравившемуся кандидату уже на всероссийском съезде?

– Да. Как я уже говорил, мы ведем активную работу в этом направлении. 8 апреля состоится заседание Координационного совета СРО города Москвы, который состоит из наиболее активных участников московского СРО-сообщества. На заседании перед его членами будет поставлена задача – донести до руководства каждой саморегулируемой организации, зарегистрированной на территории Москвы, что их участие в работе VIII Всероссийского съезда и готовность к обсуждению вопросов повестки, в первую очередь к выборам президента объединения, будет определять дальнейшее развитие саморегулирования в России. Думаю, что это будет судьбоносный съезд.

– На окружной конференции по Москве кандидатом на пост президента НОСТРОЙ был избран Николай Кутыгин. На ваш взгляд, чем интересен этот кандидат?

– Выступая на московской окружной конференции, Николай Кутыгин показал себя вдумчивым профессионалом, продемонстрировал стратегический подход. Он предложил СРО-сообществу совершенно новую стратегию развития строительного

саморегулирования, основанную на активном диалоге с государственной властью. Профсоюзное сообщество должно активно участвовать в законотворческой деятельности. Николай Кутыгин отметил, что НОСТРОЙ может расширить свои функции. Речь не идет об организации надзорной деятельности – эти функции останутся за государством. Но сообщество должно получить право самостоятельно принимать и исключать своих членов. Также речь шла об участии экспертов саморегулируемых организаций в проводимых госорганами контрольных и надзорных процедурах. Таким образом, власть доверит СРО предоставление части государственных услуг. Нам следует решить проблему СРО, не соблюдающих законодательство, а также СРО-фантомов.

– В каком направлении, на ваш взгляд, следует развивать институт саморегулирования?

– Считаю, что власть должна начать воспринимать профессиональное сообщество как равного компаньона, на которого можно положиться в решении широкого круга отраслевых вопросов. Но при этом саморегулирование должно сохранить свою внутреннюю демократию и прежнее независимое.

Важно понять, что институт саморегулирования не может быть полностью независимым в ситуации, когда самым крупным

МНЕНИЕ



Александр Вахмистров,
вице-президент
НОСТРОЙ:

– Я считаю, что на посту президента Национального объединения должен находиться человек с опытом государственного управления. Будущему президенту НОСТРОЙ придется постоянно общаться с властью от имени всего строительного комплекса страны. Он должен не только держать руку на пульсе процессов, происходящих в Кремле, но и быть осведомленным о ситуации на местах. Кроме того, важен авторитет руководителя объединения. С Николаем Кутыгиным я знаком давно и считаю его кандидатуру на пост президента НОСТРОЙ наиболее достойной. Он, по сути, стоял у истоков саморегулирования – руководил Ростехнадзором, ведомством, которое и регистрировало первые СРО. Сегодня он возглавляет большую строительную компанию, прекрасно знает рынок и его механизмы.

работодателем строителей, проектировщиком и изыскателем является государство. Отношения с государством должны строиться на партнерских началах. И самое главное, что именно такого развития событий от нас ждет власть. 4 марта состоялось заседание президиума совета при Президенте Российской Федерации, на котором было принято решение о подготовке стратегии инновационного развития строительной отрасли России. По мнению участников совещания, в реализации столь важной для отрасли задачи наряду с федеральными органами исполнительной власти активное участие обязаны принимать и национальные объединения СРО.

Профессиональное сообщество совместно с властью должно предложить свои услуги по исполнению тех программ, которые направлены на развитие строительной отрасли. Поэтому московские СРО выбрали своим кандидатом Николая Кутыгина, который готов воплотить эти идеи.

КСТАТИ

➔ 4 апреля окружная конференция НОСТРОЙ по Северо-Кавказскому федеральному округу поддержала кандидатуру Николая Кутыгина.

МНЕНИЕ

➔ Сибирский федеральный округ



Владимир Островский, президент
НП МНОС «Сибирь»:

– Первый президент Национального объединения строителей Ефим Басин ушел. Хочется сказать большое спасибо Ефиму Владимировичу за проделанную работу. Все мы понимаем, что возглавлять нацобъединение и руководить крупной строительной компанией одновременно – задача непростая. Басин сделал все, что было в его силах. Теперь же в НОСТРОЙ назрели перемены. И на взгляд многих, Николай Кутыгин способен эти перемены обеспечить. Он государственный, к которому прислушиваются в правительственных кругах. Он стоял у истоков саморегулирования. Он в курсе, что происходило в этой области за последние пять лет. Он тот, кто способен усилить систему саморегулирования. Николай Кутыгин – это будущее саморегулирования.

➔ Центральный федеральный округ



Алексей Подлущий, директор НП СРО «ОСМО», член совета НОСТРОЙ:

– 25 лет я проработал на одном из крупнейших металлургических предприятий России, где с 1999 по 2010 годы курировал вопросы промышленной безопасности. В связи с этим мне часто приходилось сотрудничать с Ростехнадзором, поэтому я был знаком с людьми, которые в разное время руководили этим ведомством. Николай Георгиевич Кутыгин руководил Ростехнадзором 5 лет, хотя обычно в этом кресле не засиживались дольше 2-3 лет. Это говорит о том, что Николай Георгиевич справлялся со своими обязанностями и у него многое получалось. Важно, что его знают и уважают в правительственных кругах, и до сих пор его слово имеет вес. Делая свой выбор в пользу Николая Кутыгина в качестве кандидата в президенты НОСТРОЙ, наша СРО исходила из того, что это образованный, опытный и одновременно полный сил и инициатив человек, который пользуется авторитетом у представителей исполнительной и законодательной власти. В Ростехнадзоре он приобрел опыт руководителя, работающего в масштабах страны. Эти качества особенно важны для того, чтобы будущий президент НОСТРОЙ смог сдвинуть воз нерешенных проблем в строительном секторе. Я уверен, что многие наши коллеги из других СРО также склоняются к кандидатуре Николая Георгиевича.

Александр Караваев: «Полный комплекс экспертизы позволил нам быстрее выдавать заключения»

Один из руководителей ООО «Эксперт Проект» Александр Караваев рассказал «Строительному Еженедельнику» об открытии нового направления – экспертизы результатов инженерных изысканий, а также о том, как экспертные организации борются за специалистов.

– Когда компания получила аккредитацию на работу с инженерными изысканиями?

– Аккредитацию мы получили 13 марта этого года, но реальная работа по подготовке к получению этого допуска велась с момента основания нашей организации – с июня 2013 года. Все это время мы занимались экспертизой проектной документации и попутно планировали выйти еще и на изыскания. Сделать это было непросто – грамотных специалистов на рынке мало, аттестованных еще меньше. Работать вне правового поля, то есть выдумывать «мертвые души», несуществующих специалистов для получения аккредитации, мы не хотели, поэтому пошли по классическому пути – искали специалистов, собеседовали. В конце концов приняли группу специалистов в штат и направили на обучение. Напомним, для получения аккредитации нужно иметь в штате пять аттестованных Минстроем РФ специалистов; у нас их уже больше пяти.

– Как повлияет получение аккредитации на экономику компании?

– По сути дела, мы и раньше делали экспертизу инженерных изысканий по договору с заказчиком, но нам приходилось отдавать эти работы на субподряд в аккредитованные организации. Что касается прибыли, то выгадать тут много не получится – стоимость экспертизы инженерных изысканий намного меньше стоимости экспертизы проектной документации. Речь, скорее, идет об удобстве и скорости выдачи заключений. Раньше мы направляли заказчика или его документацию в другую организацию, и это занимало дополнительное время – это обмен документацией, заключение договоров субподряда, удаленное общение. Мы не могли влиять на сроки рассмотрения документации нашими партнерами. Они могли просто отложить ваш пакет документов, и ваши «горящие» сроки их не волновали. Сейчас заказчик может получить у нас одно комплексное заключение. Мы стали работать более оперативно – при наличии собственных специалистов мы можем лучше планировать свою экономическую деятельность, в том числе и экономические результаты. Легче распределить нагрузку, выявить какие-то более срочные и менее срочные объекты.

– Удалось ли уже выполнить какой-то объем работ по новому направлению собственными силами?

– К моменту получения аккредитации у нас в портфеле было достаточно большое количество проектов в стадии реализации, и сейчас мы ведем переформирование этих работ с субподряда на собственные мощности. Текущих заказчиков и проекты называть не стану – на рынке достаточно жесткая конкуренция, и заказчики сейчас практически все имеют выбор между различными экспертами.

– Есть ли случаи перехода заказчиков от одной экспертизы к другой?

– Заказчики сегодня постоянно кочуют между экспертизами в поисках собственной выгоды. Сегодня они учитывают стоимость работ, смотрят на технические моменты и на скорость работы экспертизы. А часто они сдают сразу несколько объектов в разные экспертизы и сравнивают результаты наглядно.

– Сегодня негосударственные экспертизы крайне неохотно рассказывают о результатах своей деятельности. Почему?

– Я бы отметил, что все экспертизы – и негосударственные, и государственные – не стремятся подробно сообщать о заказчиках, о количестве выданных заключений, договоров и полученных средствах. Наверное, как в любой деятельности, есть определенная деловая тайна. В отличие от застройщиков, которые с целью увеличить продажи своих объектов пекутся о яркой рекламе, узнаваемости бренда,

у экспертиз иные задачи. Экспертизе нужен надежный заказчик и стабильная нагрузка, а чтобы привлечь заказчиков, нужно иметь репутацию профессионального, грамотного партнера. Сейчас все боится хвастаться своими результатами, осторожничают. Возможно, бояться сглазить, ведь рынок еще как следует не сбалансирован. Нет предсказуемой картины. Непонятно, что будет с жилищным строительством. Непонятно, что будет вообще с негосударственной экспертизой в ближайшем будущем. Сейчас это все решается на федеральном уровне.

– Сложно ли было привлечь и аттестовать нужных специалистов?

– Все негосударственные экспертизы, аккредитованные Росаккредитацией, имеют необходимый штат специалистов. Сейчас в городе около двух десятков таких экспертиз. Значит, люди все же есть. По изысканиям заключения дают около девяти экспертиз. Но это не значит, что всего в городе 45 специалистов. Их намного больше, но кто-то просто не аттестован, кому-то неинтересно расширять сферу деятельности. Некоторые специалисты – геологи, экологи, геодезисты – даже не задумываются о получении такой аттестации. Мы, в свою очередь, проводили беседы, объясняли, зачем это нужно и что это человеку даст. В результате нам удалось собрать хороший трудовой коллектив. Здесь есть люди от 30 до 60 и более лет. На возраст мы не смотрим, главное – опыт и желание работать.

– Есть ли миграция специалистов между негосударственными экспертными организациями? Переманивают ли специалистов?

– Да, переманивание случается, но не более чем в других отраслях.

Например, были попытки со стороны как государственных, так и негосударственных экспертных организаций переманить наших сотрудников. Об этом сообщили нам сами сотрудники. Это говорит о том, что люди нам доверяют и надеются на совместное решение таких вопросов. Причем они говорили это не в ультимативной форме с целью повышения зарплаты, а им просто нравятся условия работы в компании. Что касается зарплаты, то мы говорим им: если мы не можем догрузить вас до определенного уровня зарплаты, то в личное время они могут зарабатывать, беря на себя какую-то дополнительную работу. В этом плане мы их не ограничиваем. Отмечу, что мы никого не переманивали. Искали специалистов среди проектировщиков и их сами готовили и обучали.

– А могут ли ваши сотрудники в свободное время работать в конкурирующих организациях?

– У наших штатных экспертов нет требования в контракте о том, что они не имеют права на подработку в том случае, если это не идет в ущерб основной работе. Мы доподлинно знаем, что и наших специалистов часто зовут на подработку в государственную экспертизу. Мы за людьми не следим, никого не ограничиваем, уверены в порядочности наших сотрудников. Более того, таким образом, участвуя в сторонних проектах, специалист сам расширяет свой спектр профессиональных навыков. Он берется за другие профильные объекты, получает дополнительный опыт и связи. Это своего рода обмен информацией и знаниями. Лично мы выступаем за открытый обмен специалистами. Если человек смотрит объект на стороне, значит, ему доверяют, значит, о нем знают и он востребован. Это важный репутационный момент.

– Как видите развитие организации в будущем?

– Нужно закрыть текущие планы – выполнить в срок все объекты по договорам. Разумеется, мы планируем привлечь новых заказчиков и новые объекты, а также поддерживать контакты со старыми. В плане расширения компании мы будем смотреть по ситуации – в принципе, мы уже самодостаточны, но всегда смотрим в сторону увеличения числа специалистов и повышения их квалификации.



ОАО РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГЕОДЕЗИИ И КАДАСТРА

РУГК

(812) 383 7777

www.oaorugk.ru

195112, Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр., д. 68

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

Номер СРО 0424-ПР-2013-7842489113-01 от 17.05.2013

Технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов

Определение наиболее эффективного использования объектов недвижимости

Оценка и инвестиционный консалтинг

Подготовка документов для регистрации права собственности

Подготовка документов для прохождения кадастрового учета

Подготовка документов на ввод объекта в эксплуатацию


Техническое обследование объектов капитального строительства

Проектирование объектов капитального строительства и согласование перепланировок

Геодезические и землеустроительные работы

Инженерно-геологические изыскания


Производственная недвижимость держит планку

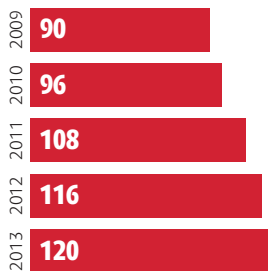
Денис Кожин / Сегодня в Петербурге возводится около 80 промышленных объектов. В 2014 году ожидается выход на рынок производственно-складских объектов суммарной площадью около 200 тыс. кв. м. 

По данным Knight Frank St Petersburg, в начале 2013 года ООО «Агротрейд» (входит в ГК «Балтстрой») заявило о планах строительства индустриального парка «Ладога» площадью 29 тыс. кв. м на участке в 5,3 га во Всеволожске. В настоящее время в микрорайоне Южный ведутся работы по возведению каркаса здания. Производственно-складские площади планируется строить поэтапно в течение 2014-2015 годов. В III квартале 2013 года ОАО «Завод металлических конструкций» заявило о планах создания на своей территории нового индустриального парка «ЗМК». Он разместится на участке площадью 13 га в промзоне Рыбачкое. В составе комплекса уже есть готовые к сдаче в аренду 40 тыс. кв. м производственных площадей. Кроме того, в ближайшие два года планируется построить еще 45 тыс. кв. м производственно-складских помещений.

Компания «Адамант», ранее специализировавшаяся на девелопменте торговых центров и бизнес-центров в Санкт-Петербурге, анонсировала строительство первой очереди крупного проекта «Армада Парк» на юге города общей площадью 75 тыс. кв. м. Также ожидается расширение существующих производственно-складских комплексов за счет строительства новых очередей, в том числе таких проектов, как Nordway Logistic Park (девелопер – BSV), логопарк «Троицкий» (управляющая компания – Resolute Asset Management LLP), логопарк «Осиновая роща» (девелопер – корпорация «Стерх»).

К крупным проектам Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real,

 Ставки аренды, USD/кв. м/год



Источник: East Real

 Структура спроса



Источник: East Real

В 2013 году наиболее востребованными на рынке оставались производственные помещения площадью до 3 тыс. кв. м, на их долю приходится более 80% всего спроса

также относит складской комплекс «СТК Бугры» (ООО «Инвест Бугры»). Однако несмотря на значительное увеличение складского предложения, ожидающегося в 2014 году, доля свободных площадей существенно не вырастет, так как большинство площадей в новых складских комплексах уже будут заняты к моменту ввода.

Также на 2014 год запланировано окончание строительства несколь-

ких предприятий на территориях двух петербургских ОЭЗ – «Новоорловская» и «Нойдорф». В «Новоорловской» предполагается завершение возведения объектов трех резидентов петербургского фармкластера – ООО «Новартис Нева», ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» и ЗАО «Вертекс». В «Нойдорфе» к запуску готовы четыре предприятия, инвесторами которых выступают ООО «НПП «Лазерные

системы», ООО «НПП «Новотех-СПб», ЗАО «Бизнес Компьютер Центр Санкт-Петербург» и ЗАО «Биокад». Компания STEP в сентябре 2014 года планирует окончить строительство производственно-складского комплекса по заказу ЗАО «Вюрт Северо-Запад» (дочерняя структура немецкого концерна Würth) в промзоне Шушары. Общая площадь комплекса составит 14,3 тыс. кв. м.

