

События

Стандартные синие заборы городских строек должны стать прозрачными. Так считают представители Комитета по строительству Петербурга.

Строительным площадкам добавят прозрачности, стр. 2

События

Гендиректор «СПб Реновация» Артур Маркарян начинает новый этап реновации жилых территорий Петербурга. На этот раз в Московском районе.



«Хрущевки» Московского района пойдут под снос, стр. 5

Новости регионов, стр. 20 • Технологии и материалы, стр. 23

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

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92
325-58-04

www.szmetal.ru

Балтийская
Металлургическая
Компания

Металлический калькулятор для расчета цены, массы и длины металлопроката

(812) 777-11-15
bmk@bmk.su www.bmk.su

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

3D Metall

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
5-й Верхний проезд, д. 16,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

События

Бюджетные стройки придут на аукционные земли

Администрация Петербурга все-таки решила строить жилье для госнужд самостоятельно, а не закупать его у девелоперов. Проблему нехватки территорий под бюджетные стройки губернатор Петербурга Георгий Полтавченко предложил решать за счет вовлечения в оборот земель, которые изначально планировалось выставлять на аукционы под застройку жилья. (Подробнее на стр. 7) ➔



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

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК



С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!



РЕКЛАМА

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

670-01-01

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

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

Над номером работали:
Алесь Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
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 Редто (директор по рекламе), Ольга Бич
(руководитель направления Ленинградская область),
Валентина Бортинова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



Отдел подписки:
Елена Хоичачева (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 комитетах и государственные, 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 преимущество»,
«Современные материалы», «Личное дело.
Персона», публикуются на правах рекламы.

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

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 64
Подписано в печать 25.04.2014 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее
профессиональное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



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



КАИССА
Лучшее электронное
СМИ,
освещающее
рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



СРЕДО
Лучшее СМИ,
освещающее
рынок недвижимости
(лауреат
2009, 2011
и 2013 гг.)



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



СТРОИМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее
строительство
(лауреат 2012
и 2013 гг.)

Строительным площадкам добавят прозрачности

Максим Еланский / Стандартные синие заборы городских строек должны стать прозрачными. Так считают представители Комитета по строительству Петербурга и полагают, что визуальная доступность строительных объектов будет более эстетично выглядеть и повысит ответственность застройщиков. ➔

В Комитете по строительству Петербурга несколько дней назад вновь вспомнили о своем декабрьском распоряжении, речь в котором шла о замене синих строительных заборов прозрачными из пластика или металлической сетки. Предполагается, что такой вариант ограждения строек будет более современным, дающим понимание о ходе работ на объекте и внешне эстетически привлекательным.

Как сообщают представители комитета, новые требования к внешнему виду строительных площадок будут распространяться лишь на тех подрядчиков, которые работают по государственному заказу и только по новым вводимым объектам. Для остальных застройщиков прозрачные заборы будут являться только рекомендацией, штрафовать за «скрытость» их объектов ведомство не будет.

Отметим, что Петербург пример возведения прозрачных заборов решил взять с Москвы. В столице они начали появляться уже в 2010 году по одному из первых распоряжений Сергея Собянина на посту мэра. В настоящее время в Москве более трети всех строительных площадок стоят за прозрачными заборами, в том числе и не имеющие отношения к госзаказу. Также за последнее время решили избавиться от стандартных ограждений власти Подмоскovie и Нижнего Новгорода.

По словам генерального директора компании «СПБ Реновация» Артура Маркьяна, в Петербурге они одна из немногих организаций, которые изначально сделали строительную площадку прозрачной. «Соответственно, инициати-

ву чиновников полностью поддерживаем. Можно говорить с уверенностью, что такой вариант ограждений повысит ответственность застройщиков как перед собой, так и потенциальными приобретателями квартир на данном объекте», – считает он.

Добавим, что несколько дней назад приняли решение стать визуально более прозрачными и в ГК «Пионер». «Мы осознанно сделали выбор открыто вести строительство по той причине, что используем европейские технологии производства строительного-монтажных работ. Это означает, что мы содержим строительную площадку в опрятном, приемлемом для обзора виде, в связи с чем нам скрывать нечего. Наша компания выступает за дивилизованную организацию строительства, потому мы перенимаем передовой международный опыт и внедряем инновационный подход к строительству своих объектов», – подчеркивает руководитель проекта «LIFE-Приморский» ГК «Пионер» Евгений Буянов.

Между тем, по мнению генерального директора НП «Объединение строителей

СПБ» Алексея Белоусова, существующие стандартные заборы больше соответствуют технике безопасности. «Стройка есть стройка. Никто не застрахован, что через металлическую сетку перелетит камень, кирпич, щебень, часть какой-то строительной отделки и попадет в проходящего мимо человека. Кроме того, при сильном ветре сквозь такой забор может лететь строительная пыль, которая в любом случае бывает на объекте при активных работах. С другой стороны, прозрачные заборы действительно будут дисциплинировать строителей от излишнего загрязнения территории, что можно считать плюсом таких новшеств», – уверен эксперт.

Как отмечают игроки строительного рынка, если появится необходимость перехода на новые виды ограждения, то перед ними встанет дилемма, какой его вариант выбрать. Сравнительно дешевую сетку-рабицу, которая меньше отвечает стандартам безопасности, или достаточно дорогие пластиковые прозрачные заборы, которые, чтобы они таковыми оставались, нужно регулярно мыть.

справка

➔ По данным Государственной административно-технической инспекции, в Петербурге сейчас установлено более 1200 временных ограждений. Большинство из них – синие заборы из профнастила. Штрафы за установку забора без ордера или его просрочку составляют от 2-3 тыс. рублей на должностных лиц и от 10 до 30 тыс. рублей для юридических. В настоящее время пятая часть всех ограждений стоят по просроченным ордерам.

вопрос номера

В Петербурге строительные площадки будут ограждать не синими заборами, как сейчас, а прозрачными – такое распоряжение издал городской Комитет по строительству. Что бы вы еще сделали прозрачным в городе?

Сергей Богоутдинов, руководитель проекта ЗАО «БФА-Девелопмент»:

– С одной стороны, ограждение строительной площадки прозрачным забором может стать интересным инструментом повышения имиджа как объекта, так и самого девелопера, а с другой, может привести к обратному результату. К сожалению, наши реалии таковы, что сегодня лишь очень небольшая часть застройщиков может поддержать городское распоряжение даже в порядке эксперимента. На мой взгляд, сегодняшняя система рассмотрений и согласований документации в комитетах очень нуждается в прозрачности. Сегодня необходимо изменить схему документооборота в государственных учреждениях таким образом, чтобы можно было отслеживать движение документа онлайн, то есть понимать, у кого и в каком

кабинете он находится, по какой причине задерживается, какие вопросы возникли при его рассмотрении. Именно в этом случае взаимодействие между строительной компанией и профильными комитетами станет эффективным.

Игорь Кудашов, заместитель генерального директора компании «Балстройпрогресс»:

– Полагаю, что более прозрачным можно сделать взаимоотношения чиновников и представителей малого бизнеса. В первую очередь это касается проводимых чиновниками конкурсов по госзаказам. Если выбор заказчиком исполнителя тендера будет понятным для остальных участников конкурса, то и количество жалоб на такой аукцион будет более низким.

Сергей Китуничев, коммерческий директор ГК «Беатон»:

– На мой взгляд, идея с заменой заборов не очень хороша. Мне однозначно она не нравится. Ведь будет видно всю стройку, процессы, которые на ней идут. Не думаю, что это будет привлекательно выглядеть для «чужих» глаз. Что же касается прозрачности другого

рода, мне на этот вопрос несколько сложно ответить, так как чувствуется определенный подвох, требующий такого же ответа.

Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение»:

– Прозрачные заборы тоже могут выглядеть эстетически некрасивыми. Тем более если они будут выполнены плохо. Поэтому вопрос должен стоять не о цвете или прозрачности заборов, а о стандартах качества данных ограждений. Вообще, несколько иронизируя, можно отметить, что для любопытных граждан можно сделать щелки в заборах или каких-то других стенах. Такое есть почти на официальном уровне в некоторых странах. Предполагаю, что таким образом люди бы смогли удовлетворить свое любопытство и посчитали бы творящееся за стеной для себя открытым и прозрачным.

Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald:

– Прозрачный забор – это прекрасный. В Петербурге и так не хватает света, и наш серый пейзаж стал

визитной карточкой города. Так что долгие мрачные синие строительные заборы! Лично нашей компании нечего скрывать за синими заборами, поэтому будут ограждения прозрачные или нет – нам все равно, мы всегда открыты для общения.

Еще бы сделать более понятными и прозрачными процедуры согласования документации для девелоперов да быстрее упорядочить наши градостроительные нормы – вообще не жизнь была бы, а сказка.

Иван Почекунин, генеральный директор компании «Интэгрпро»:

– Синие заборы действительно многое скрывают. Народ не видит, что там происходит, но нужно ли их делать прозрачными, пока затруднительно ответить. Полагаю, что более открытыми и понятными для простых людей можно сделать данные чиновников о планируемых в городе точечных стройках. Если люди заранее будут знать, что в их уютном дворе может вырасти небоскреб, то его строительство возможно будет прекратить еще до проектных работ.

КЛИНКЕР РАУФ ГОРЯЧАЯ НОВИНКА



(812) 640-33-40

www.rauf.ru

БЭСКИТ®

21 год
экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**
- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродиагностические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

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

Свидетельство №СРО-ПД12-006-05 от 10.08.2010 №14510. Инфао. НП проектировщиков «Секонпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

КОНКУРС Лучший каменщик-2014

4-5 ИЮНЯ

Конкурс организуется Национальным объединением строителей, Профсоюзом строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области во взаимодействии с соответствующими объединениями работодателей и при поддержке Правительства Санкт-Петербурга

Конкурс состоится среди профессионалов-каменщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также среди учащихся профессиональных училищ в номинации «Лучший учащийся по профессии «каменщик».

Генеральный стратегический партнер: ЦДС (15 лет)

Генеральный деловой партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ

Генеральный информационный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Деловые партнеры: LSP Стеновые, БИ.РУ, Стройка группа газет, БИ

Интернет-партнеры: stroypuls.ru

Информационные партнеры: СТРОЙ ЛАРК, ГОРИЗОНТ

Генеральный оператор конкурса: Ленинградский строительный центр 324-99-97

LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT

КУПИМ

лучшие земельные участки в Санкт-Петербурге

НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ В ЦЕЛЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА многоквартирных жилых домов

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

НОВОСТИ

Группа ЛСР порулит «ЗиЛом»

Никита Кулаков / Группа ЛСР победила в торгах на право застроить территорию московского завода «ЗиЛ». Это самый масштабный девелоперский тендер России за всю историю рынка. Цена, которую Группа ЛСР предложила за разрешение возвести 1,56 млн кв. м в бывшей промзоне столицы, составила 28 млрд рублей. Реальные затраты застройщика по проекту будут в два раза больше.

На тендер, объявленный 31 декабря прошлого года, были выставлены 99,9% долей в уставном капитале ООО «Промобъект» (находится в собственности АМО «ЗиЛ»). Этой фирме принадлежат три участка общей площадью 65 га. Стартовая цена лота составила 23,4 млрд рублей. В торгах приняли участие два претендента: ЗАО «ЛСР. Недвижимость - М», входящее в Группу ЛСР, и ЗАО «Строительные инвестиции», связанное с группой «Кортрос» Виктора Вексельберга. Известно, что участком интересовались и другие девелоперы, в том числе из Петербурга. «Мы изучали возможность его покупки, но там оказались сложности, из-за которых мы на аукцион не пошли», - сообщил президент ГК «Эталон» Вячеслав Заренков, но что за сложности, не рассказал.

Итоги аукциона подвели на прошлой неделе. «Победителем стало «ЛСР. Недвижимость - М», предложившее за лот 28 млрд рублей, что на 16,4% превышает стартовую цену», - говорится в сообщении тендерного комитета. Компании также придется потратить на изменение разрешенного использования земли 14,9 млрд рублей, а также на демонтаж старых зданий на участке, строительство шести детских садов и школ и передать в казну Москвы 27 га для создания транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры в районе. Так что итоговая сумма вложений девелопера в проект окажется в два раза больше той, что пришлось заплатить на аукционе. Но генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров заявил, что считает цену адекватной. На купленном участке Группа ЛСР сможет возвести 1,56 млн кв. м недвижимости (включая 600 тыс. кв. м жилья). Закончить проект нужно к 2023 году. А в перспективе до 2025 года на территории «ЗиЛа» может появиться 3,4 млн кв. м новой недвижимости. «ЗиЛ» - это первая крупная промзона Москвы, для которой столичные власти разработали проект планировки. Она охватывает около 470 га - территорию самого завода и прилегающих районов. Группа ЛСР купила участок в ее северной части. По данным московского бюро Colliers International, жилье в этом районе столицы стоит сегодня 150 тыс. рублей за 1 кв. м. До сих пор Группа ЛСР строила в столичном регионе 2,8 млн кв. м недвижимости. А портфель ее собственных проектов на разной стадии в Москве и Подмоскovie превышал 1 млн кв. м полезной площади (13% его общего объема на конец 2013 года). В 2013 году Группа ЛСР построила во всех регионах присутствия 890 тыс. кв. м недвижимости (в том числе 570 тыс. кв. м в Петербурге). «Московский рынок крайне привлекателен из-за своей емкости и спроса», - говорит Александр Вахмистров.

«Не широкими мазками, а маленькими штрихами»

Лидия Горбукова / На прошлой неделе губернатор Петербурга Георгий Полтавченко выступил с традиционным ежегодным отчетом перед депутатами городского парламента. Градоначальник практически в стихах обрисовал светлое будущее Петербурга, отметив, что западные экономические санкции Северной столице не страшны. ➔

Впрочем, народные избранники отчетом главы города остались недовольны.

Губернатор Петербурга выступал перед депутатами петербургского парламента больше часа. «2013 год Петербург может смело занести себе в актив. Ужесточение контроля средств за всеми расходами и наведение порядка во всех сферах городского хозяйства были жизненной необходимостью», - уверенно начал губернатор города. По его словам, Петербург стал одним из шести субъектов РФ, которые завершили 2013 год с профицитом бюджета. Долг города сократился до 18,6 млрд рублей, что является одним из самых низких показателей в России. ВВП города увеличился на 3,2%, что также более чем в два раза выше общероссийских цифр.

Успехи промышленного развития

«Мы успели конвертировать интерес крупного бизнеса к Петербургу в серьезные денежные поступления. Были в корне изменены механизмы поиска, привлечения и работы с инвесторами. По итогам года прямые иностранные инвестиции увеличились в полтора раза и составили 13,4 млрд USD, превысив докризисный уровень», - еще раз похвалил себя губернатор Петербурга.

«Одним из главных итогов года» господин Полтавченко назвал выполнение городом 42 показателей, предписанных майскими указами президента. «Реальность такова, что история города пишется не широкими мазками, а маленькими штрихами», - поэтично заметил градоначальник. Он заверил народных избранников, что «политические маневры международных экспертов, которые то подтверждают рейтинг Петербурга на уровне «стабильный», то понижают прогноз по рейтингу без реальных оснований, пусть останутся на их совести». «Мы восприняли этот шаг с тем чувством «державной правоты и державной меры», которое, по словам философа Ивана Ильина, «столетиями воспитывалось в русской душе и на котором строилась вся Русь от Киева до Петербурга», - констатировал Георгий Полтавченко, снова воспользовавшись высоким слогом.