В настоящее время, по подсчетам специалистов строительной компании STEP, в Петербурге возводятся около 80 промышленных объектов. «Все эти проекты находятся в разной стадии реализации, по многим из них сроки окончания строительства переносятся неоднократно. Есть все основания предполагать, что объемы ввода промышленных площадей в Петербурге по итогам 2014-го останутся на уровне прошлого года», – комментирует президент компании STEP Дмитрий Кунис.

В 2013 году, по данным компании STEP, в Петербурге было построено и реконструировано около 320 тыс. кв. м производственных площадей. Среди них 183 тыс. кв. м (28 предприятий) – объекты нового строительства, еще 135,2 тыс. кв. м (девять предприятий) – объекты реконструкции. Лидерами ввода промышленных площадей за прошлый год стали Калининский (70,2 тыс. кв. м), Пушкинский (49,6 тыс.) и Колпинский (43,3 тыс.) районы. Ни одного предприятия не было построено и реконструировано в Адмиралтейском, Василеостровском, Кронштадском и Петроградском районах Петербурга.

Перекошенный рынок

Денис Кожин / На фоне дефицита производственных помещений значительная часть индустриальных парков остается невостребованной арендаторами.

«В 2013 году в Санкт-Петербурге было сдано в аренду и продано более 210 тыс. кв. м производственно-складских площадей. Это рекордный показатель за последние несколько лет. Для сравнения, в 2012 году общий объем сделок составил около 112 тыс. кв. м. Дефицит свободных площадей на складском рынке привел к росту ставок аренды в середине 2013 года. Актуальные ставки аренды в объектах класса А, готовящихся к вводу в эксплуатацию, составляют 125-135 USD/кв. м/год (не включая НДС, эксплуатационные расходы и коммунальные платежи)», – рассказал Алексей Пятков, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International

в Санкт-Петербурге. Михаил Тюнин, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg, говорит, что спрос на производственную недвижимость остается стабильно высоким, что на фоне практически полного отсутствия готового к эксплуатации предложения в сегменте производственной недвижимости высокого класса приводит к переориентации арендаторов на помещения более низкого класса. «На протяжении всего прошлого года уровень вакантных площадей в Петербурге оставался на рекордно низком уровне и составлял в среднем 1-2%. При этом спрос на складские помещения оставался крайне высоким, что еще более остро ощущалось на фоне дефицита качественных предложений в данном секторе. В связи с этим заполняемость некоторых складских комплексов, которые будут введены в ближайшее время в Петербурге,

стремится к 100%, поскольку в условиях низкого уровня вакансии площадей потенциальные арендаторы стремятся заключать договоры еще на этапе строительства объекта. Несмотря на значительное увеличение нового складского предложения, в 2014 году доля свободных площадей значительно не вырастет, так как большинство площадей в новых складских комплексах уже будут заняты к моменту ввода», – говорит Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real. Впрочем, у Лилии Соболевой, руководителя отдела промышленной недвижимости и земельных участков компании «Петербургская недвижимость», есть отличное от коллег мнение: «С начала года мы наблюдаем спад спроса и на аренду, и на покупку крупных промышленных площадок, однако небольшие помещения площадью 200-500 кв. м по-прежнему востребованы. Закономерно, что и цены

в сложившейся ситуации стоят на месте: 400 рублей за 1 кв. м в аренду и порядка 900-1000 USD за 1 кв. м в собственности». Общая площадь производственных помещений Санкт-Петербурга на начало 2014 года, по данным Knight Frank St Petersburg, более 27 млн кв. м, или около 30% всего нежилого фонда города. Площадь качественной производственной недвижимости, готовой к эксплуатации, на данный момент составляет около 1817 тыс. кв. м, однако почти вся она используется для собственных нужд. Примерно такие же оценки по объемам качественной производственной недвижимости дает компания Colliers, ее аналитики оценивают объемы в 2 млн кв. м. Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет, что на рынке промышленного девелопмента сегодня основная проблема –

отсутствие необходимых технических параметров. Поэтому наиболее популярны у арендаторов и покупателей так называемые объекты brownfield, которые впоследствии могут подвергнуться реконструкции. Как правило, данные площадки отвечают большинству требований промпредприятий: имеют достаточное количество киловатт, оборудованы различными подъемными механизмами, обладают хорошей локацией и т. д. «Яркий пример – завод «Звезда». Некоторые цеха завода уже подверглись реновации и сейчас сдаются в аренду», – говорит она. Валерий Трушин считает, что сегодня многие современные складские и логистические комплексы пригодны для размещения промышленных предприятий. «Главным вопросом остается возможность выделения того количества электроэнергии, которое требуется подобным арендаторам», – отмечает он. – Что касается индустриальных парков, то опыт реализации таких проектов в Санкт-Петербурге и области говорит о том, что у большинства из них возникают проблемы с заполняе-

мостью резидентами. Это обусловлено несколькими причинами, в частности отсутствием инженерной подготовки участков, а также оторванным от реалий спроса мастер-планированием территорий парков, так? сегодня наиболее востребованными являются площадки от 1 до 3 га, а девелоперы делают нарезку от 20 га. На данный момент в Санкт-Петербурге и Ленинградской области полностью реализован лишь один из заявленных проектов – индустриальный парк независимых производителей автотранспортных средств для завода Hyundai в промышленной зоне Каменка, создание которого инициировалось и поддерживалось городом». Впрочем, к активно развивающимся в настоящее время проектам индустриальных парков можно отнести проект компании «ЮИТ Лентек» Greenstate (112,4 га) в Горелово, индустриальный парк «Марьино». Среди заявленных проектов можно выделить проект компании «СТАРТ Девелопмент» – «Дони Верево» (п. Верево, 183 га), проект в «Уткиной заводи» (60 га) компании «Уткина заводь девелопмент».

СРО НПП «Союзпетрострой-Проект»: навстречу малому бизнесу

31 марта в ГАСУ состоялась очередное общее собрание членов СРО НПП «Союзпетрострой-Проект». ➔

Участники собрания обсудили пути развития СРО в условиях сложной экономической ситуации на строительном рынке. Собрание приняло решение уменьшить вступительный взнос в НПП «Союзпетрострой-Проект» до 4,5 тыс. рублей с целью облегчить получение допуска на проектные работы компаниям малого бизнеса. Был выбран новый состав совета СРО, в который вошли представители не только крупных, но и небольших проектных организаций. Следует отметить, что практически все члены совета имеют опыт проектирования, а половина из них – ученые степени и звания «Почетный строитель России», «Почетный архитектор России». Председателем совета партнерства избран Сергей Чижов, являющийся членом совета Национального объединения проектировщиков и председателем комитета НОП по совершенствованию тендерных процедур и инновационной деятельности. Важнейшим направлением деятельности комитета является совершенствование законодательства о закупках в проектно-строительной сфере в связи с вступлением в действие Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ, а также создание практических условий для применения инновационных технологий, оборудования и материалов в архитектурно-строительном проектировании.

Летом этого года исполняется пять лет со дня получения НПП «Союзпетрострой-Проект» статуса саморегулируемой органи-



В связи со сложной экономической ситуацией на строительном рынке общее собрание СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» приняло решение уменьшить вступительный взнос в партнерство до 4,5 тыс. рублей, что облегчит получение допуска на проектные работы компаниям малого бизнеса

зации. За эти годы партнерство добилось значительных успехов в развитии саморегулирования. В рядах партнерства удалось собрать надежные и высококвалифицированные организации, которые способны выполнить практически все виды проектных работ с надлежащим качеством, включая особо опасные и технически сложные объекты, а также объекты использования атомной энергии. За это время обращений по поводу выплат из компенсационного фонда СРО не поступало. Разработана открытая и понятная процедура получения

допусков, проведения плановых проверок членов НПП «Союзпетрострой-Проект». Специалисты дирекции рассылают членам партнерства информацию о проводимых тендерах, изменениях базы нормативно-технической документации, осуществляют консультации по деятельности членов партнерства, защите от неправомерных претензий. Традиционный коллективный стенд членов НПП «Союзпетрострой-Проект» будет организован на Международной строительной выставке «Интерстройэкспо», которая пройдет в апреле в нашем городе.



В эти весенние дни вице-президент, директор «Союзпетрострой» Л.М. Каплан отмечает 85-летний юбилей.

Он был одним из разработчиков самой идеи саморегулирования, стоял у истоков создания СРО НПП «Союзпетрострой-Проект», всецело поддерживал партнерство на стадии его становления. Творческое долголетие Льва Моисеевича вызывает восхищение. Идеи, с которыми он выступает, всегда актуальны, а зачастую и опережают свое время. В настоящее время его усилия сосредоточены на поддержке и развитии малого строительного бизнеса, без которого отрасль ожидает стагнация и упадок. Хочется пожелать Льву Моисеевичу Каплану реализации всех личных и деловых планов, здоровья и благополучия.

От имени компаний СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» директор А.В. Уртъев



ЗАО «ЛСР-Базовые»
Тел.: (812) 777-77-45
www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА



С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!



Алексей Попков:

«Мы хотим выйти на стабильное лидерство»

Тамара Назарова / За последние три года Пушкинский машиностроительный завод (ЗАО «ПМЗ») увеличил объемы производства более чем в 20 раз, прежде всего за счет наиболее востребованной рынком продукции. Только на объекты олимпийского Сочи ПМЗ поставил сотни тысяч метров анкеров. О перспективах предприятия рассказал Алексей Попков, директор по развитию завода. ➔

– По каким направлениям развивается ПМЗ?

– С июля 2011 года ЗАО «ПМЗ» входит в группу компаний «ГЕОИЗОЛ», специализирующуюся в основном на подземном и транспортном строительстве. И если ранее наш сортмент практически на 100% состоял из автобетоносмесителей, то сегодня, хотя это машиностроительное направление и присутствует в товарном выпуске, но за счет увеличения коэффициента использования производственных мощностей, освоения значительных объемов других видов продукции его доля уменьшилась, хотя и осталась довольно значительной.

Программа развития завода предполагает освоение и наращивание объемов производства анкеров со всеми комплектующими (трубчатые винтовые штанги диаметром от 30 до 105 мм, буровые коронки, муфты и т. д.), изготовление различных видов бурового инструмента и оборудования для буронабивных свай, а также свай методом шнекового бурения (шнеки, замки, буровые штанги, буровые наконечники, коннекторы и т. д.). Кроме этого, мы интенсивно наращиваем объемы механической обработки самых разных изделий.

Развитие завода стало возможным за счет модернизации и замены оборудования, внедрения передовых технологий. За последние два года приобретены и установлены четыре современных ленточно-пильных станка, восемь токарно-фрезерных станков с ЧПУ, две уникальные установки для термообработки металлопродукции токами высокой частоты, установка для термодиффузионного цинкования, оборудование для проведения механических испытаний. По нашему заданию спроектированы и изготовлены два уникальных высокопроизводительных прокатных стана, которые обеспечивают высокое качество анкеров ПМЗ.

Сегодня предприятие предлагает продукцию с самыми современными антикоррозионными покрытиями: наличие собственной испытательной лаборатории гарантирует соответствие прочностных характеристик требуемым, а внедренная на заводе система качества предусматривает девять ступеней контроля.

Новое высокотехнологичное оборудование устанавливается только после каче-



Установка для термообработки трубчатых винтовых штанг

Развитие завода стало возможным за счет модернизации и замены оборудования, внедрения передовых технологий

ственного ремонта производственных цехов: заменяются полы, ремонтируются и перекрашиваются стены, балки перекрытий, грузоподъемные механизмы, обновляются инженерные коммуникации. Каждое производственное помещение ежедневно подвергается влажной уборке. Персонал, работающий на новом оборудовании, проходит соответствующее обучение.

В 2011 году на международной выставке «Металл-ЭКСПО» завод был удостоен диплома первой степени и золотой медали за разработку и организацию производства анкеров. Силами наших специалистов разработаны и внедрены в производство новые конструкции буровых наконечников, коннекторов, буровых коронок. Ведутся работы по значительному повышению потребительских свойств шнеков, трубчатых винтовых штанг, буровых коронок.

ля качества, современных технологий, а также эффективного управления производством. И разумеется, чтобы увеличить свое присутствие на рынке, мы проводим политику более выгодного ценового предложения. Считаю, что мы достаточно конкурентоспособны по этому показателю. И не только, например, по анкерной продукции, которая конкурирует с импортными поставщиками, но и по буровому инструменту и оборудованию, металлоконструкциям, узлам машиностроения, где основная конкуренция идет с отечественными производителями.

– На достижение каких показателей нацелен ПМЗ в нынешнем году?

– Мы планируем произвести 700 тыс. м анкерной продукции – это обеспечит нам стабильное лидерство в этом сегменте на федеральном уровне.

По буровому инструменту и оборудованию в планах выпускать ежемесячно продукцию не менее чем на 30 млн рублей и минимум на 50% удовлетворить потребности в этой продукции нашего региона. Мы готовы в том числе обеспечить Северо-Запад буровыми наконечниками, гарантирующими рост производительности при бурении в 1,5-2 раза на самых сложных грунтах.

По производству товарной продукции с механообработкой плановый показатель на конец года – выпуск продукции на 10-14 млн рублей в месяц.

Кроме того, до конца года запланировано освоить не менее пяти видов новой продукции.

справка

В 2014 году Пушкинскому машиностроительному заводу исполняется 95 лет. Предприятие было основано как механические мастерские. В годы Великой Отечественной войны, в отличие от других промышленных предприятий, ПМЗ был эвакуирован в Ленинград и работал на оборону города.

– Насколько устойчиво вы сегодня себя чувствуете на рынке?

– Достигнутый уровень диверсификации производства обеспечивает ПМЗ необходимую экономическую стабильность, позволяет делать достаточно долгосрочный прогноз деятельности. Наши возможности по изготовлению достаточно востребованного бурового инструмента, анкеров, объемам качественной механообработки позволяют нам с оптимизмом смотреть в будущее. Тем более что сейчас мы активно занимаемся продвижением продукции ПМЗ на внешний рынок.

– За счет чего, на ваш взгляд, сможете потеснить конкурентов?

– За счет высокого качества продукции и развитой системы внутреннего контро-

ФОТОСТУДИЯ АСН

ФОТОСЪЕМКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ДЕЙСТВУЮЩИХ СТРОЙПЛОЩАДОК

ВЫЕЗДНЫЕ ФОТОСЕССИИ С ОБОРУДОВАНИЕМ

ЗАКАЗ ФОТООТЧЕТОВ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ФОТОАРХИВЫ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

EVENT-ФОТОСЪЕМКА

asminfo.ru (812) 605-00-50

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

14.04.2014 Точки роста: Красногвардейский район	21.04.2014 Приложение: Энергетика и инженерная инфраструктура	28.04.2014 Приложение: Финансы и страхование	12.05.2014 Приложение: Энергетика и инженерная инфраструктура
Технологии и материалы: Рынок металлопроката	Технологии и материалы: Рынок промышленных полов	Технологии и материалы: Рынок тротуарной плитки	Технологии и материалы: Рынок кабельной продукции
Поектирование промышленных и общегражданских объектов			Коммерческая недвижимость

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

Документацию НОСТРОЙ собрали в эталонную базу

Национальное объединение строителей активно занимается стандартизацией строительной отрасли. При этом для широкого распространения разработанных и утвержденных документов НОСТРОЙ использует различные способы. Одним из них стало создание эталонной базы на основе электронных систем «Техэксперт».

Строительной отрасли присущ определенный консерватизм, из-за чего внедрение в ее жизнь новых технологий происходит не так быстро и с большим «скрипом». В отличие от многих строительных компаний, организаций и объединений, НОСТРОЙ не боится использовать современные разработки. Не так давно НОСТРОЙ заключило соглашение о сотрудничестве с производителем систем «Техэксперт».