Дальше градоначальник продолжил свое выступление тезисами о важности промышленного развития Петербурга. Так, по его словам, в городе вновь начали готовить территории для размещения промышленных объектов, и уже на 11 промзон утверждена градостроительная документация. Речь идет о территории общей площадью на 3,613 тыс. га. Еще 10 проектов подготовлены и ждут утверждения в 2014 году.

Рассказывая об успехах с реновацией исторического центра Петербурга, Георгий Полтавченко отметил, что из 418 объектов, которые в настоящее время прошли первый этап обследования в двух кварталах - Новая Голландия и Северная Коломна, только пять находятся в аварийном состоянии. Он считает, что программа сохранения исторического центра стартовала успешно. А проект зон охраны, который готовится и согласовывается специалистами и членами правительства,



Георгий Полтавченко: «В 2013 году мы сделали меньше, чем хотели, но точно больше, чем могли»

внесет еще большую ясность и четкость в развитие центра Петербурга и позволит расконсервировать строительные работы в этой локации.

Принципы и показатели

Губернатор также констатировал, что по итогам 2013 года Петербург расселил беспрецедентное количество коммунальных квартир - 6064 квартиры, из которых выехали 10 343 семьи. Еще 1800 семей получили жилье как переселенцы из аварийного фонда. Кроме того, градоначальник сообщил, что в этот период свои квартиры появились у 380 детей-сирот, а также напомнил, что по итогам 2013 года в городе было введено более 2,5 млн кв. м жилья. «Мы добились этих показателей, не поступаясь своими принципами - не закрывали глаза на строительство без разрешения, не выделяли одним застройщикам перед другими. В результате по итогам года рынок принял наши условия», - снова похвалил себя Георгий Полтавченко.

Потом градоначальник снова перешел на тему врагов с Запада, пытающихся задавить экономическими санкциями наш светлый город. Градоначальник выразил уверенность, что санкции против России и политические интриги не повлияют на популярность Петербурга среди туристов. По его словам, в 2013 году также прогнозировали снижение туристического потока, но опасения не оправдались, и город на Неве посетили 6,5 млн туристов. По его словам, в новых экономических условиях важно сделать то, что уже обещано, например до 2020 года построить 13 новых станций метро, потратив на эти цели 73 млрд рублей.

В заключение своего отчета господин Полтавченко сказал, что «в 2013 году мы сделали меньше, чем хотели, но точно больше, чем могли». «Что же касается санкций западных стран, то в нашем городе сильный ветер с Запада - дело привычное. Более того, если вспомнить историю, то он всегда и был для нас ветром встречным, и он никогда не дул нам в пару-

са. Но я не могу сказать, что Петербургу с его морской душой это когда-то вредило. Скорее, наоборот, у ленинградского поэта Геннадия Григорьева написано: «Мы сняли парус, идем на веслах. Нам ветер встречный расправит плечи», - заключил Георгий Полтавченко.

Впрочем, оппозиционно настроенные партии остались недовольны отчетом Георгия Полтавченко. Так, Григорий Явлинский, руководитель фракции «Яблоко», сказал, что выступление градоначальника напомнило ему «выступление советского времени, когда доклады о положении дел становились все лучше и лучше, а потом все развалилось». По словам депутата, не было сказано, с какими трудностями сталкивается администрация в решении тех или иных проблем, что не удалось сделать, какие стоят наиболее важные задачи.

Алексей Ковалев, депутат от фракции «Справедливая Россия», также считает, что доклад губернатора не был посвящен существенным проблемам и возможно ошибочным решениям, которые были приняты в 2013 году. «Например, совершенно был упущен такой аспект, как развитие пригородных территорий и взаимодействие с Ленобластью в этом вопросе, что особенно важно в ситуации, когда город терпит огромные убытки в части инфраструктуры из-за огромного жилья вокруг КАД», - заключил Алексей Ковалев.

Средства на покупку социального жилья в Петербурге



Источник: правительство Петербурга

«Хрущевки» Московского района пойдут под снос

Максим Еланский / Компания «СПб Реновация» объявила о запуске нового этапа реновации жилых территорий Петербурга. На этот раз в Московском районе города. Девелопер в ближайшие годы намерен снести у площади Конституции более сотни «хрущевок», взамен которых обещает построить современные жилые дома по планировке западных архитекторов. ➔

Квартал «Большой Московский» будет вписан в территорию площадью 165 га, ограниченную Новоизмайловским пр. и Кубинской ул. с одной стороны и Бассейной и Краснопутиловской с другой. Сейчас данная площадка застроена пятиэтажными жилыми домами 1960-х годов с небольшими вкраплениями точечных относительно новых зданий.

По словам генерального директора «СПб Реновация» Артура Маркаряна, в целом состояние жилого фонда в Московском районе одно из самых тяжелых по уровню разрушения в городе, а готовящийся к сносу квартал представляет и вовсе печальное зрелище. «Многие дома в нем не подвергались ремонту десятилетиями и давно находятся почти в аварийном состоянии. Каких-либо других действий, кроме того как сносить, провести уже невозможно. Поэтому и было решено начать реновацию в Московском районе именно в этом месте. На обозначенной территории расположены 160 домов, 113 из которых будут поэтапно снесены. Первые четыре «хрущевки» пойдут под снос в следующем году», – сообщил господин Маркарян.

На данной площадке «СПб Реновация» построит девятиэтажные жилые дома по проекту французской студии AS Architecture Studio, которая также разработала проект Европейского парламента в Страсбурге. Новые здания Московского района по сравнению с типичными новостройками будут напичканы различными инновационными «фишками». В частности, в подьезде будут установлены системы обнаружения пожара и автоматического освещения, в квартирах задействована особая система вентиляции и теплообережения. Под первым этажом будет расположен подземный паркинг, попасть в который можно будет на лифте. Придомовая территория облагорожена дополнительными зелеными насаждениями.

Представители девелоперской компании отмечают, что первый «умный дом», в рамках данного проекта начнет возводиться уже в ближайшие месяцы. Кроме него также будут построены еще четыре объекта. Ориентировочная сдача в эксплуатацию – II квартал 2015 года.

«Первый дом «Большого Московского» должен будет решить проблемы местонахождения жильцов-переселенцев как сво-

еобразный маневренный фонд, – рассказывает начальник управления по жилищной политике «СПб Реновация» Евгений Мальцев. – Затем людям будет предоставлено жилье в наших новых домах. Квартиры, аналогичные по метражу в «хрущевке» и до девяти метров сверху, граждане смогут получить бесплатно. Для желающих приобрести квартиры большей площади за метры сверх установленной планки необходимо будет доплатить их рыночную стоимость».

Так как на смену пятиэтажкам придут девятиэтажки, общая площадь жилья в квартале увеличится. «Свободные» от переселенцев квартиры «СПб Реновация» планирует продавать и тем самым финансировать проект в дальнейшем. Предполагается, что доля продаж недвижимости для людей «с улицы» составит приблизительно 50%. Между тем стоимость квадратного метра в домах «Большого Московского» его застройщики пока так и не смогли подсчитать. Также оказались не готовы раскрыть объемы инвестиций в данный проект, отметив, что на всю реновацию городских территорий компания планирует потратить 400 млрд рублей.

МНЕНИЕ



Андрей Бойков,
директор
департамента
инвестиционных
продаж NAI Besar
в Санкт-Петербурге:

➔ Считаю данный проект амбициозным и очень масштабным, площадь застройки крайне велика для Московского района. Исходя из указанной общей площади застройки, которая будет составлять в пределах 1,7 млн кв. м жилья, общая сумма инвестиций в проект может оказаться около 50 млрд рублей. Роста цен на квартиры в «хрущевках» ожидать не стоит, поскольку перспективы распродажи пока остаются туманными. Жители данных домов не имеют никаких гарантий и до конца не понимают, о каком обмене идет речь. Возведение столь крупного района, на мой взгляд, может сказаться на общей ценовой политике на рынке недвижимости Московского района. Думаю, что в результате реализации проекта цены могут быть снижены в пределах 10%.

цифра

113

«хрущевок» «СПб Реновация» снесет в Московском районе до 2027 года

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
"НА ГРЕВЕЦКОЙ"**

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

- Квартиры от 34,8 до 194,6 кв.м.
- Высота потолков – 3м
- 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

➔ **Строительство кабельной блочной канализации** для электроснабжения объектов 15, 20 и 21 кварталов Юго-Западной Приморской части Петербурга обойдется в 210,2 млн рублей. Это начальная цена конкурса, извещение о котором опубликовано на сайте госзаказа. Заказчик – ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети». Заявки принимаются до 14 мая, итоги будут подведены 27 мая 2014 года. В обязательства подрядчика входит полный комплекс строительно-монтажных работ по устройству кабельной блочной канализации от границы территории Юго-Западной ТЭЦ до места захода КЛ-10 кВ в районе пересечения ул. Маршала Казакова и ул. Доблести. Общая протяженность фронта работ – 650 м. Это два параллельных блока труб с 6-кабельными колодцами, переход из 10 скважин под речкой Красненская длиной 133 м и переход из 5 скважин под инженерными коммуникациями длиной 40 м. Срок выполнения работ – не более 14 недель.

➔ **Комитет государственного финансового контроля Ленинградской области** возглавила Марина Ляхова, ранее занимавшая должность управляющего делами областного правительства, сообщила пресс-служба администрации региона. Подразделение, отвечающее за внутренний финансовый контроль, создано в структуре органов исполнительной власти Ленобласти в связи с внесением изменений в Бюджетный кодекс РФ. Основной задачей комитета является контроль использования бюджетных средств.

«Динамо» добежал до элиты

Оксана Колганова / Компания «Премиум девелопмент», принадлежащая «Газпромбанк-Инвест», получила разрешение на застройку территории стадиона «Динамо» на Крестовском острове. Здесь появится элитный жилой комплекс площадью 96 тыс. кв. м.

Служба государственного строительного надзора и экспертизы Петербурга (Госстройнадзор) выдала разрешение на застройку 3 га на берегу Малой Невки – бывшей территории стадиона «Динамо». Проект разработан ООО «Архитектурная мастерская Цыцина». Комплекс будет состоять из двух шестизэтажных корпусов, один из которых выйдет на Малую Невку. Вдоль реки устроят пешеходную набережную. Внутри создадут 230 квартир (мест в подземном паркинге – 270), в том числе семь пентхаусов. В двореком корпусе запроектирован детский сад на 60 мест.

Согласно базе данных СПАРК, 95% долей в ООО «Премиум девелопмент» принадлежит «Газпромбанк-Инвест», «дочке» АБ «Газпромбанк». Оставшиеся 5% – всероссийскому физкультурно-спортивному обществу «Динамо».

Напомним, решение о застройке территории стадиона «Динамо» было принято в феврале 2007 года. Предполагалось, что уже к 2009 году на этой территории будет построен многофункциональный комплекс международного класса. Инвестором для осуществления проекта реконструкции стадиона «Динамо» выбрана компания «Адигум-Инвест», одним из совладельцев которой был металлургический концерн «Евраз». Стоимость всего проекта реконструкции оценивалась ориентировочно в 200 млн USD.

Примечательно, что архитектурную концепцию реконструкции стадиона

«Динамо» на Крестовском острове должен был разработать гранд мировой архитектуры Норман Фостер, гонорар которого за участие в проекте, по неофициальной информации, составил бы около 10 млн USD. Но кризис спутал все планы. И компания вышла из проекта. Продажа 3 га нынешнему владельцу ООО «Премиум девелопмент» прошла в 2012 году. Как сообщалось ранее, средства от продажи участка ВФСО «Динамо» направил на развитие стадиона.

Участники рынка считают проект перспективным. По мнению Игоря Онокова, генерального директора девелоперской компании «Леонтьевский мыс», для реализации проекта выбрана весьма удачная локация: Крестовский остров – один из элитных районов города, а близость воды и большое количество зеленых зон – его основные преимущества. «Однако одновременно с этим проектом компания «Еврострой» строит на Вязовой ул. элитный жилой комплекс. Помимо прочего, на Крестовском ведется строительство стадиона, есть опасения, что территория будет просто перегружена такой девелоперской активностью», – считает Игорь Оноков. По словам Андрея Бойкова, директора департамента инвестиционных продаж NAI Besag, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию и изменения, происходящие в структуре спроса по отдельным сегментам недвижимости, элитная недвижимость продолжает быть востребованной в узких кругах. «Данный проект

я считаю амбициозным и привлекательным с точки зрения расположения и формата застройки. С учетом престижной локации и отличных видовых характеристик стоимость 1 кв. м может варьироваться от 250 до 350 тыс. рублей», – подсчитал он. Впрочем, по мнению Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, на рынок жилье в этом комплексе может и не попасть. «Спрос на этот объект будет высоким, особенно принимая во внимание скорый переезд в Петербург структур Газпрома и хорошую транспортную доступность участка до «Лакhta-центра», где будет его штаб-квартира (до него всего 10 км), а также будущий дефицит предложения в этой локации. С учетом того, что площадь возводимых зданий достаточно большая, возможно, заказчик часть квартир будет отведена сотрудникам структур Газпрома, а часть поступит в открытую продажу», – говорит она.

цифра

350 тыс.

рублей за 1 кв. м может стоить жилье, которое построят на месте стадиона «Динамо»



**VII Специализированный форум
«ПТА. Интеллектуальное здание»**

21 – 22 мая 2014 г.

**Санкт-Петербург
ул. Таврическая, д. 10**



ТЕМАТИКА ФОРУМА:

Оборудование, технологии, программное обеспечение для:

- повышения уровня комфортности;
- оптимизации ресурсов и эксплуатационных затрат;
- обеспечения эффективного функционирования инженерных сетей в здании;
- обеспечения безопасности человека в здании;
- реализации проектов «под ключ» интеллектуальных зданий и умных домов;
- создания комплексных систем автоматизации зданий: проектирование, внедрение, эксплуатация, обслуживание;
- строительства и оснащения энергоэффективных зданий, Passive House, Green Building.

Организатор:
Желькоуропечник
www.pta-expo.ru

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 448-03-38
E-mail: info@pta-expo.ru

Москва
Тел.: (495) 234-22-10
E-mail: info@pta-expo.ru

70-летию Великой Победы посвящается – Воркутинская улица

Россия – страна, наполненная совершенно неповторимыми людьми. Поддержка, помощь, взаимопонимание и дружба – для каждого из нас слова важные, наполненные смыслом, особенно когда речь идет об экстремальных ситуациях.