Согласно этому договору, на основе справочной системы «Стройэксперт» создана эталонная база документации НОСТРОЙ. В нее вошли рекомендации, методические указания, стандарты, издания серии «Библиотека НОСТРОЙ» и другие документы, разработанные и утвержденные Национальным объединением строителей. В особый раздел эталонной базы вынесены документы СДОС НОСТРОЙ – общеотраслевой, общенациональной сертификационной системы в строительстве, которую объединение выводит на общероссийский рынок добровольной сертификации.

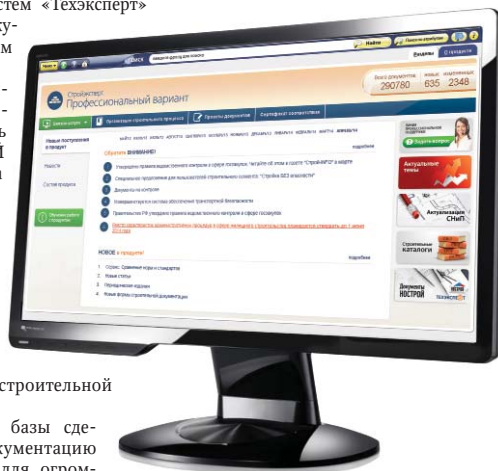
Все документы НОСТРОЙ, входящие в эталонную базу, являются официальными. При переводе в электронный формат они прошли трехкратную сверку с ори-

гиналами. В отличие от бумажных или обычных электронных версий, стандарты НОСТРОЙ в эталонной базе оснащены гиперссылками на нормативно-правовые и нормативно-технические документы, которые упоминаются в тексте. Это позволяет пользователям систем «Техэксперт» работать с данными документами с максимальным комфортом.

Любая саморегулируемая организация может применять стандарты НОСТРОЙ после утверждения на общем собрании СРО. Принятые документы становятся обязательными для использования всеми членами данной СРО. Именно поэтому постоянный доступ к этим документам так важен для всех участников строительной отрасли.

Создание эталонной базы сделало авторскую документацию НОСТРОЙ доступной для огром-

ного числа специалистов, пользующихся системами «Техэксперт». Им теперь не нужно самостоятельно искать и систематизировать стандарты объединения. Все документы в актуальном состоянии находятся у них в компьютере.



ТЕХЭКСПЕРТ

Профессиональные справочные системы «Техэксперт» содержат нормативно-правовую, нормативно-техническую документацию, аналитическую и справочную информацию, а также уникальные сервисы и услуги для профессионалов всех отраслей, в том числе строительной. Более подробная информация: тел. 8-800-555-90-25 и www.cntd.ru.

«Техэксперт» стремится к тому, чтобы обеспечивать специалистов полным объемом всей необходимой информации для эффективной работы. И включение документов НОСТРОЙ стало еще одним шагом на пути к этой цели.

В профессиональных справочных системах «Техэксперт» для строителей уже содержатся стандарты и нормативы от многих ведущих разработчиков авторской документации. Например, документы ОАО «Газпром», НП «АВОК», ОАО «НПО ЦКТИ», НП «ИНВЭЛ» и многие другие.

Пользователям систем «Техэксперт» доступно крупнейшее собрание нормативно-технической документации (СП, ГОСТ, ГОСТ Р, СНиП, РДС, СанПиН, ВСН, НПБ, ГН), а также аналитическая и технологическая информация, правовые акты, справочные материалы по строительству и проектированию, информация о строительных материалах и отраслевых предприятиях, всевозможные акты, журналы, протоколы для составления строительной документации, материалы судебной практики, документы по ценообразованию. В общем, все, что нужно для работы каждого специалиста строительной отрасли.

Ваш оператор связи

WestCall
TELECOMMUNICATIONS



Интеллектуальные услуги



Дата-центр



Интернет



Телефония



IPTV



Объединение офисов



Wi-Fi



Видео-наблюдение



(812/495) 647-00-11 westcall.spb.ru

«Санкции отразятся прежде всего на западных производителях»

Падение курса рубля заставило говорить о возможном сокращении импорта, а обострение международной политической обстановки вызвало опасение в изоляции российского бизнеса и необходимости переориентироваться на внутренние ресурсы. Сможет ли строительная отрасль отказаться от импортных стройматериалов и импортного оборудования? ➔



Мария Голубева,
директор ООО
«Донк»:

– Давайте будем реалистами, не станем сгущать краски и разводить панику. Никакой изоляции

России, никакой экономической блокады не будет и быть не может. Во-первых, потому что это никому не выгодно, а во-вторых – это практически невозможно сделать. Строительной отрасли, равно как и всем остальным, не придется отказываться от импорта, максимум мы можем говорить об изменении его каналов и замене некоторых партнеров. Поэтому вопрос носит скорее теоретический характер, но все же если ответить на него, то сказать я могу лишь следующее. Россия – великая страна, у нас абсолютно все есть, и наш народ способен решить любые задачи, что не раз успешно доказывал всему миру.



Николай Ватин,
директор
Инженерно-строительного
института СПбПУ:

– Если говорить о строительных мате-

риалах, то санкции отразятся прежде всего на западных производителях. На рынке строительного оборудования сейчас очень активны Китай, страны БРИК, а также те страны, которые не поддерживают санкции. Произойдет замена поставщиков. То же самое можно сказать и про поставку комплектующих для инженерных систем, место Европы и Америки займут их юго-восточные конкуренты.



Михаил Зарубин,
генеральный
директор ЗАО «47
Трест»:

– На сегодняшний день на строительных площадках Санкт-Петербурга используется импортная техника, и в больших количествах. Вопрос, скорее, надо ставить так: не сможет ли обойтись российский строитель без нее, а нужно ли ему будет это делать? На мой взгляд, нет. Это связано с тем, что на сегодня взгляды бизнес-сообщества и европейских политиков на экономические санкции весьма расходятся. Европейское производство так же зависит от наших закупок, как наши строительные площадки – от импортного материала и оборудования.



Елена Лашкова,
генеральный
директор
ООО «ГЕОИЗОЛ»:

– Из основных строительных материалов, используемых на российском рынке, могут быть взяты отечественные аналоги. Однако что касается оборудования для инженерных коммуникаций, то здесь предпочтительнее импортные варианты. Часть отделочных материалов также выпускается местными производителями, но если речь идет об элитной отделке жилья, то в любой стране мира дизайнеры предпочитают не ограничиваться внутренним рынком. Так, знаменитый каррарский мрамор разрабатывают только в Италии, а высококачественные шелковые обои выпускаются фирмами Франции и Бельгии, имеющими более чем 100-летнюю историю такого производства. Хотя и их можно, конечно, заменить «отечественным ситчиком». Что касается машин и механизмов, то здесь могут говорить только о своем, специальном оборудовании для геотехнических работ. До недавнего времени мы использовали оборудование западного производства. В настоящий момент на своем заводе под Санкт-Петербургом

выпускаем малые буровые станки и линейку анкерной продукции собственного производства. Крановую технику для тяжелых работ сегодня по-прежнему целесообразнее приобретать импортную.



Михаил Медведев,
генеральный
директор
ГК «ЦДС»:

– Полностью вряд ли, но я бы поставил вопрос по-другому. Смогут ли западные

производители строительных материалов и оборудования отказаться от такого рынка сбыта, как Россия?



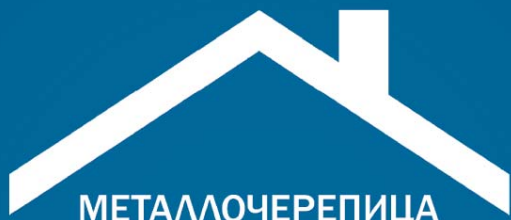
Владимир Быков,
директор СРО
НП «Балтийский
строительный
комплекс», вице-
президент НОП:

– На днях замглавы

Еврокомиссии Олли Рен порекомендовал членам Евросоюза поостеречься вводить дополнительные экономические санкции против нашей страны. Европе невыгодно терять такого экономического партнера, как Россия.

Всё под одной крышей

Красиво и правильно!



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

Пр. Александровской Фермы,
д. 29, лит. Е.Г. 32,
тел./факс +7 (812) 331-68-48
Ул. Боровая, д. 40, офис 2,
тел./факс +7 (812) 318-33-58
Ул. Донецкая, д. 2,
тел.: +7 (812) 449-28-52
г. Всеволожск, Всеволожский пр.,
д. 107, офис 59,
тел.: +7 (812) 643-03-75



www.metallprofil.ru

Жизненный путь металлочерепицы

Металлочерепица – наиболее популярный кровельный материал в российском малоэтажном домостроении, в том числе и потому, что имеет превосходные эксплуатационные характеристики и позволяет обеспечить прекрасные эстетические свойства индивидуальных коттеджей по весьма демократичной цене. Однако, учитывая технологическую сложность производства металлочерепицы, выбирать ее по принципу наименьшей цены все же не рекомендуется. В противном случае домовладелец рискует получить в обмен на сиюминутную экономию скорое разочарование.

Металлочерепица пришла к нам из Финляндии в 1990-х годах, а в 2000-х получила по-настоящему широкое распространение. Производится она из эластичного холоднокатаного оцинкованного стального листа толщиной 0,45-0,5 мм (с допуском не более 10%) с полимерным покрытием. И первое, что определяет качество металлочерепицы, – это соответствие толщины стального листа обозначенной величине. Толщина металла важна уже на этапе производства металлочерепицы – для соблюдения правильной геометрии листов покрытия при их профилировании. Андрей Мальцев, руководитель департамента кровельных систем Группы компаний Металл Профиль, лидера по производству кровельных и фасадных систем, рекомендует не забывать о рос-



сийских зимах, когда масса снежной шапки на крыше может достигать в среднем 250-300 кг/кв. м. При сильном ветре листы покрытия подвергаются значительной аэродинамической нагрузке, которая особенно велика в южных и степных регионах. Наконец, не обладающий достаточной жесткостью лист гораздо труднее качественно закрепить при монтаже. Все это в конечном итоге приводит к деформации и нарушению целостности кровельного покрытия, отрицательно сказывается на его защитных свойствах и сокращает срок безремонтной эксплуатации. Как уже было отмечено выше, металлочерепица производится из стали, имеющей две степени защиты от коррозии и внешних воздействий. Это слой цинка или алюмоцинка и полимерное покрытие. Полимерные покрытия быва-



пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32,
тел./факс +7 (812) 331-68-48
ул. Боровая, д. 40, офис 2,
тел./факс +7 (812) 318-33-58
ул. Донецкая, д. 2, тел.: +7 (812) 449-28-52
г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 107, офис 59,
тел.: +7 (812) 643-03-75



Кроме того, для российского рынка европейская продукция не является приоритетной. Сегодня многие строительные компании отказываются от европейских материалов и оборудования в пользу их китайских аналогов, которые не уступают по качеству и в то же время в два-три раза дешевле европейских.



Елена Карасева,
директор по маркетингу компании «ПетроСтиль»:

– Доля импорта в строительстве достаточно высока: в сегменте строительной техники это до 70%, и она растет (за исключением экскаваторов), в сегменте сырья и изделий доля ниже, и здесь импортозамещение более реалистично. Сложная строительная техника, например гидравлическое и электрическое оборудование, в основном импортного производства, на замещение в данном сегменте уйдут годы.

Переход на отечественный кирпич и строительные смеси можно осуществить быстрее.

Вообще, доля импортных строительных материалов очень высока в классе элит и снижается с понижением класса до эконом – здесь преобладают отечественные материалы, и задача импортозамещения стоит не так остро.



Владимир Трекин,
директор по строительству ООО «КВС»:

– Какой кошмар, где же мы будем гвозди брать? А если серьезно, то наши строители покупают на Западе не так уж много материалов и оборудования, предпочитая более дешевые аналоги

из стран Ближнего и Дальнего Востока. Китай, Малайзия, Турция, Индия имеют огромный рынок строительных материалов и заинтересованы в активных торговых связях с Россией, поэтому дефицита поставок не возникнет. Кстати, у многих крупных европейских и американских компаний в России работают филиалы. Опалубку, кабели, плитку, оконные блоки и еще немало других строительных материалов производят и у нас. Я вообще считаю, что любые санкции против России сделали бы ее сильнее. Мы бы тогда хоть зашевелились и стали собственное производство улучшать. Но сомневаюсь, что Запад пойдет на серьезные меры.



Мирослав Августиневич,
директор УПТК филиал ОАО «Метрострой»:

– В ситуации нестабильности курса валют, возможных экономических санкций и снижении строительной активности говорить о полном отказе от импортных стройматериалов и оборудования на данный момент преждевременно. Конечно, наблюдается частичное замещение импортных материалов, появляются отечественные аналоги строительных материалов и довольно высокого качества. Российские производители почти полностью вытеснили иностранных конкурентов в поставках таких базовых позиций, как бетон, арматура, цемент, кирпич, кабельная продукция и т. д. В этой сфере существенных изменений в ближайшее время ждать не стоит. Однако такое замещение не касается высокотехнологичного оборудования, строительных машин и механизмов. Переход на отечественную технику возможен при реализации системы долгосрочных целевых программ, подкрепленных активной

и эффективной промышленной политикой. При условии мощной государственной поддержки и развитии машиностроительной отрасли через год-два можно будет наблюдать положительные изменения доли отечественных материалов и технологий в строительстве.



Дмитрий Петров,
генеральный директор ЗАО «Техника. Тепловидение. Медицина»:

– Мне бы хотелось, чтобы постепенно строительная отрасль перешла на собственное производство материалов и оборудования. И более сильное влияние на строительную отрасль будет оказывать не недостаток импортных материалов и оборудования, а уменьшение инвестиций и недостаток финансирования строительства. Отрасль должна быть более диверсифицированной, тогда политические и другие санкции экономического характера не будут оказывать резкого влияния в частности и на нашу строительную отрасль.



Руслан Костюк,
глава представительства Rovaniemi:

– Если посмотреть объективно на положение дел, то российская строительная отрасль не может отказаться от импортных строительных материалов и оборудования в обозримом будущем. Значительная часть отечественных производителей по-прежнему работают по устаревшим технологиям и на устаревших линиях, а это значит, что Россия является очень перспективным рынком сбыта как готовых материалов, так оборудования.

Я считаю, что возможные санкции против России будут в большей степени политическими. Наши зарубежные партнеры в настоящее время переживают не лучшие времена с точки зрения экономической ситуации, в том числе поэтому усугублять свое положение вряд ли станут.



Лев Гниденко,
генеральный директор ЗАО «Ойкумена»:

– В отличие от остальных отраслей и общей крайне высокой степени импортозависимости экономики, строительная отрасль подразумевает под собой производство большинства материалов и техники внутри Российской Федерации. Поэтому она в меньшей степени подвержена этим рискам. Но тем не менее если инфляционные ожидания оправдаются, это затронет и стройку.



Дмитрий Косяков,
директор офиса управления программой ООО «СПб Реновация»:

– Конечно, нашему рынку, в частности нашей отрасли, невыгодно исключение иностранных поставщиков хотя бы потому, что высокий уровень качества их продукта подстегивает к развитию отечественных производителей. Сегодня как только в стране появляется спрос на те или иные зарубежные комплектующие в строительном секторе, к процессу подтягиваются и российские поставщики – они заказывают европейское оборудование для производства, заключают партнерские отношения с зарубежными представителями, начинают создавать и поставлять достойный продукт.

PERI расскажет о своих преимуществах на «Интерстройэкспо»

Развитие строительной отрасли России и значительное увеличение объемов возведения монолитных конструкций обуславливают большой спрос на опалубку и ее аренду. В систему ценностей возвращаются качественные критерии выбора оборудования. А как известно, благодаря надежной и технологически продвинутой оснастке строительство ведется без срыва сроков, снижения качества и нарушения техники безопасности.

Учитывая все это, компания PERI постоянно модернизирует и расширяет производственные мощности, а также инвестирует средства в парк арендного оборудования с целью обеспечения материалом клиентов в кратчайшие сроки.

Немецкая компания PERI успешно работает на российском строительном рынке уже более 18 лет. В 2013 году был открыт склад опалубки и строительных лесов PERI в Санкт-Петербурге. «У нас значительный парк арендного материала, причем универсального и износоустойчивого. И мы делаем все, чтобы клиент имел возможность взять его в аренду по экономичной ставке, тем самым уменьшив собственные затраты», – комментирует Алексей Апельков, технический директор ООО «ПЕРИ».

Системы PERI применяются на многих объектах Северо-Западного федерального округа. К примеру, на Западном скоростном диаметре, МФК Riverside, квартале «Вена» (жилой комплекс «Семь столиц»). Стоит отметить, что все филиалы PERI предлагают строительным фирмам комплексный сервис в концепции с техническим решением и эффективным оборудованием. Наряду с продажей PERI предоставляет материал в аренду и аренду с выкупом, транспортные

услуги, а также проводит инжиниринг, шефмонтаж, расчет и раскладку систем, ремонт и очистку, семинары для клиентов.

Мы будем рады встрече с вами на выставке «Интерстройэкспо-2014»!

На нашем стенде В03 павильон № 7 мы презентуем наши новые и давно зарекомендовавшие себя технологии для строительных объектов любой сложности.



ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Фанера
Инжиниринг

www.peri.ru

Офис в Санкт-Петербурге:
Звенигородская ул., 22
Тел. (812) 325-72-44
stpeter@peri.ru

Склад PERI
в Северо-Западном ФО:
г. Санкт-Петербург,
Тосненский район,
ПТ Ульяновка,
1-й Московский проезд, 17

Преимущества аренды опалубки:

- экономия затрат;
- прозрачное планирование денежного потока;
- нужный материал в нужное время на нужный срок;
- нет затрат на хранение и содержание материала.



Аркадий Краснов: «Армирование готовыми сетками сокращает сроки строительства на 20%»

Год назад ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь», ранее входившее в одноименный холдинг, обрело статус независимой компании. О причинах смены статуса и перспективах организации рассказал директор компании Аркадий Краснов. ➔

– Аркадий Александрович, что стало основным поводом для обособления ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь»?

– До 2010 года основным акционером был Владимир Филиппов. После его трагической гибели в июле 2010 года произошла смена акционеров. Новые акционеры компании не были заинтересованы в дальнейшем развитии производства и предложили разделить имущество: отдельно выделить бетонное, плиточное и сеточно-каркасное производство. Нам было предложено выкупить сеточно-каркасное производство.

– Какими важными событиями ознаменовался первый год вашего самостоятельного существования?

– Важно отметить, что мы были локомотивом в данной отрасли, внедряли новые технологии на строительных площадках, и даже в переходный период мы не потеряли своих темпов развития. На сегодняшний день мы приобрели новую машину по производству сеток и каркасов с большим многообразием выпускаемой номенклатуры.

Благодаря собственной лаборатории качества на предприятии, осуществляющей постоянный контроль выпускаемой продукции, наши сетки соответствуют европейским стандартам качества.

Мы работаем только с сертифицированным сырьем крупных поставщиков (класса В500S и А500S): ООО «ММК Метиз», ОАО «Мечел», ЗАО «Вяртисильский метизный завод», ОАО «Северсталь-метиз», ОАО «ЗапСибметкомбинат» и другими. Это крупные компании, которые могут гарантировать высокое качество входящего сырья. Иногда, однако, наши заказчики просят проверить те или иные характеристики сырья, что мы и делаем. И надо сказать, что за год самостоятельной работы на рынке мы не получили никаких рекламаций от заказчиков. Это результат, которым можно по праву гордиться.

С переходом в иной юридический статус еще более активно развивается традиция организации семинаров для проектировщиков, конструкторов и строителей.



В прошлом году мы организовывали семинары, так и в этом году мы продолжаем эти традиции, и в конце мая мы организуем семинар по армированию конструкций в Петербургском строительном центре. Подчеркну, что в программу каждого семинара обязательно входит и экскурсия на наше производство.

Мы активно сотрудничаем с НИИЖБ им. А.А. Гвоздева (входит в структуру ОАО «НИЦ «Строительство»): выпустили совместное методическое пособие по армированию сварными сетками, подготовили унифицированный каталог сварных изделий. А не так давно НИИЖБ направил нам на рецензирование проект

нового ГОСТа по арматурным сварным сеткам.

– В чем преимущества предлагаемой вашей компанией технологии перед нарезкой арматуры непосредственно на строительной площадке?

– Суть в том, что на объект привозится сетка, каркас определенного размера и с определенными характеристиками, прошедший жесткий контроль качества. Это изделие максимально возможной степени готовности, которое просто надо поставить в проектное положение. Наша продукция сопровождается бирками, облегчающими ее идентификацию. Самое

справка о компании

ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь» – лидер рынка сварных арматурных сеток, каркасов и скобо-гибочных изделий в СЗФО. Продукция ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь» применяется при конструктивном и неконструктивном армировании в жилищном строительстве, а также при строительстве объектов транспортной, инженерной инфраструктуры. В числе основных потребителей продукции компании – игроки строительного рынка не только Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но также Мурманска, Архангельска, Вологды, Череповца, Петрозаводска, Пскова, Новгорода. Есть заказчики из Белоруссии, отдаленных российских регионов (например, из Воркуты). Бренд СК «ЛенСтройДеталь» появился на региональном рынке в 1999 году как поставщик сварных сеток. Однако после оценки растущих потребностей рынка уже через год СК «ЛенСтройДеталь» запустила первую австрийскую линию по производству сеток производительностью до 10 тыс. тонн в год. Штат компании – около 70 человек, на производстве задействованы 50 человек, причем все операторы сеточных машин с высшим профильным образованием.

главное преимущество – это увеличение скорости строительства, в связи с этим значительно уменьшаются затраты. Как показали расчеты, экономия трудовых затрат и, как следствие, сокращение сроков строительства с использованием готовых сеток составляет до 20% по сравнению с вязками отдельными стержнями.

Преимущество и в том, что заказчик платит за тоннаж изделия, а не проката, который пошел на его изготовление. А поскольку на производство специальных сеток поступает прокат в бунтах, количество отходов несущественно при сохранении высокой скорости производства за счет минимизации ручных операций.





Отмечу, что армирование крупными каркасами вошло в строительную практику еще в Советском Союзе. Но не получило дальнейшего развития из-за отсутствия технологического оборудования, которое позволило бы в полном объеме производить сетки для строительной отрасли. К тому же технология применялась на стандартных зданиях, тогда как мы работаем и на типовые, и на уникальные проекты (такие, например, как ЖК «Северная долина» компании «Главстрой-СПб», объекты ООО «СПб Реновация», ООО «Строительный трест», ЗАО «РАНТ», ЛенСпецСМУ, ЖК «Девяткино» ООО «Арсенал Недвижимость»).

– При этом конфигурации, характеристики продукции могут меняться в зависимости от требований заказчика?

– В зависимости от требований проектировщика. В связи с приходом иностранных строительных компаний на российский рынок пришли и новые технологии строительства, которые подразумевают замену вязки арматуры отдельными стержнями на готовые сварные сетки и каркасы. Важно, что мы не только производим сетки со стандартными параметрами, и даже не только с параметрами, указанными в чертежах заказчиков. Мы приняли решение о развитии сервисного направления: в ближайшее время сформируем конструкторский отдел, который будет предоставлять услуги заказчикам, проектировщикам по расчету, подбору сеток, замене узлов и деталей с учетом конструктивных особенностей сеток и требований проекта.

– Как региональный рынок воспринимает сегодня технологию армирования готовыми сварными сетками? И насколько востребован этот продукт?

– По моим ощущениям, рынок меняется. Когда мы только начинали выпускать сварные специальные сетки, строители предпочитали кроить арматуру на стройке. Сейчас другая тенденция. Во-первых, поскольку с каждым годом сокращаются лимиты по трудовой миграции, руководители строительных компаний начинают задумываться об уменьшении доли ручного труда. Во-вторых, предлагаемая нами технология позволяет вести четкий учет потребления строительных материалов. Каждая сетка учтена в проектной документации, чего нельзя сказать об арматуре, которая идет навалом. То есть некоторые руководители компаний начинают задумываться над строгим учетом и про-

зрачностью производственных процессов с целью сокращения расходов.

В-третьих, благодаря применению готовых сварных сеток возможна четкая организация строительной площадки: сетки поставляются в пачках, скобо-гибочные изделия прилагаются отдельно и т. д. Это позволяет четко организовывать технический процесс армирования. Кроме того, возможность быстрого монтажа готовых сеток очень актуальна при строительстве в стесненных условиях центра города, где нет места для организации склада. Важно, что к каждому контракту мы прилагаем график поставки изделий, который соблюдается при любых условиях.

Иногда высказывается мнение, что использование сеток требует больше времени на проектирование. Действительно, когда проектируют отдельные стержни, в документации просто указывают перекрестье, пишут шаг – и все. При использовании готовых сеток от проектировщиков требуется больше трудозатрат. Но компании, которые уже включили в свои проекты сварные сетки, отмечают: после наработки базы готовых сеток время проектирования существенно сокращается.

– Насколько комфортны для компаний условия регионального рынка? Видите ли вы его развитие или стагнацию?

– Перспективы развития на рынке есть, что дает большие возможности для развития предприятия. На сегодняшний день рынок немного притормозил, на это повлиял кризис и уменьшение платежеспособности населения, но, несмотря на это, мы строим планы на будущее и боремся с жесткой конкуренцией на рынке.

МНЕНИЕ

Дмитрий Исаков, руководитель ООО «Объединение АРХИКон», проектировщик ЖК «Девяткино»:

– Благодаря переходу нашего отдела на проектирование с применением готовых сварных сеток были значительно сокращены сроки и трудоемкость проектных работ. Это, в свою очередь, привело к росту производительности проектного отдела за последние два года на 30%. Мы начали использовать готовые сетки в проекте ЖК «Девяткино». Конечно, первый дом был самым сложным. Переходить с армирования отдельными стержнями на сетки было тяжело. Но со временем специалисты конструкторского отдела, что называется, набили руку, и вторые, третьи очереди строительства пошли по накатанной. Преимущество армирования с использованием готовых сеток и каркасов значительно повысило и качество арматурных работ за счет снижения негативного воздействия пресловутого человеческого фактора.

Продукция

ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь» выпускает продукцию по ряду направлений:

- специальные сетки по требованиям проектной документации для конструктивного армирования в жилищном строительстве;
- сетки для изготовления ЖБИ;
- стандартные сетки, применяющиеся для армирования кирпичной кладки, подготовки перед облицовкой, для штукатурки и т. д.;
- сетки для транспортного и инфраструктурного строительства – в основном они применяются при строительстве канализационных коллекторов, туннелей метрополитена, очистных сооружений, бассейнов и т. д.

Объекты

Армирование готовыми сварными сетками производства ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь» применялось на ряде крупных объектов жилищного и промышленного строительства:

- несколько корпусов ЖК «Северная долина» (разработчик – проектное бюро «Главстрой-СПб»);
- жилые дома проектного бюро «ЭталонПроект» (ходит в холдинг «ЛенСпецСМУ»),
- ЖК «Шведская корона» и «Эланд» (застройщик – ООО «ЭНСИ Недвижимость»);
- ЖК «Девяткино» (застройщик – ООО «Арсенал Недвижимость»);
- ЖК «Сандэй» (застройщик – ООО «СПб Реновация»)



цифра

4500 тонн

арматурных изделий – объем производимой продукции ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь» в месяц

3500 тонн

арматурных изделий – объем возможно отгружаемой продукции в месяц

10 000 тонн

арматурных изделий – объем продукции, постоянно присутствующей на складе

МНЕНИЕ



Игорь Драчев, коммерческий директор ЗАО «СК «ЛенСтройДеталь»:

– Сейчас производство укомплектовано пятью основными технологическими линиями преимущественно австрийского и немецкого производства: АТТ, FBE, PLC и др. И если

раньше мы были нацелены только на выпуск сварных сеток, то сейчас идём по пути расширения ассортимента, стремясь предоставить заказчикам полный строительный спектр арматурных изделий. Пока доля готовой комплектации составляет 60-70% от общего необходимого объема изделий, и мы видим свою задачу в увеличении этого показателя до 100%.

Три кита рынка

Рома Русаков / Традиционно рынок жилой недвижимости делится на три крупных блока: элита, бизнес и масс-маркет. Элита и масс-маркет, в свою очередь, делятся на подклассы. Элита включает в себя категории делюкс и люкс. Масс-маркет делится на комфорт и эконом. ➔

Для элитного объекта характерно местоположение в историческом центре города (Центральный, Адмиралтейский, Петроградский, Василеостровский районы) в непосредственной близости к наиболее знаковым достопримечательностям, зеленым зонам и водоемам, а также в престижных пригородах (например, Курортный район с расположением на 1-й линии от Финского залива). С точки зрения архитектурного решения элитное жилье предполагает уникальный проект или сохраненный исторический фасад (объект может быть реконструированным памятником архитектуры). Обязательно наличие закрытого отапливаемого паркинга, при этом каждая квартира должна быть обеспечена машино-местом. Неотъемлемая характеристика элитного жилья – высокий уровень безопасности (круглосуточная охрана и видеонаблюдение, контроль доступа). Места общего пользования предполагают индивидуальный дизайн, зону ресепшен, зал ожидания для гостей. Благоустройство придомовой территории включает в себя ландшафтный дизайн. Особые требования предъявляются к оснащению и инженерии элитных домов: бесшумные лифты с индивидуальным дизайном, приточно-вытяжная вентиляция, очистка холодной воды вплоть до питьевой, деревянные окна (или панорамное остекление). Высота потолков – от 3 м.

Для бизнес-класса расположение также имеет преимущественное значение, однако помимо исторического центра допускаются наиболее привлекательные ареалы массовой застройки в Московском, Выборгском, Калининском, Красногвардейском и Приморском районах. Основными отличиями жилья бизнес-класса от элитной недвижимости, помимо более широкой географии, можно назвать менее высокие требования к инженерии, оснащению, инфраструктуре и благоустройству. Например, паркинг в доме бизнес-класса должен быть обязательно, но его тип не регламентируется, благоустройство придомовой территории не всегда предполагает профессиональный ландшафтный дизайн. Минимальная высота потолков в домах бизнес-класса – от 2,8 м.

Как для элитного сегмента, так и для домов бизнес-класса характерно размещение в коммерческих помещениях жилых комплексов социальной и коммерческой инфраструктуры высокого ценового сегмента – супермаркетов премиум-класса, слонов красоты, спа и пр.

Что касается масс-маркета, то в рамках подкатегории эконом требования к жилым комплексам регламентируются в основном стандартными нормами. В большинстве случаев дома эконом-класса возводятся по типовым проектам с минимальной отдел-

кой фасада и располагаются в спальных районах, в том числе и на окраинах, вне шаговой доступности метро. В отличие от подкатегории эконом, дома комфорт-класса предполагают не только типовые, но и индивидуальные архитектурные проекты и строятся в популярных спальных районах с развитой инфраструктурой в непосредственной близости от центральных районов и в большинстве случаев недалеко от метро. Нередко дома комфорт-класса возводятся по соседству с зелеными зонами и водоемами. Обычно жилые комплексы подкатегории комфорт обладают высококачественной отделкой фасадов, МОП, входных групп и холлов, панорамным остеклением.

«На рынке очень мало объектов, которые в полной мере соответствуют, например, подкатегории делюкс. Так, одной из проблем, которая часто провоцирует несоответствие заявленному классу объекта, является организация парковки: далеко не везде в центре города грунты и историческая застройка позволяют организовать необходимое количество машино-мест. И эта проблема не единична, поэтому категории – это скорее некий идеальный тип», – отмечает генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вятто.

Елена Гараева, генеральный директор компании «Континент», при этом добавляет: «Принадлежность объекта к эконом- или комфорт-классу сегодня не означает невысокого качества жизни и малонинтересной концепции. Интересные проектные решения, планировки и т. п. вполне могут стать конкурентным преимуществом проекта в демократичном сегменте».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, подтверждает эту мысль: «Масс-маркет – это типовые или серийные застройки, однако сейчас для него все чаще предусматривается индивидуальный архитектурный проект. Класс жилья влияет в первую очередь на цену и набор предоставляемых характеристик».