Великая Отечественная война стала тяжелым временем и суровым испытанием для всех, кому не посчастливилось жить в те годы, ни возраст, ни пол, ни национальность не имели значения, ведь тяготы все делили поровну. Но здесь мы поговорим об истории двух городов: Санкт-Петербурга и Воркуты. Что общего у культурной столицы и далекого Заполярья? Как на карте Петербурга появилась Воркутинская улица? История началась в 1930-х годах. Тогда экспедиции геологов и ученых из города на Неве изучали и исследовали суровую негостеприимную территорию, расположенную в 150 км за полярным кругом. Там были обнаружены запасы каменного угля, и образовался небольшой поселок рабочих – Воркута. Позже, когда Ленинград был оккупирован и стала невозможной любая связь с большой землей, именно камен-

ный уголь, добытый в Воркуте, обогревал дома и госпитали. Он позволил жителям не только героически сопротивляться захватчикам, но и оказывать помощь фронту все блокадные 900 дней. Спустя годы, уже в мирное время, связь двух городов продолжилась, но только в XXI веке возникла идея увековечить ее с помощью топонимики. Инициатор наименования улицы, Вера Валентиновна Пайшева, директор ООО «Главкомпроект», в 2011 году согласовала у застройщика первый вариант в Пушкинском районе, одобренный президентом группы компаний «Балтрос» Олегом Николаевичем Ереминым. Это решение получило поддержку представительства Республики Коми в Северо-Западном федеральном округе под руководством Валерия Куршина, экс-мэра Воркуты Игоря Шпектора, и о. главы администрации заполярного города Анатолия Пуро, Коми землячества «Неватас». В 2011 году этот вариант не был одобрен топонимической комиссией Санкт-Петербурга. Тогда организационный «Главкомпроект» было подготовлено новое обращение для заседаний топонимической комиссии; также полу-

чена поддержка еще двух застройщиков – это ООО «СК «Дальпитерстрой» в жилом районе в пос. Шушары и ООО «Главстрой-СПб» в жилом районе «Северная долина». В общей сложности согласование наименования улицы продолжалось в течение двух лет. В итоге Воркутинская улица заняла лучшее из всех возможных мест. Сегодня ее можно найти в Невском районе Санкт-Петербурга, единственном в городе, расположенном на обоих берегах Невы. Она направлена в сторону этой полноводной реки, и такое расположение оправдано. Ведь река – символ Северной столицы и была им во все времена истории города. Спустя 70 лет со дня Великой Победы названием улицы все, к кому Вера Валентиновна Пайшева обращалась за помощью и находила сердечную поддержку, и все жители города выражают свою глубочайшую признательность и вечную благодарность и память братскому городу, приложившему так много усилий тогда, когда городу на Неве требовалась помощь.

**ООО «Главкомпроект»
Тел. 578-77-01
Тел. +7 (921) 799-33-28**
На правах рекламы

Бюджетные стройки придут на аукционные земли

Никита Кулаков, Лидия Горборукова / Администрация Петербурга все-таки решила строить жилье для госнужд самостоятельно, а не закупать его у девелоперов. Проблему нехватки территорий под бюджетные стройки власти будут решать за счет вовлечения в оборот земель, которые изначально планировалось выставить на аукционы под застройку жилья. ➔

Если выкуп квартир у застройщиков город все-таки и будет производить, то не точечный, а оптовый. С крупными застройщиками власти обсуждают возможность выкупа целых зданий на стадии котлована в новых кварталах по цене Минрегиона.

О схеме пополнения жилищного фонда для обеспечения квартирами льготников и очередников на прошлой неделе заявил губернатор Петербурга Георгий Полтавченко, выступая перед депутатами Законодательного собрания с ежегодным отчетом (подробнее про это читайте на стр. 4).

Отвечая на вопрос депутата Павла Солтана о мерах по снижению числа очередников на социальное жилье, глава города констатировал, что в 2014 году на приобретение 900 квартир для бюджетных нужд общей площадью 52 тыс. кв. м будет потрачено 3 млрд рублей. На 2015 год на покупку жилья город планирует направить около 2 млрд рублей на 535 квартир. Однако уже с 2017 года город вернется к вводу социального жилья, которое будет построено своими силами. «Совсем недавно мы изыали из оборота, прямо увели из-под носа у застройщиков, 23 участка на застроенных территориях и к ним добавили несколько участков нового строительства», – рассказал губернатор. По его словам, в 2014 году участки будут сформированы, в 2015 году пройдет проектирование домов, а в 2016 году начнется их строительство.

По мнению градоначальника, строительство жилья может оказаться для бюджета более выгодным, чем выкуп. Кроме того, строя такие дома самостоятельно, город сможет держать под контролем ситуацию с обеспечением объектов инженерией, социальной и транспортной инфраструктурой. «Для такого строительства зарезервированы 34 участка, где потенциально может быть построено около 3,5 млн кв. м жилья», – сообщил губернатор.

Идею выкупа жилья по цене Минрегиона (для нашего города она составляет сейчас 56,1 тыс. рублей за 1 кв. м) Смольный сбрасывает со счетов не полностью. Глава Комитета по строительству Михаил Демиденко рассказал, что город готовится стать «большим дольщиком». «Мы готовы приобретать за счет бюджета квартиры на начальной стадии строительства в крупных проектах жилой застройки, обеспеченных социальной инфраструктурой. Причем не отдельные помещения, а целиком дома», – пояснил чиновник. Власть, по его словам, готовы вести такие переговоры со всеми крупными застройщиками города. Факт предварительных переговоров с администрацией подтвердили три крупнейших девелоперских компании: Группа ЛСР Андрея Молчанова, ГК «Эталон» Вячеслава Заренкова и «Сэтл Сити» Максима Шубарева. У этих компаний есть несколько новых крупных проектов комплексного освоения территории, где, в принципе, можно было бы реализовать эту схему. Но цена Минрегиона, по которой город собирается выкупать там здания, застройщиков смущает. По данным «Петербургской недвижимости», средняя цена «квартала» жилья в городе сейчас составляет 93 тыс. рублей. Так что переговоры о возможных оптовых закупках жилья для госнужд, судя по всему, быстрыми не будут.

«Цена Минрегиона минимум на 25% ниже рыночной. Если ее не поднимут, город ничего нормального не купит и получит очередные Шушары», – говорит председатель правления ПО «Ленстройматериалы» Дмитрий Игнатьев. «Из-за кризиса в банковском секторе число сделок на рынке выросло на 5%. Разобрали самые дешевые квартиры. Застройщикам просто нечего предложить городу. И цены с начала года уже выросли 5-10%», – говорит Сергей Терентьев из ГК «ЦДС».

Хотя предложение, которое попадает в ценовой диапазон Минрегиона,

на рынке города есть. По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в продаже на первичном рынке города сейчас находится 2,18 млн кв. м жилья. Самые низкие цены в Красном Селе (от 46,6 тыс. рублей за 1 кв. м), Каменке (47 тыс. рублей), Шушарах (49 тыс. рублей) и Юнтолово (51,4 тыс. рублей за 1 кв. м). «Нас цена Минрегиона устроит», – заявил Аркадий Скоров, генеральный директор «Дальинтерстроя» (эта компания – один из самых активных участников торгов для госнужд, продала 140 тыс. кв. м жилья в Шушарах). По его словам, компания готова предложить городу еще 150 тыс. кв. м жилья в этом районе оптом или в розницу, хотя к ней пока не обращались. Не смущает цена и руководство «РосСтройИнвеста». «Из-за больших объемов строительства нам удается держать цены на уровне даже ниже цены Минрегиона. И мы готовы предложить жилье городу», – сообщили там. Не исключает участия в новой схеме и «Главстрой-СПб». «Но большинство квартир мы продаем до ввода домов в эксплуатацию», – говорит генеральный директор компании Дмитрий Трошенков.

МНЕНИЕ



Светлана Петрова, директор ГК «Балтийский Монолит»:

➔ Этот формат сотрудничества может быть интересен при большой комплексной застройке. Компания, которая планирует сдавать в одной точке 200 тыс. кв. м ежегодно, будет заинтересована часть площадей продать с фиксированной доходностью городу.

АСИИНФО НОВОСТИ

➔ VIII Всероссийский съезд саморегулируемых организаций в строительстве, проходящий в Москве, выбрал нового президента НОСТРОЙ. Им стал Николай Кутын, экс-глава Ростехнадзора, генеральный директор ОАО «ТрансИнжстрой». За его кандидатуру проголосовало 170 делегатов из 250. Вновь избранный президент отметил, что является противником революций и выступает за эволюционный путь развития СРО в строительстве. По его словам, пришло время объединить усилия профессионального сообщества для решения основных проблем строителей, поднятия авторитета СРО в глазах исполнительной и законодательной власти, а также выстраивать с ними конструктивный диалог при формировании нормативной основы дальнейшей продуктивной работы института СРО.