МНЕНИЕ



Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:

– Конечно, покупатели выбирают жилые комплексы отнюдь не по заявленному девелопером классу. Но в то же время если в рекламном ролике звучит класс, в котором позиционируется дом, это своеобразный информационный якорь, который задерживает внимание именно заинтересованной группы покупателей. А далее потенциальные дольщики уже тщательно изучают информацию о доме и его местоположении, чтобы сделать вывод о соответствии его личным ожиданиям и требованиям.



УПТК филиал ОАО «Метрострой»

Официальный партнер ведущих производителей России

 <p style="text-align: center;">Полная комплектация строительства объектов любой сложности</p>	 <p style="text-align: center;">УПТК филиал ОАО «Метрострой» оперирует на рынке строительных материалов с 1941 года</p>	 <p style="text-align: center;">УПТК филиал ОАО «Метрострой» – неоднократный победитель в конкурсах поставок высококачественных материалов</p>	 <p style="text-align: center;">УПТК филиал ОАО «Метрострой» поставляет современные материалы для социально значимых и крупных промышленных объектов</p>	 <p style="text-align: center;">УПТК филиал ОАО «Метрострой» нацелен на развитие долгосрочных партнерских отношений</p>
 <p style="text-align: center;">192007, Санкт-Петербург, ул. Расстанная, д. 17</p>		 <p style="text-align: center;">Тел.: (812) 766-22-62 Факс: (812) 766-62-86</p>		 <p style="text-align: center;">E-mail: info@uptk.ru www.uptk.ru</p>

РЕКЛАМА



Валерий Грибанов, главный редактор газеты «Строительный Еженедельник», модератор



Владимир Шаталов, начальник управления капитального ремонта Жилищного комитета Администрации Санкт-Петербурга



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



Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь»



Леонид Кузнецов, руководитель проектно-технического отдела компании «Строительный трест»



Екатерина Николаева, руководитель группы АН «Бекар»



Дмитрий Косяков, директор офиса управления программой ООО «СПб Реновация»



Константин Анисимов, руководитель проекта «Моя стихия» O2 Development



Проверка на прочность

Ирина Ахматова / Застройщики уверяют, что современные многоэтажные дома могут прослужить до 100 лет. Каков срок эксплуатации новостроев, зависит ли долговечность домов от технологии домостроения? Эти и другие вопросы эксперты рынка обсудили в ходе заседания круглого стола «Запас прочности современных домов», организованного газетой «Строительный Еженедельник» в рамках выставки «Ярмарка недвижимости».

Валерий Грибанов:
– В Санкт-Петербурге разрабатывается новая программа капитального ремонта. Какой процент городского жилищного фонда, по вашим оценкам, нуждается в капремонте?

Владимир Шаталов:
– Капитальный ремонт – это постоянный и циклический процесс, поэтому говорить о том, что мы с ним закончили, нельзя. На сегодняшний день в связи с поправками в Жилищный кодекс установлена обязательная плата за капитальный ремонт собственниками помещений. Также создана региональная программа капремонта сроком на 25 лет, куда вошли все жилые дома Санкт-Петербурга за исключением тех, которые признаны аварийными. Эта программа уже работает. Согласно краткосрочным планам на 2014 год, на порядка 1,3 тыс. домов сейчас проводят конкурсные процедуры по выбору подрядчика на выполнение работ.

Валерий Грибанов:
– Сколько средств сегодня требуется городу, чтобы провести работы по капремонту?

Владимир Шаталов:
– На осуществление всей программы капитального ремонта городу требуется порядка 20 млрд рублей в год. Таких денег сейчас нет, так как размер взносов для собственников небольшой. В бюджете города на 2014 год заложено 7 млрд рублей на финансирование этой программы. И далее ежегодно мы планируем закладывать в бюджет по 10 млрд рублей на данные цели.

Валерий Грибанов:
– Какова сегодня доля аварийного жилья в жилом фонде Петербурга?

Владимир Шаталов:
– Порядок выявления аварийности подразумевает обследование здания, установление факта аварийности, издание распоряжения администрации о том, что дом действительно является аварийным. Далее следует его расселение или реконструкция. Сейчас доля таких домов в Петербурге составляет порядка 2–3% от общего объема.

Валерий Грибанов:
– Каков запас прочности современных домов? К примеру, «хрущевки», рассчитанные на 25 лет, стоят до сих пор.

Светлана Денисова:
– Существует такое понятие, как степень капитальности. И то, чем занимается сегодня большинство застройщиков, – это капитальное строительство. Срок эксплуатации таких домов – порядка 50 лет. В то время, когда создавались «хрущевки», государство решало важную проблему послевоенного восстановления страны, переселения людей из аварийного жилья и бараков. Они тогда сослужили важную социальную службу. Предполагалось, что к 80-м годам XX века страна будет жить при коммунизме, и на 25 лет этих домов вполне хватит. В наше время ситуация кардинально изменилась. Сегодня мы понимаем, что если речь идет о высотном строительстве, то по прочности эти дома соответствуют самым высоким стан-

дартам. Нагрузки на нижние этажи очень высокие, и сама конфигурация дома наводит на мысль о том, что это очень прочное строение. К тому же сами технологии монолитного домостроения обеспечивают жесткий каркас всему зданию, что в советские времена практиковалось преимущественно в промышленном строительстве. Таким образом, мы с уверенностью можем говорить, что современное монолитное и кирпичное домостроение обладает высоким уровнем капитальности. Однако не надо забывать, что кроме физической прочности домов есть понятие морального износа. К примеру, если раньше в списке требований покупателей была площадь кухни не меньше 8 кв. м, то сегодня этот параметр – вчерашний день. Требования сейчас совсем другие. Формируются новые стандарты потребления. Из-за этого в обозримом будущем перед нами встанет не проблема физического износа, а необходимость замены домов старых серий, так как они морально устарели.

Валерий Грибанов:
– А когда, на ваш взгляд, встанет проблема морального износа? Наверное, это произойдет тогда, когда рынок будет насыщен и в стране исчезнет дефицит жилья?

Светлана Денисова:
– Как говорится, кому-то суп жидкий, а тому-то жемчуг мелкий. Так что перед определенной категорией покупателей проблема морального устаревания жилья уже стоит. В то же время мы видим, что в городе много пятиэтажных домов, которые, несмотря на низкую степень капитальности, могли бы еще послужить. Вокруг них – зеленые дворы, и если дом хорошо содержался ТСЖ, то он мог и не подвергнуться тому разрушительному действию времени, которое предполагалось. Однако даже если такое жилье хорошо сохранилось, энергозатраты на его эксплуатацию довольно высоки. Так что проблема морального износа домов старых серий уже стоит перед нами, и ее надо выводить в плоскость общественного обсуждения. Вместо экстенсивного развития виришь город должен решать проблему замены устаревшего жилищного фонда на более современный. В идеале нам всем, конечно, хотелось бы жить в таких домах, которыми застроен исторический центр Петербурга, чтобы степень их капитальности была максимальной. Там заложены такие решения, которые обеспечивают комфортные условия проживания по большинству параметров. Это объем помещения, высокие потолки, колоссальная звукоизоляция и т. д.

Валерий Грибанов:
– На какой срок эксплуатации рассчитаны новые дома? Есть ли взаимосвязь между скоростью строительства и долговечностью дома?

Арсений Васильев:
– Взаимосвязь есть. Разные технологии обеспечивают различную скорость строительства. Наиболее быстрый вариант – это панельная технология, она на 10–25% быстрее монолитной. Кирпичное строительство еще более долгосрочное, чем монолитное. Однако надо понимать, что сегодня создание самого каркаса зда-

ния редко занимает больше 30% времени работы над объектом. Все остальное время уходит на бумажную работу, инженерные сети и т. д. Так что какой-то гонки за быстротой сроков в ущерб качеству домов на рынке нет. Проекты проходят большое количество экспертиз, поэтому качество строительства с точки зрения его долговечности сегодня обеспечено в полной мере. Мы в основном занимаемся сейчас монолитным домостроением. На мой взгляд, это наиболее надежная технология из всех существующих сегодня на рынке. У нас нет сомнений в том, что эти дома простоят больше 50 лет. С точки зрения прочности их каркаса они могут прослужить и 100 лет. Надо понимать, что сегодня домостроительные технологии находятся на принципиально новом уровне и кардинально отличаются от тех, которые применялись в советские времена. Вопрос устаревания этих домов по причинам, не связанным с разрушением каркаса, сегодня более актуален. Происходит моральное устаревание и снижение качества жизни внутри дома. Важно понимать, есть ли в доме места общего пользования, какова его квартирнография. К примеру, начиная с 2009 года на рынке появлялись дома, полностью состоящие из квартир-студий. С одной стороны, в таком доме было легко купить квартиру, но удобно ли в нем будет жить на протяжении десятилетий – большой вопрос.

Валерий Грибанов:
– Часто общаюсь со строителями, я слышал такие цифры, что срок годности панельных домов закладывается от 50 до 100 лет, а кирпично-монолитных – до 150 лет. Согласны ли вы с такими оценками?

Леонид Кузнецов:
– С точки зрения современных норм и правил, дома, построенные по любой из озвученных технологий, простоят не меньше 100 лет. Вопрос прочности зданий не актуален для потребителей, этот параметр не является ценообразующим фактором. Важнее то, сколько стоят квартиры в этом доме, какие там планировки, из каких материалов он построен. Срок эксплуатации дома на самом деле мало кого интересует. Приобретая квартиру, человек не предполагает, будет ли там жить его праправнук. Если посмотреть на статистику, то вопроса о прочности дома точно не будет в первой двадцатке запросов покупателей. С точки зрения прочности и срока годности, дома, построенные по всем перечисленным технологиям, имеют схожие характеристики. Кроме того, на мой взгляд, классность дома тоже никак не влияет на показатели его прочности: элитный дом простоят столько же, сколько и объект эконом-класса.

Валерий Грибанов:
– Коробка здания может простоять и до правнуков. Есть ли нормативы по периодичности проведения капитального ремонта или это субъективный фактор?

Владимир Шаталов:
– Капитальный ремонт производится в определенные сроки и с определенной периодичностью. Так, кровля меняется



Надежда Калашникова,
директор
по развитию
Строительной
компании Л1



раз в 10 лет, «черные» трубы – раз в 15 лет, оцинкованные – в 30 лет, чугунные – в 40 лет. Эти сроки всегда учитываются при планировании капитального ремонта.

Валерий Грибанов:

– Есть ли у зданий срок, после которого квартиры в них перестают расти в цене? К примеру, как обстоят дела с ценами на жилье в «хрущевках» и «кораблях»?

Екатерина Николаева:

– По нашим наблюдениям, особого влияния на цену возраст здания не оказывает.

Валерий Грибанов:

– У меня вопрос к представителю компании «СПб Реновация». Исходя из того, что говорят участники нашей дискуссии, получается, что особой потребности в реновации «хрущевки» нет. Технически они еще способны послужить, вопрос только в их моральном устаревании. Есть ли, на ваш взгляд, техническая потребность в их сносе?

Дмитрий Косяков:

– Для начала я хотел бы отметить, что люди не задают вопросов по поводу прочности домов только из-за низкого уровня своей осведомленности и компетентности. Люди зачастую не понимают техническую разницу между панельным, монолитным и кирпичным домостроением. Что касается «хрущевки», то они не простоят 100 лет, так как строились все же с запасом прочности на 25 лет.

Валерий Грибанов:

– А чем принципиально отличается советская панель от современной?

Дмитрий Косяков:

– Дело в том, что дома, которые строились после войны, собирались в срок не больше двух недель. Отличаются соединения между панелями, качество самих панелей и качество их эксплуатации. В «хрущевках» сами панели давно устарели, сварные соединения между ними из металла, а он, как известно, подвержен коррозии. Инженерные сети как внутри здания, так и снаружи давно устарели. К примеру, ни один из хрущевских домов по сетям водоподведения не соответствует современным нормам по пожаротушению. В современных домах сети сделаны таким образом, что возможна подача 30 литров воды в секунду. Так что «хрущевки» однозначно не соответствуют сегодняшним нормам. Представитель Жилищного комитета озвучил данные, что городу необходимо 20 млрд рублей в год для того, чтобы осуществить капитальный ремонт старых домов. За эти деньги можно построить очень много нового современного жилья. Возникает вопрос: зачем налогоплательщики и собственники квартир тратят эти деньги на то, чтобы восстанавливать дома, которые морально, физически и по нормам безопасности устарели? Если проект такого дома сейчас отнеси на экспертизу, то он оттуда никогда не выйдет.

Что касается домов в центре Петербурга, то сегодня у нас нет русских мастеровых, которые их строили, вместо них мы имеем огромные бригады гастарбайтеров. Надо учитывать, что эти дома не 17-этажные, и толстые стены у них



Сергей Барсуков,
начальник
производственно-
технического
отдела «СТАРТ
Девелопмент»



не потому, что они думали о звукоизоляции, а потому что экономили тепло, и к тому же по-другому тогда строить не умели. Поэтому нельзя сравнивать теплое с мягким. Когда мы говорим о качестве строительства и сроках, то важны многие аспекты. В том числе на рынке существует огромная проблема с привлечением квалифицированных кадров. Зачастую на стройках работают мигранты, которые обучаются строительному ремеслу на этой же стройплощадке. А обученных кадров в необходимом количестве на рынке нет. В том числе по этой причине Европа пошла по пути, когда большая часть компонентов дома делается на заводе за пределами строительной площадки. Там есть специальное оборудование, контроль качества, специально обученный персонал.

Константин Анисимов:

– На Северо-Западе мы практикуем строительство жилых домов по технологии «Куб 2,5 3 V». Это конструктор, который собирает элементы здания, его каркас, а швы проходят определенную оценку специалистами. Дом, построенный по данной технологии, будет стоять от 50 до 100 лет. Мы строим дома от 10 до 24 этажей. Они долговечные и прочные.

Валерий Грибанов:

– В свое время Компания Л1 строила как панельные, так и кирпично-монолитные дома. Почему вы решили отказаться от панельного домостроения? Это было связано с маркетинговыми соображениями или все-таки вас не вполне устраивала данная технология?

Запас прочности кирпично-монолитных домов составляет более 100 лет, кирпичных домов – 75 лет, а панельных – порядка 70 лет

Надежда Калашникова:

– Мы отказались от строительства панельных домов еще порядка 10 лет назад, и сейчас строим только кирпично-монолитные дома. Монолит всегда надежнее, чем панель. Несмотря на то что сегодня панель значительно отличается от советской, стыки между панелями все равно никуда не делились. Понятно, что панельное домостроение – это удобная и быстрая технология. Монолитное же строительство требует больше времени. По нашим оценкам, запас прочности кирпично-монолитных домов составляет более 100 лет, кирпичных домов – 75 лет, а панельных – порядка 70 лет.

Валерий Грибанов:

– В пригородах Петербурга активно строятся малоэтажное жилье. Каковы нормативы по долговечности этих домов?

Сергей Барсуков:

– В коттеджном поселке «Золотые ключи» мы строим дома из экологически чистых материалов, которые изготавливаются на производстве. На эти дома мы даем гарантию от 50 до 100 лет.

Валерий Грибанов:

– Большие объемы жилых домов строятся с использованием



Тaisia Селедкова,
руководитель
направления
маркетинга
и бизнес-развития
ООО «Н+Н»



газобетона. Какой срок годности имеют дома из этого материала?

Тaisia Селедкова:

– Производители газобетона уделяют большое внимание вопросам качества и долговечности своего материала. Газобетон – это каменный материал. Каменное домостроение известно человечеству испокон веков, и этот материал заслужил доверие потребителей. Очень много домов в России и Европе построено из этого материала. Прочность и долговечность – это одни из основных потребительских свойств газобетона. Срок эксплуатации домов из этого материала составляет более 100 лет. Что касается проблемы ликвидации аварийного жилья, то в Ленинградской области существует такая программа, и в рамках нее малоэтажное жилье строится именно из газобетона. В высотном монолитном домостроении газобетон также активно используется.

Валерий Грибанов:

– Малоэтажное домостроение в больших объемах стало появляться на нашем рынке сравнительно недавно. Можно предположить, что технология там отлажена не так хорошо, как при строительстве панельных, кирпичных и монолитных высотных домов. Есть ли со стороны потребителей недоверие к малоэтажке?

Светлана Денисова:

– С точки зрения технологий малоэтажное домостроения меньшим доверием из-за сравнительно недавнего появления на рынке пользуются каркасные дома и дома, построенные по технологии несъемной опалубки.