➔ Крупная российская девелоперская компания «Галс-Девелопмент» по итогам 2013 года по МСФО получила чистый убыток в размере 5,6 млрд рублей. Годом ранее организация получила чистый убыток в размере 1,1 млрд рублей. Как отмечают специалисты компании, рост убытка обусловлен отсутствием признания в 2013 году выручки от объектов жилой недвижимости, ввод в эксплуатацию которых, согласно графикам, планируется в период 2014-2016 годов. Балансовая стоимость активов группы по состоянию на 31 декабря 2013 года увеличилась на 28,5% и составила 126 млрд рублей по сравнению с 98 млрд рублей годом ранее.

➔ ОАО «РЖД» планирует направить в 2014 году порядка 28 млрд рублей на развитие железнодорожной инфраструктуры Ленинградской области. Об этом рассказал начальник Октябрьской железной дороги Виктор Степов в рамках расширенного съезда регионального объединения работодателей Союза промышленников и предпринимателей Ленинградской области. Господин Степов отметил, что инвестиции ОАО «РЖД» в развитие железнодорожной инфраструктуры Ленинградской области в 2013 году составили 23,7 млрд рублей, а в 2014 году планируется инвестировать 27,7 млрд рублей.

Мы ждем перемен...

Два года подряд цены на металл по итогу года снижаются, а потребительская инфляция получается выше 6%. Эти факты говорят о росте предложения металлопродукции над ростом спроса и сокращении рентабельности продаж. В течение года мы видим снижение цен в январе-феврале, затем начинается рост в преддверии высокого сезона спроса и плавное снижение по мере его завершения. Начало 2014 года не является исключением из тренда последних лет, вопрос в том, что будет дальше. Весьма очевидно, что вслед за плавной девальвацией рубля цена на металлопрокат будет расти. Как быстро, насколько сильно и как долго продержится, будет определять потребительский спрос.

Сегодняшний потребительский спрос определяет не только цену на рынке металлопроката, но и по факту организационную структуру металлоторговца.

Снижение спроса приводит к сжатию рынка металлопроката, к уменьшению рентабельности торговых операций. Как следствие, к вытеснению с рынка игроков с невысокой маржинальностью, а проще сказать, спекулянтов и фирм «однодневок». Рынок постоянно стремится к равновесию. Но, как говорится, не бывает

худа без добра. Ужесточение условий существования стимулирует прогресс! Конечно, выстраивание финансово-хозяйственной модели бизнеса – процесс далеко не одного года функционирования компании. И тот, кто создал оптимальный формат бизнес-модели организации, в существующих условиях лишь немного его реставрирует. Компания «Первая Металлобаза» приняла в 2010 году стратегию развития «В розницу по оптовым ценам», в рамках которой мы стремились быстро

обслуживать в большом количестве заказы малого бизнеса и розничного покупателя. Создав за прошедшие годы складской ассортимент свыше 290 наименований, закупив автотранспорт различной грузоподъемности и заточив все бизнес-процессы для работы с большим количеством сделок малого объема, мы рассчитываем планомерно работать и в наступающем сезоне. Нельзя сказать, что существует оптимизм роста, но в целом для компании год видится не хуже прошлого, скорее

всего, прирост будет в рамках 5-8%. Если говорить о ценах на металлопрокат, предполагаем, что до середины мая будет плавное повышение, в дальнейшем возможна быстрая и высокая амплитуда изменения цен. Незбежное желание металлургов компенсировать убытки кратковременным повышением цен и отсутствие стабильного спроса будет приводить рынок в «нервозность». Еще ярче в этом году проявится профессионализм и дальновидность металлоторговцев.



Дальнейшее снижение курса рубля рано или поздно будет вести к росту спроса. Когда инфляция товаров длительного пользования будет опережать банковские ставки, вот тогда и начнется реальный рост спроса. Движение в этом направлении и есть залог успеха. И спешить здесь не следует. Тише едешь – дальше будешь!



г. Санкт-Петербург
пр. Александровский
Фермы, 29
Тел.: 320-70-44.
www.1metallobaza.ru
1металлобаза.рф

НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск гостиницы «Октябрьская» к компании «Интернейшл Кэтеринг». В его рамках отель требовал от ресторанного холдинга выплаты 28,2 млн рублей – долга по аренде помещения гостиницы общей площадью почти 1700 кв. м, накопленного в период с апреля 2011 года по февраль текущего года. Также представители «Октябрьской» требовали от арендатора дополнительной выплаты 30 млн рублей как неустойки. Ответчик в суд не явился, в ранее представленном отзыве просил снизить размер неустойки, ссылаясь на ее несоразмерность. Арбитражный суд, рассмотрев иск, принял решение взыскать с «Интернейшл Кэтеринг» сумму основного долга и 15,1 млн неустойки.

➔ **Тринадцатый арбитражный апелляционный суд** принял к рассмотрению жалобу ООО «Балтстрой Энергомонтаж» на решение суда первой инстанции по тязбе с Государственной административно-технической инспекцией и Дирекцией по организации дорожного движения Санкт-Петербурга. Ее рассмотрение назначено на 9 июня. Из материалов суда следует, что энергетическая компания пыталась признать незаконным отказ в ограничении движения транспортных средств по Гжатской ул. в сентябре прошлого года при проведении ею работ по укладке кабеля. Чиновники мотивировали свой отказ согласования перекрытия улицы только возможностью это сделать поэтапно, что не устроило компанию.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск ООО «Йозеф Гартнер» к ЗАО «Аскона». В его рамках истец требовал от ответчика выплаты 10,7 млн рублей за неисполнение им ряда обязательств по договору подряда на строительстве второй сцены нового здания Мариинского театра. Данная сумма должна была являться гарантийным удержанием денежных средств от объема выполненных работ, которая не была учтена ответчиком по расчету их стоимости. Отметим, что ранее организации уже судились по Мариинке-2. «Йозеф Гартнер» удалось взыскать с «Асконы» 83 млн рублей, самому «Аскону» при встречном иске – 23 млн рублей.

➔ **Тринадцатый арбитражный апелляционный суд** отказал Комитету по управлению городским имуществом пересмотреть решение суда первой инстанции по тязбе с ООО «Соломон». Данная организация без правоустанавливающих документов самовольно возвела в Таврическом саду ресторан, который в прошлом году по распоряжению комитета был выведен из зоны отдыха. При этом чиновники требовали от «Соломона» выплаты 9 млн рублей как долга по арендной плате. Однако арбитражный суд первой инстанции посчитал, что самовольность возведения данного объекта сама по себе не дает комитету прав на взимание арендной платы за его использование ответчиком ввиду отсутствия у чиновников на это прав. Апелляционный суд подтвердил правомочность данного решения.

«Армакс Групп» не рассчитала сил

Максим Еланский / **Дочерние предприятия петербургской группы компаний «Армакс Групп» испытывают финансовые трудности. По мнению экспертов, причины этого – допущенные просчеты холдинга по запуску новых проектов, потребовавших вливаний больших средств.** ➔

В арбитражном суде растет количество исков к предприятиям группы компаний «Армакс Групп», юридически базирующейся в Петербурге. Данный холдинг принадлежит бизнесмену Николаю Арнауту и специализируется на выпуске строительной и инжиниринговой продукции и имеет большую сеть представительств в крупных городах страны.

В частности, под угрозой банкротства оказалось предприятие по выпуску вентиляционного оборудования и систем кондиционирования «А-Клима», работающее в Колпино. Иск о финансовой несостоятельности организации направила в суд компания «Тиссен Крупн Материалс».

Общий объем инвестиций в проект «Армакс Групп» в Воронеже составляет 3,5 млрд рублей. В его рамках пока запущено только производство сэндвич-панелей

Как рассказали представители «А-Клима» «Строительному Еженедельнику», истец требует от них выплаты приблизительно 100 тыс. рублей как задолженности за поставку металлопроката. Но в «А-Клима» посчитали данную продукцию недоброкачественной, в связи с чем и идет судебная тяжба. В настоящее время юристы компании планируют решить спор в досудебном порядке, тем более что сумма для банкротства организации несерьезна. Представители «А-Клима» подчеркнули, что их предприятие как отдельное юридическое лицо ГК «Армакс Групп», несмотря на некоторые проблемы других подразделений холдинга, вполне себя хорошо чувствует и готово продолжать развиваться.

Отметим, что 10 апреля в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти поступил иск

о банкротстве еще одной дочерней организации «Армакс Групп» – ООО «Розенберг Норд Вест». Истцом стала краснодарская компания «КревсПлюс», в прошлом году уже подававшая иск к ответчику о банкротстве, но потом отозвавшая его.

Однако, как полагают эксперты, наиболее проблемная точка у «Армакса» в Воронеже на крупном предприятии по выпуску сэндвич-панелей. С конца марта до середины апреля на данном объекте ограничивалась подача электроэнергии из-за долга в 147 тыс. рублей. В настоящее время задолженность погашена, предприятие продолжает свою работу. Предполагается, что на проблемы опла-

ляющего партнера компании «Бюро техники» Сергея Бурцева, в текущих трудностях компании виноваты недостатки внутреннего менеджмента в холдинге, которые отразились и на работе большинства дочерних организаций. «Крупные проекты компании в южных регионах страны потребовали вложения множества средств, в итоге не получилось ни там, ни там. Несмотря на то что с «Армакс Групп» мы работаем на одном конкурентном поле, я надеюсь, что коллеги смогут справиться со сложившейся ситуацией», – отмечает он.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов также полагает, что «Армакс Групп» не смогла рассчитать свои силы при строительстве своих заводов в Воронеже и в Азове и сделала ставку на слишком большие производственные мощности. «В настоящее время наблюдается падение спроса на строительные изделия, в том числе и на сэндвич-панели. Причина – некоторый переизбыток продукции в условиях снижения экономического производства в стране. Если «Армакс Групп» не получит крупный заказ, проблемы финансового толка у нее останутся, но все же действующие предприятия оставят холдинг на плаву», – резюмирует аналитик.

справка

➔ «Армакс Групп» была создана в 1989 году. Компания входит в десятку ведущих компаний России по производству материалов для отрасли быстровозводимых зданий и обеспечивает до 5% потребности отрасли в легких ограждающих и теплоизолирующих конструкциях.

тендеры

➔ **ГУП «Водоканал Петербурга»** объявило об открытом конкурсе по выбору подрядчика работ по очистке коллекторских сетей улиц центральной части города, среди которых наб. реки Фонтанки, наб. канала Грибоедова, наб. Обводного канала, ул. Червоного Казачества и ряд других. Согласно техническому заданию, компания должна будет провести работы по капитальному ремонту шахт, ТКК и очистке интервалов после снегоброса. Максимальная стоимость госзаказа определена в 34,9 млн рублей. Начало выполнения работ – с момента заключения договора, окончание – 31 мая 2015 года.

➔ **ФКУ «Федеральное управление автомобильных дорог «Северо-Запад»** проводит конкурс по отбору подряд-

чиков по ремонту дорог общего пользования федерального значения в границах Ленинградской области. По условиям тендера, дорожная организация должна будет провести ремонт автотрасс Р-21 «Кола» с подходами к Лодейному Полю, А-114 Вологда – «Кола», А-121 «Сортавала», А-181 «Скандинавия». Максимальная стоимость контракта составляет 1,8 млрд рублей. Заявки на конкурс принимаются до 7 мая, аукцион состоится 12 мая. Провести ремонтные работы необходимо будет до октября 2015 года.

➔ **Филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом»** «Ленинградская атомная станция» объявил открытый конкурс по выбору разработчика технологических регламентов эксплуатации энергоблоков № 1, 2, остано-

ленных для вывода из эксплуатации. Согласно заданию, сформировать документы исполнитель работ должен до 15 ноября 2015 года. Стоимость контракта составляет 37,4 млн рублей. Заявки на участие в тендере принимаются по 13 мая, победителя конкурса выберут 3 июня.

➔ **«ПетербургГаз»** подвел итоги конкурса по выбору компании, которая построит газопровод высокого давления в промзоне Горелово. Данное строительство предусмотрено программой мероприятий на 2014 год по ликвидации технического ограничения для осуществления технологического присоединения к газораспределительным сетям новых потребителей. Согласно процедуре вскрытия конвертов, на тендер претендует одна компания –

ООО «СМТ». При максимальной стоимости работ, определенной заказчиком в 98,6 млн рублей, организация предложила свои услуги за 97,6 млн рублей.

➔ **ОАО «Ленэнерго»** на федеральном сайте госзакупок опубликовало информацию о проведении конкурса по отбору подрядчика для проведения реконструкции электроподстанции в Пушкине – ПС 110 кВ № 711. Как следует из технического задания, работы на подстанции должны пройти в несколько этапов и быть согласованы с надзорными ведомствами. Предполагаемый срок обновленной подстанции должен составлять не менее 30 лет. Стоимость контракта оценена заказчиком в 476 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 19 мая, его итоги подведут 17 июня.

Сергей Иванов:

«Чем больше согласований, тем выше стоимость строительных и проектных работ»

Длительная и не всегда уместная процедура согласования проектных и строительно-монтажных работ с чиновниками тормозит их проведение и отражается на стоимости. Так считает генеральный директор компании ООО «ВодоСтройПроект» Сергей Иванов. Газете «Строительный Еженедельник» специалист рынка рассказал о вариантах исправления негативно сложившейся ситуации. 🗨

– Сергей Владимирович, федеральные и городские власти постоянно говорят о необходимости снижения административных барьеров по отношению к бизнесу, в том числе и строительному. Происходит ли оно на самом деле? Чувствуете какое-то потепление?

– К сожалению, никакого резкого потепления отношений между чиновниками и бизнесом нет, но и определенного охлаждения тоже, что уже немаловажно. На мой взгляд, за последние годы выстроились определенные правила игры, которые в большей степени удовлетворяют чиновников, и менять они их не торопятся. Работать по этим правилам предпринимателям можно, все доступно, только не всегда эффективно.

Есть на рынке заметная и положительная тенденция по внедрению современных материалов и технологий в производство работ. Власть идет на диалог, рассматривает различные, в том числе инновационные, способы и методы производства работ, например мы сами выполняем работы по футеровке существующих колодез пластиком – использование технологии позволяет значительно увеличить эксплуатационные свойства конечного продукта, при этом цена работ доступна для широкого круга потребителей. Считаю, что крайне важно и необходимо в условиях современного мира.

Сам рынок, в том числе проектный и строительно-монтажный, на котором мы работаем, не стоит на месте и постоянно движется вперед. В частности, на последнем съезде строителей, в котором я принимал участие, поднимался вопрос о снижении административных барьеров, а именно о необходимости сокращения по времени процедуры согласований, а также самого их количества. Об этом говорят, обсуждают важность и значимость подобных изменений, но пока ощутимых шагов властью по поддержке инициатив строителей нет.

– Неужели все так критично?

– Есть над чем работать! Могу привести простой пример: поставлена задача подключить к водопроводу уличный ларек. Сеть находится в 10 м от него, и все работы по присоединению можно провести за один день. Но при этом их согласование с различными ведомствами займет от трех и более месяцев. Если более конкретно, то получение только исходных данных для начала проектирования от ответственных структур власти занимает более месяца – это очень долго. А дальше нужно проектировать и согласовывать проект до производства работ в более чем пяти организациях, при этом минимальный срок согласования одной инстанции – две недели и дольше. Такой период «хождения» по чиновникам считаю недопустимым, ведь неэффективно тратится очень много времени.