Однако покупатель при выборе в пользу городского или загородного жилья зачастую руководствуются другими факторами. Ведь покупая то или иное жилье, человек выбирает для себя в первую очередь образ жизни.

Валерий Грибанов:

– Время нашей дискуссии подходит к концу. Возможно, кто-то из участников хочет что-то добавить?

Арсений Васильев:

– Я бы хотел добавить пару слов к тому, как на стоимости жилья отражается его возраст.

Если говорить о рекомендации покупателям, то я советую им не смотреть на прочность жилья, так как оно прочное и простоят много десятилетий. Я бы посоветовал подумать о том, сколько оно будет стоить через три года, пять-десять лет.

Леонид Кузнецов:

– Дело в том, что новому домостроению сейчас лет 15-20. Поэтому говорить об их прочности или непрочности преждевременно. Капитальный ремонт им предстоит, быть может, через 100 лет. Такого опыта, как с эксплуатацией «хрущевки», стальных домов и т. п., с новостройками нет. В целом все современные здания с точки зрения прочности хороши и простоят многие десятилетия.

➔ В конце марта в стенах СПбГАСУ

состоялось первое плановое заседание общественного совета при Комитете по строительству. Совет был создан в начале февраля с целью обсуждения инициатив власти и потребностей игроков рынка, а также решения спорных вопросов в отрасли. Так, вице-президент, директор «Союзпетрострой» Лев Каплан предложил наметить основные направления работы совета. Он посоветовал в рамках совета разработать программу развития конкуренции на рынке, развивать форму малого и среднего бизнеса и их кооперации, вести на более широком обсуждении знаковых для отрасли инвестпроектов, организовать взаимодействие с Комитетом по госзаказу, обсудить формы типового проектирования проектов социальной инфраструктуры, развитие инноваций в строительной отрасли, координировать деятельность совета при Комитете по строительству с другими общественными советами. Также Лев Каплан предложил взять под контроль профессиональные конкурсы в строительной отрасли, приводящиеся сегодня на площадках СРО. По его словам, выдвигание номинаций нужно сделать делом общественности, а не круга заинтересованных лиц. В свою очередь, председатель совета, глава Комитета по строительству Михаил Демиденко поддержал не все из предложенных господином Капланом инициатив. Так, развитие конкуренции, по его словам, это вопрос, который должен ставиться на уровне государства, развитие малого и среднего бизнеса нужно оставить на их совести, вмешательство в дела Комитета по госзаказу не представляется возможным. Что касается конкурсов, то глава совета заявил, что что-то контролировать и регламентировать совет не может, поэтому и в ситуацию с конкурсами вмешиваться не станет. В заключение господин Демиденко попросил участников мероприятия для следующего заседания, которое состоится в конце апреля, сформулировать конкретную повестку для обсуждения и внести свои предложения.

➔ ФСК ЕЭС на 101,2% выполнила

инвестпрограмму по Северо-Западному региону в 2013 году, сообщает asninfo.ru со ссылкой на пресс-службу компании. Общий объем инвестиций составил 11,8 млрд рублей. Всего в прошлом году под напряжение поставлено 25 энергообъектов, построено 198 км линий электропередачи и введено 820 МВА дополнительной трансформаторной мощности. Среди наиболее значимых реализованных проектов в компании назвали ввод энергетического колца Санкт-Петербурга и воздушной линии 220 кВ «Ухта – Микунь» (Республика Коми). Кроме того, энергетиками завершено строительство подстанции 330 кВ «Лужская» и ВЛ 330 кВ «Гатчинская – Лужская». Ввести в работу энергообъекты планируется к концу 2014 года, что позволит обеспечить технологическое присоединение новых потребителей Лужского района Ленинградской области, где отсутствуют собственные источники питания. В течение прошлого года филиал ФСК ЕЭС – МЭС Северо-Запада завершил реконструкцию подстанции 220 кВ «Полупроводники» (Санкт-Петербург), обеспечив электроэнергией новый производственный кластер завода «Климов». Также выполнена реконструкция одного из ключевых питающих центров Новгородской области – подстанции 330 кВ «Чудово».

Вадим Мовчанюк: «Диверсификация бизнеса позволяет нам успешно работать»

Генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест № 5» Вадим Мовчанюк рассказал «Строительному Еженедельнику» о проектах компании, ее инновационных разработках и перспективах развития строительного рынка.

– Ваша компания занимается различными видами строительных работ. Что дает такая диверсификация?

– В начале 1990-х годов, когда развалилась советская экономическая и политическая модель, многие строительные компании просто оказались не готовы к переменам. Приватизация и рейдерство очень сильно ударили по строительным коллективам и заставили многих руководителей задуматься, как действовать в новых условиях, принимать неординарные решения, так как наши знания о рыночной экономике были ничтожны. Все строители, по сути, были брошены на произвол судьбы. Тогда необходимо было понять, что строители никому не нужны, а следовательно, нужно было самостоятельно находить свою нишу и просчитать перспективы развития строительного бизнеса. Мы тогда четко уловили основной вектор в развитии. Это был спрос на жилье, строительные материалы, а также потребность в гостиничных номерах. Такой тренд сохранился до сих пор, но добавилось создание инновационных продуктов для строительного рынка, в частности в сфере создания фермерско-туристического комплекса во Всеволожском районе. Сложившаяся конъюнктура рынка позволяет успешно работать, нивелировать риски в финансовой деятельности. Отсюда и необходимость диверсифицировать бизнес предприятия.

– Расскажите подробнее о ваших инновационных разработках.

– В последние годы мы активно работаем над развитием новых инновационных проектов, которые позволят нам в ближайшие 2-3 года предъявить рынку новые строительные технологии и новые строительные материалы. В области энергосбережения нами разработаны автоматическая установка для контроля расхода электрической энергии, направляемой на прогрев бетона в конструкции, увязанного с набором проектной прочности бетона и последующим автоматическим отключением электроустановки; утепленные цокольные блоки с различными декоративными видами отделки; кровельные утеплительные плиты для эксплуатируемых кровель. В области ограждающих конструкций наши инновационные продукты представлены офактуренными, гидрофобными газобетонными блоками. В области применяемых перекрытий мы разработали облегченные вкладыши по монолитным балкам, заполненные звукоизолирующим материалом, полностью исключая шумовые волны в монолитно-кирпичных стенах.

справка

Сегодня в сферу деятельности ЗАО «Ленстройтрест № 5» входит строительство зданий и сооружений; выполнение функций застройщика, генподрядчика; выполнение отделочных работ; производство строительных конструкций и материалов; контроль качества строительно-монтажных работ; технологический и строительный инжиниринг; эксплуатация инженерных инфраструктур.



Работа над развитием новых инновационных проектов позволит тресту в ближайшие 2-3 года предъявить рынку новые строительные технологии и материалы

– Пользуются ли ваши инновационные решения спросом у внешних игроков?

– Очень востребованы на строительном рынке наши керамзитобетонные вентиляционные блоки. Только в прошлом году мы произвели и продали более 9 тыс. штук. Спрос на них растет ввиду их малого веса и возможности монтажа на перекрытия без устройства для них отдельного фундамента. Сейчас мы ведем работу над их усовершенствованием путем перехода на фибру и композитные материалы.

– Позволяют ли ваши разработки сэкономить от их внедрения?

– Все наши инновационные решения резко снижают издержки производства и приводят к снижению стоимости квадратного метра жилья. К сожалению, этими разработками мало интересуются государственные профильные службы, что приводит к значительным государственным расходам. Отсюда непомерно высокая стоимость городских заказов уже в ходе строительства после заключения договоров.

– А вы работаете на госзаказе?

– Мы, как правило, не работаем на государственных заказах, поскольку в федеральных законах о закупках много несовершенного для малого бизнеса.

– Какие проекты есть в активе компании?

– Наш трест занимается строительством на протяжении более чем 40 лет. В активе нашей компании много знаковых объектов нашего города и области.

Так, в 1970-х годах нами был построен сервисный комплекс АвтоВАЗа в Красном Селе, в рекордно быстрые сроки мы возвели корпус института микрохирургии глаза и здание института Арктики и Антарктики. Роддома, построенные нашей компанией, располагаются в Московском, Фрунзенском и Красносельском районах. Кроме того, нами возведены десятки детских садов и школ, в числе которых и школа с первым бассейном, расположенная в совхозе «Детскоесельский», а также поликлиники и больницы, в том числе самая крупная в городе на 1600 коек в Невском районе. Помимо этих объектов трест построил

и запустил комбинат хлебобучочных изделий на ул. Куйбышева в Петроградском районе, а также осуществил строительство нового мясоперерабатывающего завода. Занимались мы и строительством высших учебных заведений. Так, были возведены новые корпуса института холодильной промышленности, институт им. Бонч-Бруевича, военный институт внутренних войск МВД в Сосновой Поляне и др. В Красносельском районе нами были построены комплекс зданий Красносельского исполкома, торгово-бытовые комплексы и здание психоневрологического интерната. Весомым вкладом нашего треста стало и строительство в гавани корпусов выставочного комплекса «Ленэкспо», возведение оснований под памятники Михаилу Васильевичу Ломоносову на Университетской наб. и крейсера «Киров».

Кроме того, мы активно занимались и строительством жилья. Силами нашего треста построены дома на ул. Карташхина, Бассейной, Ленсовета, Бабушкина, Садовой, Будапештской, а также на Московском, Вознесенском и Лиговском пр.

– На каком этапе находится ваш проект в Ломоносове?

– Меня многие спрашивают о проекте нашего нового экспериментального дома в городе Ломоносове. Дом является экспериментальным по ряду причин. Во-первых, там будет применена каркасная система с перекрытиями из керамзитобетонных вкладышей по монолитным балкам. Во-вторых, мы будем использовать новые ограждающие конструкции с применением декоративного, гидрофобного материала и множество новых других технологий и материалов. Сейчас проект проходит экспертизу. Но его реализация торпедруется руководством Петродворцового района, которое не согласовывает наше право аренды дополнительного земельного участка на период строительства этого объекта, несмотря на выданное прокуратурой района заключение об их неправомерных действиях.

Мы даже подали иск к главе администрации района, торпедующему строительству так необходимого городу экспериментального объекта. Город должен развиваться, только в развитии возможен успех бизнеса, экономики, политики, социума.

– Ваш прогноз: что ждет строительный рынок в обозримой перспективе?

– Судя по результатам 2013 года и итогам I квартала этого года, город имеет позитивный тренд в строительной отрасли. Но он сопровождается рядом негативных явлений – стремительным ростом цен и монополизацией строительного рынка. Состояние рынка, его спад или подъем в основном зависят от конъюнктуры рынка, которая определяется экономическими, социальными и политическими составляющими развития общества.

цифра

более **40** лет

работает на строительном рынке ЗАО «Ленстройтрест № 5»

Образовательная «вышка» для строителей

Екатерина Костина / Рынок образовательных учреждений Петербурга, имеющих в своем портфеле программы по направлению «строительство», довольно широк. На нем представлены как государственные вузы и средние профессиональные учреждения, так и огромное число негосударственных образовательных организаций. ➔

Согласно данным Комитета по науке и высшей школе Петербурга, в городе из 47 вузов восемь высших профессиональных образовательных учреждений готовят специалистов по архитектурно-строительным специальностям. Это такие вузы, как Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ), Санкт-Петербургский политехнический университет, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения, Санкт-Петербургский аграрный университет, Санкт-Петербургский академический университет живописи, архитектуры и скульптуры им. Репина, Санкт-Петербургский технологический университет, Санкт-Петербургский государственный университет речного и морского флота имени адмирала С.О. Макарова.

Кроме этого, в Петербурге функционируют девять средних профессиональных образовательных учреждений, которые готовят специалистов для строительной отрасли.

Ксения Стрелец, заместитель директора по дополнительному образованию, руководитель курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовки Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (СПбГПУ), отметила, что на сегодняшний день все учебные заведения можно разделить на два типа. Первые – это госу-

дарственные вузы, которые осуществляют подготовку по программам высшего образования и реализуют широкий спектр программ по направлению «строительство». Кроме этого, они имеют многолетний опыт успешной реализации дополнительных программ профессиональной переподготовки. «С этой точки зрения в Петербурге насчитываются три крупнейших государственных вуза, реализующих широкий спектр программ по направлению «строительство», и более 20 негосударственных образовательных учреждений, большая часть которых появилась сравнительно недавно на базе саморегулируемых организаций», – прокомментировала она. Второй тип учебных заведений –

это негосударственные образовательные организации, которые имеют ограниченное число программ дополнительного профессионального образования.

Представители строительной отрасли Петербурга свидетельствуют, что, с одной стороны, рынок переполнен выпускниками с высшим образованием по направлению «строительство», а с другой, отрасль по-прежнему испытывает нехватку определенных специалистов. Так, например, обстоит дело с главными инженерами проектов или руководителями проектов инвестиционно-строительной сферы и др.

Ирина Луговская, проректор по учебной работе Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строитель-

ного университета (СПбГАСУ), отметила, что сегодня работодатель заинтересован в привлечении на вакантные места не только «готовых» специалистов, но и студентов старших курсов. «Это связано как с нехваткой на рынке труда профессиональных кадров строительного профиля, так и с возможностью подготовить и обучить молодых специалистов в соответствии с потребностями собственной организации. Существует традиция, что выпускники СПбГАСУ, а ныне руководители и сотрудники известных строительных фирм и проектных организаций, набирают кадры из числа студентов выпускных курсов СПбГАСУ», – прокомментировала специалист.

МНЕНИЕ



Александр Панин, заместитель проректора по учебной работе Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (СПбГАСУ):

– В настоящее время СПбГАСУ готовит специалистов по 14 строительным специальностям, бакалавров и магистров по шести направлениям подготовки. Потребность на рынке труда выпускников СПбГАСУ была и остается высокой, о чем свидетельствует рост заявок работодателей в службу содействия трудоустройству выпускников нашего университета. По многим показателям вуз занимает лидирующие позиции на рынке труда северо-запада России. Следует отметить и такой важный

факт: по результатам статистики, студенты СПбГАСУ в абсолютном большинстве трудоустраиваются по специальности, полученной в университете, и это главный показатель конкурентоспособности и востребованности наших выпускников. Осенью 2013 года Минобрнауки РФ проводило очередной мониторинг эффективности деятельности высших учебных заведений за 2012 год. По показателям трудоустройства выпускников доля трудоустроенных выпускников очной формы обучения – 99,40% (пороговое значение для Санкт-Петербурга – 98,3%).

Ксения Стрелец: «Строительное направление в Политехническом университете является самым востребованным среди абитуриентов»

Ксения Стрелец, заместитель директора Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (СПбГПУ) по дополнительному образованию, руководитель курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовки, в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказала о сложившейся ситуации на рынке высшего профессионального строительного образования в Петербурге.

– Как вы оцениваете обеспеченность строительного рынка Петербурга профильными специалистами?

– С одной стороны, рынок переполнен выпускниками с высшим образованием по направлению «строительство», но на самом деле некоторые позиции крайне востребованы на строительном рынке. Это такие должности, как главный инженер проекта, руководители проектов инвестиционно-строительной сферы. В связи с этим особенно востребованы сейчас

не просто выпускники бакалавриата по направлению «строительство», а обучающиеся по программам магистерской подготовки и по программам подготовки специалистов. Кстати, он сохранился в Инженерно-строительном институте, где студенты обучаются по специальности «Строительство уникальных зданий и сооружений».

– Какое место на этом рынке образовательных заведений города занимает Санкт-Петербургский государственный политехнический университет?

– Несмотря на то что Политехнический университет реализует программы по большому числу инженерных компетенций, строительное направление подготовки, которое осуществляет Инженерно-строительный институт в составе СПбГПУ, является самым востребованным среди абитуриентов и слушателей дополнительных профессиональных программ. Это учебное подразделение является одним из ключевых инженерных институтов Политехнического универ-

ситета, особенно в условиях участия СПбГПУ в программе «5 – 100». Ее цель – обеспечить входение не менее пяти российских вузов в первую сотню ведущих мировых университетов – рейтинг QS World University Rankings. По Северо-Западному региону Политехнический университет стоит на втором месте после СПбГУ. В данном вопросе очень существенна международная интеграция в образовании. В Политехническом университете осуществляется организация международных магистерских программ на английском языке (Civil Engineering – гражданское строительство, Energy Efficient and Sustainable Buildings – энергоэффективные здания), стажировки для студентов и слушателей дополнительных профессиональных программ, а также участие в образовательном процессе иностранных экспертов и преподавателей.

– По каким строительным направлениям сейчас обучают в политехе? Какие из них пользуются наибольшим спросом у абитуриентов?

– В бакалавриате осуществляется подготовка по профилям: «Городское строительство и хозяйство», «Гидротехническое строительство», «Промышленное и гражданское строительство в сложных гидро-геологических условиях», «Промышленное и гражданское строительство уникальных зданий и сооружений» и «Природообустройство». Среди поступающих в бакалавриат лидирует специальность «строительство уникальных зданий и сооружений». В магистратуре представлен широкий выбор программ, в том числе есть программы, где обучение ведется полностью на английском языке. Среди программ профессиональной переподготовки большой популярностью пользуется «Промышленное и гражданское строительство».

– Отслеживаете ли вы трудоустройство своих выпускников?

– Да, конечно. Большинство наших выпускников находят работу еще до окончания университета. Этому способ-

ствует хорошо организованная система прохождения производственной практики, а также то, что мы используем площадку дистанционного обучения для оперативного информирования о вакансиях строительных организаций. К примеру, если утром сообщение

размещается в Moodle, то в течение дня компания получает как минимум пять звонков, так как об этих вакансиях уже успели прочитать 200 студентов. Также положительно влияет и двухуровневая система образования, так как уже с дипломом бакалавра студент имеет высшее образование и может работать и совмещать работу с обучением в магистратуре.



➔ ООО «Торгово-промышленная нерудная компания» вложит 1,5 млрд рублей в разработку и добычу нерудных материалов на двух карьерах Республики Карелия и развитие Медвежьегорской ремонтно-эксплуатационной базы флота, сообщает **asninfo.ru**. Соответствующее соглашение было подписано на минувшей неделе в правительстве республики. По словам генерального директора компании Геннадия Безлобенко (не так давно занимавшего пост вице-губернатора Псковской области), в рамках соглашения компания намерена развивать производство щебня на двух карьерах в Медвежьегорском и Прионежском районах с выходом на проектную мощность в 2017 году в объеме порядка 4 млн кубометров продукции. Еще одним объектом, задействованным в логистической цепочке, станет Медвежьегорская ремонтно-эксплуатационная база, в которую также будут направлены инвестиции в размере порядка 200 млн рублей с созданием новых рабочих мест. Помимо использования базы для работ компании там планируется возродить направление ремонта судов.

➔ Филиал банка ВТБ в Великом Новгороде открыл строительной компании ЗАО «Прекстстрой» невозобновляемую кредитную линию в размере 350 млн рублей, передает **asninfo.ru**. Заемные средства будут предоставлены на пять лет и направлены на финансирование сооружения инженерных объектов и коммуникаций нового жилого комплекса «Ивушки» в микрорайоне Деревяницы Великого Новгорода. Проектом застройки предполагается возведение 35 домов разной этажности – это более 500 тыс. кв. м жилья. Также предусмотрено строительство социальных объектов: детских садов, школ, медицинских и иных учреждений обслуживания населения, объектов культуры и досуга, парковых зон.

➔ В 2014 году на приобретение недвижимости для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в Псковской области потратят около 300 млн рублей, сообщает **asninfo.ru**. Из них 250 млн рублей – это средства региона, еще 45 млн субъект получит из федерального бюджета. «В 2006 году в регионе было приобретено лишь 23 квартиры для этой категории граждан, в 2009 году – 74, в 2013 году – 250 квартир. И это не означает, что количество детей-сирот в регионе растет. Меняется отношение к вопросу улучшения их жилищных условий», – подчеркнул начальник главного управления социальной защиты населения области Армен Мнацаканян. Он подчеркнул, что право на получение жилья имеют сироты до момента достижения 23 лет. Чиновник также отметил, что в соответствии с федеральным законодательством с 2013 года жилье детям-сиротам предоставляется на условиях социального найма. «Этот уже специализированный жилищный фонд, что не дает право продавать жилье или проводить какие-либо операции с ним в течение пяти лет. Тем самым мы исключили возможность продажи квартир «доброжелателями», втиравшимися в доверие к их владельцам», – отметил господин Мнацаканян и пояснил, что по истечении пяти лет владелец жилья может подать заявление на приватизацию квартиры. В настоящее время около 1 тыс. детей-сирот в области нуждаются в обеспечении жильем.

Новгород ждет инвестиций из Петербурга

Михаил Немировский / В мае Новгородская область в рамках дней региона в Санкт-Петербурге представит петербургскому бизнесу ряд проектов с общим объемом инвестиций почти 70 млрд рублей. По мнению экспертов, большие инвестиционные риски и нестабильная экономическая ситуация в стране вынудят инвесторов предпочесть региону соседнюю Ленобласть. ➔

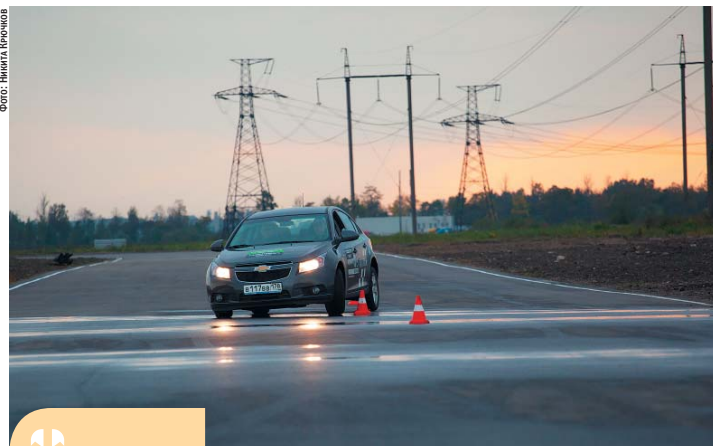
Дни Новгородской области в Петербурге традиционно пройдут в конце мая. В распоряжении «Строительного Еженедельника» оказался список инвестиционных проектов, в которых регион предложит принять участие петербургскому бизнесу.

Первым и самым внушительным по объему инвестиций проектом является создание кластера по производству автокомпонентов на площадке «Трубино» в Новгородском районе. Участок в 170 га, отнесенный к категории сельхозземель, находится в государственности, но свободен от застройки и обеспечен необходимой инженерной инфраструктурой. Есть возможность прямого приобретения участка в собственность. По расчетам Департамента экономического развития и торговли Новгородской области, общий объем инвестиций, который потребуется для реализации проекта – 50 млрд рублей. Объем производства – 300 тыс. автокомпонентов в год. Оборот кластера составит 44 млрд рублей в год. Ожидается, что основными потребителями продукции станут петербургские предприятия Nissan, Toyota, Ford, GM, Land Rover, калужские Volkswagen и Peugeot, столичное отделение Renault. Второй проект в области автопроизводства – технопарк по производству автокомпонентов на площадках «СТО» на Лужском шоссе в Великом Новгороде. Инвестору предлагаются три незастроенных участка общей площадью 87,2 га с возможностью расширения за счет прилегающих земель Новгородского муниципального района. Потенциальный объем инвестиций – 10,6 млрд рублей. Предполагаемый объем продаж – 16,5 млрд рублей в год. Отметим, что на участке нет никакой инженерной инфраструктуры, а арендовать или приобрести в собственность землю можно только через торги.

Логистика и транспорт

Петербургским предпринимателям предлагают поучаствовать и в развитии комплексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе. Сейчас здесь уже реализуется ряд крупных промышленных проектов. ОАО «Цемент» ведет строительство цементного завода, а «Авро» построит нефтеперерабатывающий комплекс. Общий объем инвестиций всех резидентов зоны – 71 млрд рублей, а оборот ожидается на уровне 59 млрд рублей. Новому инвестору власти предлагают реализовать проект интермодального логистического центра на площадке «Торфяное» с объемом инвестиций 5 млрд рублей и годовым грузооборотом не менее 5 млн тонн. Для этого инвестору на торгах предложат 118 га земли в муниципальной собственности, которая обеспечена только энергосетями, но зато имеет удобное расположение на пересечении автодорог «Россия», дороги на Кириши и Октябрьской железной дороги.

Кроме того, власти региона надеются, что частный капитал сумеет превратить бывший военный аэродром «Кречевичи» в современный аэропорт международного уровня. Это задача, которую правительство региона тшчетно пытается решить с 2006 года. Инвестору будет предо-



Наиболее значимые проекты, которые представит Новгородская область, связаны с созданием производств, ориентированных на поставку автокомпонентов российским производителям машин

ставлено 30 га в федеральной собственности, где за два года нужно выполнить большой объем работ по строительству инфраструктуры. Инвестору предлагается вложить 1,5 млрд рублей в строительство аэровокзального комплекса с инженерной инфраструктурой, а также подведение подъездных путей. При этом военные самолеты на аэродроме останутся – предлагается режим совместного пользования.

Культура и туризм

Есть в портфеле Новгородской области и два проекта в туристической сфере. На курорте Старая Русса инвесторам предлагается построить многофункциональный оздоровительный комплекс «Царицынский источник». Строительство объекта будет осуществлено на территории инвестиционной площадки «Минеральные источники» площадью 30 га. Объем инвестиций – 1,7 млрд рублей. Реализовать проект нужно в течение пяти лет с момента получения лицензии на добычу минеральных вод и грязи.

Власти региона ждут помощи инвесторов в деле создания музейно-туристского комплекса «Рюрикovo городище» – одной из самых известных достопримечательностей области. Общая площадь музейного комплекса составляет 230 га. К 2018 году за счет регионального бюджета будет выполнено благоустройство территории, за счет федерального бюджета – реставрация объектов культурного наследия и строительство транспортной и инженерной инфраструктуры. Бизнесу предлагается строительство гостинично-ресторанного комплекса «Викинг-Парк». Стоимость строительства комплекса в департаменте уточнить не смогли.

По мнению экспертов, ожидать резкого всплеска инвестиционной активности по итогам презентации новгородских проектов не приходится. Александр Паршуков, руководитель инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент», рассказал, что на сегодняшний день в Петербурге

и Ленобласти есть целый ряд проектов индустриальных парков, из которых лишь три-четыре действительно развиваются, остальные же находятся в стадии предпроектных проработок последние несколько лет. «Учитывая этот факт, я не думаю, что аналогичные объекты в другом регионе заинтересуют петербургских инвесторов, особенно с учетом того, что часть из них надо выкупать через торги. Петербургские компании, заинтересованные в инвестировании в индустриальные парки, на мой взгляд, будут обращать внимание в первую очередь на площадки, расположенные в непосредственной близости к КАД», – уверен эксперт.

Существенный объем инвестиций в большинство проектов отрицательно влияет на выбор инвесторов при сравнении с аналогичными предложениями в Ленинградской области, соглашается аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаутков. По его словам, падение объема продаж на российском авторынке снижает привлекательность данных проектов для инвесторов. «Промышленно-логистическая зона в Чудовском районе интересна с точки зрения близости к Петербургу, однако наличие настолько разных, в том числе опасных производств, а также отсутствие центрального водоснабжения понизит заинтересованность инвесторов. Проект создания аэродрома Кречевичи является инфраструктурным проектом с большим сроком окупаемости, а его совместное использование вместе с военными повысит риски инвесторов», – заключил эксперт.

цифра

435 га

земли власти региона предлагают освоить петербургским предпринимателям

Пограничный возраст для пионеров

Роман Русаков / С момента появления в Петербурге первых качественных торговых комплексов прошло 15 лет, и это, как полагают эксперты, возраст, после которого в торгово-развлекательном центре (ТРК) следует проводить реконцепцию.

Тема реконцепции торговых комплексов в последнее время стала очень актуальной и постоянно обсуждаемой в профессиональном сообществе. Однако, считает Анна Никандрова, региональный директор по торговой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, по факту примеров масштабной реконцепции ТК в Петербурге не так уж много. «Практически единственным девелопером, решившимся на временное закрытие объекта для реконцепции, является FORTGROUP с проектами ТРК «Академ Парк» и «Лондон Молл», – говорит госпожа Никандрова. В то же время, по ее словам, незначительной реконцепции в рамках ротации арендаторов без закрытия объектов подвергаются практически все объекты.

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, к наиболее ярким примерам реконцепций последних лет относит торговый комплекс «Рыбацкий», ТРК «Румба», сменивший формат на стоковый центр, ТРК «Сити Молл», где были изменены планировочные решения, проведена ротация арендаторов. Удачной он также считает реконцепцию торговой галереи МФК «Толстой сквер», где была проведена ротация арендаторов с целью ориентации комплекса на ежедневные потребности целевой аудитории, проживающей и работающей в Петроградском районе, а также реконцепцию части ТРК «Гранд Каньон»: на месте развлекательного клуба «Лидер» появился детский проект «Дивный город».

Юрий Борисов, управляющий партнер холдинга «АйБи ГРУПП», добавляет: «Санкт-Петербург хоть и считается столицей сетевого ретейла России, но до сегодняшнего дня все инвесторы первых торговых центров стараются выживать без реконцепций и реноваций. Обычно только приход нового собственника означает возможность сколько-нибудь существенных изменений в проекте. Разница, глубина таких изменений имеет свое определение: реконцепция, репозиционирование, ребрендинг, редевелопмент. Как ни странно, но самый затратный из «ре» является, как правило, самым простым в осуществлении. Самый сложный – ребрендинг в условиях постоянно работающего комплекса. Таких примеров в Петербурге до проходящего в настоящий момент ребрендинга «Космополиса» в «Экополис» на моей памяти не было».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank



Строительство новых жилых кварталов, появление новых транспортных магистралей, возведение нового, более современного и качественного объекта в непосредственной близости – вот факторы, которые создают предпосылки для реконцепции

St Petersburg, в качестве другого примера реконцепции, не связанной с закрытием комплекса, называет развитие объектов компании «Адамант», например комплекса «Балканский». В этом комплексе концепция постепенно менялась по мере ввода корпусов. Для обеспечения лучшего

доход ТРК. Низкий доход имеют проекты с плохой заполняемостью, несмотря на большие скидки на аренду помещений (иногда в неуспешных ТРК скидки на аренду достигают 50% и более). Для ТРК с нестабильным операционным доходом характерна высокая ротация арендаторов

Практически единственным девелопером, решившимся на временное закрытие объекта для реконцепции, является FORTGROUP с проектами ТРК «Академ Парк» и «Лондон Молл»

соединения отдельных корпусов в один объект проводилась реконструкция существовавших объектов.

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что в настоящий момент проводится реконцепция торговых комплексов «Путиловский» и «Нарва».

Как говорят эксперты, главный признак необходимости реконцепции – это низкий либо нестабильный операционный

и стойкая тенденция к снижению ставок аренды из года в год.

Но даже если объект изначально был удачным, естественный ход развития внешней среды все равно рано или поздно диктует необходимость реконцепции. В среднем срок «жизни» даже удачного торгового комплекса – 5-15 лет, считает госпожа Никандрова. «Строительство новых жилых кварталов, появление новых транспортных магистралей, возведение нового, более современного и качественно-

МНЕНИЕ



Валерий Трушин,
руководитель
отдела консалтинга
East Real:

– На сформировавшихся рынках Западной Европы и США жизненный цикл торгового объекта составляет 7-10 лет, после чего комплекс морально устаревает и нуждается в обновлении. Петербургский же рынок до недавнего времени достаточно интенсивно развивался, и конкурентная среда изменялась практически каждый год, поэтому жизненный цикл проектов был значительно короче (3-5 лет), и, соответственно, сегодня многие объекты, построенные до 2006 года (более 1 млн кв. м), подходят к порогу необходимости проведения реконцепции.

го объекта в непосредственной близости – вот факторы, которые создают предпосылки для реконцепции», – отмечает она.

Игорь Кокорев, как и госпожа Никандрова, считает, что реконцепция торговых центров с правильной изначальной концепцией может потребоваться через 10-17 лет после начала работы. «В то же время проекты, в концепции или проектных решениях которых изначально были допущены просчеты, могут потребовать реконцепции практически сразу после запуска – через 1-3 года невозможность выйти на запланированные показатели работы становится очевидной», – уверен господин Кокорев.

Иногда реконцепция происходит даже еще в процессе строительства. «Так, например, проект торгово-развлекательного центра компании «Русские Самоцветы» превратился во вторую очередь их же успешного проекта «Мебель-холл». Этот пример иллюстрирует одну особенность рынка торговых центров в России – за последние 18 лет рынок торговых центров стремительно развивался, что дополнительно ускорило «старение концепций» торговых объектов», – подытожил господин Кокорев.

Выкинуть якоря

Роман Русаков / **Окупаемость вложений в реконцепцию существенно различается, но, например, успешная замена низкодоходного «якоря» на высокодоходную успешную торговую галерею может окупиться и за год-два. Более существенная реконцепция потребует и больших сроков возврата инвестиций.**

«Затраты в реконцепцию существенно разнятся в зависимости от работ, которые проводятся по объекту: про-

стая смена или корректировка состава арендаторов потребует расходов в первую очередь в виде агентской комиссии (базовая ставка 8,33% от годовой арендной платы), переформирование интерьеров может обойтись в сотни долларов на метр, а глубокая реконцепция со сменой фасадов, внутренними перестройками и/или достройками здания, работа с инженерными системами и вертикальными коммуникациями могут превысить 1 тыс. USD на метр объекта. Также следует учитывать потери

арендного дохода на время проведения работ», – рассказал Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg. Не всегда после реконцепции можно достигнуть желаемого результата. Например, вспоминает господин Кокорев, в Новосибирске ТЦ «Мозаика» редевелопировали в 2009 году, но уже в 2012 объект закрыли на новый редевелопмент. При реконцепции объекта надо смотреть на рыночные тенденции и конкуренцию проекта. Объект не только должен

соответствовать актуальному уровню рынка, но и учитывать перспективы его развития на 5-10 лет. По данным Валерия Трушина, руководителя отдела консалтинга East Real, стоимость разработки концепции торгового комплекса составляет от 30-50 тыс. до 100 тыс. USD, стоимость проектирования – 7-10 USD на 1 кв. м, стоимость строительных работ зависит от того, насколько глубокой будет реконцепция комплекса: изменение планировок, замена инженерии, вертикальных

коммуникаций и т. д. В среднем затраты на строительные работы при реконцепции составляют 400-800 USD на 1 кв. м. Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», говорит: «Объем инвестиций в реконцепцию зависит в первую очередь от состояния здания. Иногда дешевле оказывается даже

снести старое здание и построить на его месте новый торговый объект. Но если несущие конструкции находятся в нормальном состоянии и конструкция здания позволяет улучшить планировочные решения, увеличить полезную площадь объекта, то реконцепция может быть успешным вариантом для собственника объекта».

цифра

30-50 тыс. USD

составляет стоимость разработки концепции торгового комплекса

Rockwool утеплился в Выборге

Екатерина Костина / На прошлой неделе компания Rockwool открыла новую производственную линию по выпуску теплоизоляции на основе каменной ваты на заводе в Выборге. Инвестиции в новое оборудование составили 400 млн рублей. После модернизации на предприятии будет выпускаться до 85 тыс. тонн утеплителя в год. Эксперты говорят, что запуск новой линии не приведет к перераспределению долей. ➤

Как прокомментировали в компании Rockwool, теплоизоляция «Лайт Баттс Скандик» является материалом нового поколения. Технология его производства позволяет подвергать готовые плиты компрессии до 60%. «Инженерные разработки Rockwool обеспечили материалу превосходную восстанавливаемость и сохранение высоких характеристик по всем показателям. Благодаря компрессии транспортировка материала становится экономнее в три раза. Для удобства продукт будет выпускаться в двух размерах: стандартном 800x600 (толщиной 50 и 100 мм) для перевозки в легковых машинах и размере XL 1200x600 толщиной 100 мм для транспортировки в крупногабаритном транспорте», – рассказали специалисты компании. По их словам, материал может служить не менее 100 лет и будет широко востребован, особенно среди частного домостроения.

Наталья Скороходова, исполнительный директор компании «Строительная информация», рассказала, что объем рынка теплоизоляционных материалов в России в 2013 году вырос на 9% и составил не менее 52 млн куб. м. В ближайшие годы эксперт ожидает рост потребления теплоизоляционных материалов на 8-9% в год.

По данным «Строительной информации», на волокнистые виды теплоизоляционных материалов приходится около 70% совокупного объема потребления. Эта цифра поделена между каменной (40%) и стеклянной (31%) ватой. Оставшиеся 29% рынка занимает экструдированный пенополистирол (9%) и вспененный пенополистирол (20%).



Технология производства теплоизоляции «Лайт Баттс Скандик» позволяет подвергать готовые плиты компрессии до 60%

По мнению аналитиков, рынок изоляции из каменной ваты в Петербурге и Ленинградской области является достаточно насыщенным, с большим количеством игроков. Практически все крупные компании – производители теплоизоляции уже представлены в регионе, и перераспределения долей не ожидается. При этом эксперты отмечают, что объемы потребления волокнистой теплоизоляции продолжают расти, отво-

ывая рынок у пенополистирольных утеплителей.

«Минеральную (каменную) вату в России выпускают не менее 33 компаний. Количество производственных площадок еще больше – 42. Это связано с тем, что ряд компаний владеет несколькими заводами в разных регионах страны. Например, группа компаний Rockwool имеет четыре завода, компания «ТехноНиколь» – пять заводов, производственно-инвестицион-

ная компания «Челябинский завод теплоизоляционных изделий» – два завода», – перечисляет Наталья Скороходова.

Она добавила, что стекловату производят еще пять компаний – «Урса Евразия», «Сен-Гобен», «Кнауф Инсулейшн» на двух промплощадках, «Новгородский завод стекловолна» и «Ивтостекло». Компания «Урса Евразия» выпускает стеклянную вату на двух заводах.

Лев Марголин, директор по строительству компании MirLand Development Sorogation, считает, что на протяжении нескольких лет идет рост и расширение рынка теплоизоляционных материалов. «В среднем каждый год начиная с 2008-го он прибавляет по 8-11%. Важно то, что растет спрос именно на экологичные материалы и натуральное сырье, в частности на каменную вату», – добавил эксперт.

справка



Компания Rockwool считается одним из лидеров на российском рынке теплоизоляции. Сегодня подразделение Rockwool Russia Group располагает на территории России четырьмя современными заводами – в г. Железнодорожный, г. Троицк (Челябинская область), г. Выборг (Ленинградская область) и в ОЭЗ «Алабуга» (Республика Татарстан), размер инвестиций в развитие которых начиная с 1999 года составил свыше 14 млрд рублей.

Акустический комфорт

Екатерина Костина / Выборг звукоизоляции зависит от назначения здания. Эксперты говорят, что в сегменте массового жилья в качестве шумозащиты перекрытий наиболее часто применяется сшитый пенополиэтилен, который приходит на смену недолговечным аналогам.

Как рассказал Антон Тютеров, технический консультант ООО «ПКП Ресурс», в соответствии с ФЭ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» и обязательным к исполнению СП 51.13330.2011 (СНиП 23-03-2003) «Защита от шума» ни одно железобетонное перекрытие не отвечает обязательным требованиям по ударной звукоизоляции в жилых домах. Как правило, дефицит звукоизоляции составляет от 18 до 22 дБ в зависимости от типа конструкции. По словам эксперта, единственным эффективным решением проблемы дефицита звукоизоляции ударного шума для всех существующих

типов железобетонных перекрытий у строителей является устройство «плавающего» пола (стяжки). «Такая конструкция представляет собой цементно-песчаную стяжку из бетона или гипса толщиной не менее 40 мм, которая покрывает слой изоляции. Отсутствие связи между перекрытием и стенами в таком решении обеспечивает лучшую звукоизоляцию в зданиях с железобетонными перекрытиями», – добавляет эксперт. Елена Цопа, главный инженер-акустик ОАО «ЛенНИИ-проект», отметила, что сегодня существуют нормативные индексы по звукоизоляции в зависимости от типа помещения – то, что подойдет для школы, не будет пригодным для концертного зала. По ее словам, рынок звукоизоляционных материалов достаточно широк. Эксперт отметила такие материалы, как вспененный полиэтилен (сшитый и несшитый), минераловатную изоляцию, пенополистирол. «Также звукоизоляцию может обеспечить древесноволокнистая плита (ДВП),

но чтобы удовлетворить требования СНиПа по защите от шума, потребуется более толстый слой материала. Для сравнения, чтобы обеспечить одну и ту же норму, вспененного полиэтилена нужно 10 см, а ДВП – 25 см. Кроме этого, в нижних этажах, подвалах зданий в качестве звукоизолятора может быть использован песок», – прокомментировала Елена Цопа. По ее словам, в сегменте массового жилья в качестве шумозащиты перекрытий наиболее часто применяется сшитый полиэтилен из-за соотношения цена – качество. В отличие от несшитого пенополиэтилена, который со временем разрушается и перестает защищать здание от шума, этот материал долговечнее и на протяжении всего срока эксплуатации сохраняет свои физические свойства. В свою очередь, Антон Тютеров отметил, что для обеспечения норматива по ударной звукоизоляции перекрытия – 60 дБ – в конструкциях «плавающих» полов применяют специа-

лизированные звукоизоляционные материалы. «Одни из самых эффективных и недорогих звукоизоляционных материалов – пенополиэтилены, но здесь важно учитывать разницу между похожими на первый взгляд материалами. В российской практике строительства используется в основном экономичный материал для звукоизоляции из несшитого пенополиэтилена (НПЭ), хотя в Европе его

использование ограничено. Заполненные воздухом тонкие ячейки такого материала при нагрузках через некоторое время истончаются до пленки, и звукоизоляционные характеристики таких материалов ухудшаются в течение одного года нахождения под нагрузками», – прокомментировал Антон Тютеров. По его словам, для звукоизоляции «под стяжку» более технологичным является сшитый пенополиэтилен, динамические характеристики которого в процессе эксплуатации только улучшаются, и индекс изоляции

ударного шума растет по сравнению с начальным значением. Это связано с тем, что в процессе производства структура этого материала приобретает поперечно-связанную или сетчатую модель, что значительно повышает упругость и сопротивляемость его нагрузкам. В итоге звукоизоляционный слой на основе сшитого пенополиэтилена становится устойчив к деформации и разрыву. Этот материал способен быстро восстанавливаться и демонстрировать хороший модуль упругости 0,5 МПа при нагрузке 2000 Н/кв. м.

МНЕНИЕ

Светлана Лукина, главный архитектор проекта компании «ПКБ Строй-проект»:

Выбор сшитого пенополиэтилена в качестве звукоизоляционного материала для перекрытий жилого здания продиктован тем, что этот материал способен обеспечить необходимую шумозащиту здания по действующему нормативу, при этом соответствует требованиям по толщине. В связи с тем, что сшитый полиэтилен в течение долгого времени не меняет своих физических свойств, он длительное время обеспечивает акустический комфорт в квартирах. Кроме этого, судя по информации экспертов, данный материал дешевле в 1,5 раза, чем аналоговые материалы из стекловолокна и стеклохолста. Среди торговых марок сшитого пенополиэтилена, представленных на строительном рынке Санкт-Петербурга, стоит отметить «Рефом», «Пенолон», «Изолон» и др.



9–12 АПРЕЛЯ

Ленэкспо | Большой пр. В.О., 103

www.interstroyexpo.com

ГЛАВНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СЕВЕРО-ЗАПАДА



ИНТЕРСТРОЙЭКСПО

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

В РАМКАХ
ВЫСТАВКИ
СОСТОИТСЯ:



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

ОРГАНИЗАТОРЫ:



primeexpo



ITE GROUP PLC

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

9 АПРЕЛЯ, СРЕДА

IBC 11:00–12:30 **Павильон 7, конференц-зал 7.2**
Пленарное заседание: Расширенное совещание
Российского Союза строителей

- Строительный комплекс России — этапы реализации государственной политики в области строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства
- Региональная политика развития строительного комплекса в Северо-Западном федеральном округе. Опыт регионов
- Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности в рамках реализации «дорожной карты» «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства»
- Снижение административных барьеров, введение электронного документооборота при управлении строительными проектами
- Строительство объектов социального значения: детские сады, школы, объекты здравоохранения, центры досуга. Выбор типовых проектов при комплексном освоении территорий
- Повышение качества жилищного строительства — технологии современного домостроения — экономичность, энергосбережение, экологичность

12:30–13:30 Церемония официального открытия
XX Международной строительной выставки
«ИНТЕРСТРОЙЭКСПО», обход экспозиции. Пресс-подходы

IBC 13:30–15:30 **Павильон 7, конференц-зал 7.2**
Круглый стол: Современные подходы к оценке качества
ремонта дорог и уровня их содержания
(Газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область»,
Комитет по дорожному хозяйству Ленинградской области)

14:00–17:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.3**
Круглый стол: Металлопрокат и трубы для строительных
объектов Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона

IBC 13.30–15.30 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
Открытый диалог о строительстве в Петербурге:
Власть. Бизнес. СМИ

10 АПРЕЛЯ, ЧЕТВЕРГ

IBC 10:00–13:30 **Павильон 7, конференц-зал 7.2**
Секция 1: Развитие строительной индустрии — основа
стабилизации строительного комплекса в регионах России

- Российская стройиндустрия: инициативы бизнеса и государственная политика
- Роль строительной науки в обновлении научно-производственной базы предприятий стройиндустрии

- Современные методы организации, кооперации и управления производством строительных материалов
- Интеграция предприятий строительного комплекса в рамках Таможенного союза
- Ценообразование в строительстве

IBC 10:00–13:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
Секция 2: Международный проект LENEDU:
представление и обсуждение образовательных программ

14:00–15:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
Семинар: Особенности применения насосного оборудования
для систем отопления, водоснабжения и канализации

14:30–15:30 **Павильон 7, конференц-зал 7.3**
Семинар: Современные технологии производства
промышленных энергосберегающих систем вентиляции

16:00–18:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
Семинар: Производство и применение
насосов VANSAN Water Technologies

09:00–18:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.3**
Международная научно-практическая конференция:
Современные технологии проектирования и строительства
гидротехнических сооружений

11 АПРЕЛЯ, ПЯТНИЦА

10:00–18:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.2**
XVI специализированная конференция: Эффективные
системы отопления, вентиляции, кондиционирования
воздуха и теплоснабжения

10:00–14:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
Конференция: Замки KALE. Комплексное предложение
для производителей дверей: продукт плюс продвижение

11:00–12:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.3**
Презентация нового конгрессно-выставочного
комплекса «ЭКСПОФОРУМ»

14.30–18.00 **Павильон 7, конференц-зал 7.4**
XVI специализированная конференция: Эффективные
системы отопления, вентиляции, кондиционирования
воздуха и теплоснабжения, мастер-классы

15:00–17:00 **Павильон 7, конференц-зал 7.3**
Круглый стол: Практические меры по поддержке
малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге

0+

**ВНИМАНИЕ! В ПРОГРАММЕ ВОЗМОЖНЫ ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ. ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ
ОБ УЧАСТИИ В МЕРОПРИЯТИЯХ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ОРГКОМИТЕТЕ: WWW.INTERSTROYEXPO.COM**

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ: WWW.INTERSTROYEXPO.COM

КВАРТИРЫ В НОВЫХ ДОМАХ

от **1.63** млн.
руб.*



БК СТАНДАРТ
БАЗОВЫЙ КОМФОРТ

* Приглашаем в ЖК. Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖК и уплаты взносов. Подробная информация в офисах отдела реализации. Предложение действительно в ЖК «ЦДС-Мурино» при единовременной оплате. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru.

ЦДС ГРУППА КОМПАНИЙ **15 лет**
ЗАСТРОЙЩИК, ЗАКАЗЧИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИР,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК



(812)

ОТДЕЛЫ РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00 м. «Пл. Восстания»
320-12-33 м. «Владимирская»
320-12-02 м. «Озерки»
320-12-22 м. «Старая Деревня»
320-12-01 м. «Международная»
www.cds.spb.ru