Подчеркну, что в итоге такое количество согласований и длительные их сроки увеличивают и стоимость проводимых работ. Специалистам приходится заниматься проектом не несколько дней, а несколько



месяцев, что значительно увеличивает себестоимость. Стоимость работ на объектах может вырасти в 2,5 раза, иногда заказчики уже на этом этапе отказываются от реализации таких проектов.

– Какой выход из сложившейся ситуации вы видите?

– Полагаю, что необходимо значительно отрегулировать саму разрешительную систему. Во-первых, важно уменьшить

В настоящее время самый главный минус проведения большинства тендеров – выбор исполнителя не по качеству, а по цене, что я считаю неправильным

количество согласований с ведомствами по небольшим работам и на небольших объектах. Так, в случае с прокладкой инженерных сетей водопровода и канализации по отдельным работам должно быть достаточно согласования только с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Дело в том, что ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» при согласовании проекта уже производит проверку возможности его реализации с учетом всех пересечений с другими инженерными сетями, ведение технадзора за строительством осуществляется ими, принимаются сети только с выполненным благоустройством, то есть надзор ведется от истоков и до полной реализации проекта. Получается, что контроль иных организаций в большей степени носит дублирующий характер.

Также считаю, что при подключении к коммунальным сетям объекта, расположенного в близости от них до 100 метров, на выполнение работ должно быть необходимо только разрешение контролирующего ведомства. Все, что дальше, может требовать разрешений действительно больших инстанций. Кроме того, необходимо избавить отрасль от согласований с теми структурами, с которыми мы вообще не соприкасаемся.

Во-вторых, активнее следует вводить электронный документооборот. Переход от традиционного согласования проектов документов на бумажном носителе к электронному согласованию с использованием системы электронного документооборота – действительно важная необходимость в современных реалиях. Электронное согласование имеет существенный перечень преимуществ, в том числе прозрачность.

– Сергей Владимирович, а как вы охарактеризуете взаимоотношения чиновников и предпринимателей в рамках работ по тендерам и госзаказам?

– Здесь тоже не все так гладко, как бы хотелось. С Нового года внесены изменения в федеральный закон о государствен-

ных закупках (ФЗ-44). Казалось бы, документ должен был внести новые веяния, что-то улучшить, но особого понимания, как по нему работать, нет ни у бизнесменов, ни у чиновников. Фактически закон сырой, нуждающийся в серьезной доработке, многие вещи в нем не стыкуются друг с другом.

Добавлю, что в настоящее время самый главный минус проведения тендеров – выбор исполнителя не по качеству, а по цене. Безусловно, конкурсное падение цены и торг должны быть, но они должны быть разумными. Ведь если проанализировать предложения некоторых участников конкурсов, можно отметить такую интересную особенность: сметная стоимость их материалов меньше отпускной заводской цены материалов, естественно, к такой организации должно сразу же появиться множество вопросов, но их почему-то не всегда задает заказчик. Поэтому иногда появляются на рынке компании-однодневки, которые выскакивают неизвестно откуда, получают заказ и исчезают. Естественно, в таких случаях говорить о качестве и гарантийных обязательствах неуместно.

– На ваш взгляд, что стоит сделать представителям власти, чтобы такие сомнительные фирмы не занимались тендерами?

– Необходимо создать более жесткие условия для компаний-участников. При отборе учитывать наличие у компании-участника собственных производственных мощностей, достаточность собственного персонала, проверять налоговую историю участника. Все это очень просто проверить при формировании запроса по участнику в структурах власти. Правда, снова нужно отметить, что отработка такого запроса должна быть оперативной и не занимать месяцы.

Кроме того, компания-участник должна иметь опыт работы в сфере проведения тендера, представлять свое реальное портфолио на рассмотрение.

Необходимо создать такие критерии отбора, чтобы система заработала, чтобы появлялись рабочие места, а не субподрядные компании-однодневки. Поручать выполнять работы нужно компаниям, приносящим пользу не только себе, но и обществу, государству.

справка

➔ Компания «ВодоСтройПроект» образована в Петербурге 2010 году. Специализируется на проведении проектных и строительно-монтажных работ в сегменте устройства сетей водопровода, канализации и дренажа. В 2013 году организация провела работы более чем по 60 объектам. В дальнейшем планах – наращивание объемов производства и укрепление позиций на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Петербург назвал лучших строителей

Денис Кожин / В Петербурге подведены итоги конкурса «Строитель года – 2013». Объявлены компании-победители в 14 номинациях и обладатели пяти спецпризов.

Также было названо имя «Строителя года». Им стал Максим Шубарев, председатель совета директоров Холдинга «Сэтл Групп». По мнению профессионального сообщества, именно он внес наиболее значительный вклад в развитие инвестиционно-строительного комплекса города в прошедшем году. «Золотого мастера» в номинации «За заслуги в строительной отрасли» был удостоен Лев Каплан, вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний. Как отметил оргкомитет конкурса, «вся трудовая биография Льва Каплана связана со строительством и созданием благоприятного климата для работы компаний среднего и малого бизнеса, а плодотворная общественная и научная деятельность заслуживают высокую оценку профессионального сообщества».

Конкурс «Строитель года – 2013» проходил в три этапа. При этом на всех этапах действовала балльная система оценки результатов деятельности компа-

ний – участников конкурса. Компании, вышедшие в финал конкурса, оценивали 11 экспертных комиссий.

Инициаторами конкурса являются Союз строительных объединений и организаций, НП «Объединение строителей СПб» и Ассоциация Банков Северо-Запада. Конкурс проходит при участии правительства Санкт-Петербурга. Генеральный оператор конкурса «Строитель года – 2013» – НП «Объединение строителей СПб».

Конкурс проводится среди участников строительного рынка с 2003 года. За это время конкурс стал доброй традицией Санкт-Петербурга и получил статус одной из престижнейших премий в строительной отрасли.

Основными задачами конкурса являются привлечение внимания общественности и органов государственной власти города к наиболее добросовестным участникам строительного рынка, а также совершенствование методики определения надежности компаний.



справка

Победителями конкурса «Строитель года – 2013» стали:

1. Лучшая компания в сфере строительства жилья эконом-класса – ООО «Главстрой-СПб»
2. Лучшая компания в сфере строительства жилья комфорт-класса – Группа компаний «Балтрос»
3. Лучшая компания в сфере строительства жилья бизнес-класса – ООО «Сэтл Сити»
4. Лучшая компания в сфере строительства элитного жилья – ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» (входит в бизнес-единицу «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»)
5. Лучшая компания в сфере малоэтажного строительства – ЗАО «Строительный трест»
6. Лучшая компания в сфере строительства коммерческой недвижимости – Ассоциация «Управляющий Холдинг «Адамант»
7. Лучшая компания в сфере строительства объектов транспортной инфраструктуры – ОАО «Мостотряд № 19»
8. Лучшая строительная компания среднего и малого бизнеса – ООО «Строй-Мастер»
9. Лучшая компания в сфере выполнения госзаказа – ОАО «Мостострой № 6»
10. Лучшая архитектурно-проектная организация – ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
11. Лучшая компания по производству строительных материалов, изделий и конструкций – ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» и ЗАО «РСК»
12. Социально ответственная компания года – ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
13. Лучший банк на строительном рынке – ОАО «Банк «Санкт-Петербург»
14. Лучшая страховая компания на строительном рынке – ЗАО «Страховое акционерное общество «ГЕФЕСТ»

Также специальными призами конкурса были отмечены:

1. Открытие года – ЗАО «БФА-Девелопмент»
2. Медиаперсона года – Александр Иванович Вахмистров, генеральный директор, председатель Правления ОАО «Группа ЛСР»
3. Лучшая компания в сфере реставрации – ООО «Лапин Энтэрпрайз»
4. Лучший отраслевой журналист – Наталья Николаевна Ковтун, газета «Деловой Петербург»
5. За активное участие в конкурсах профессионального мастерства – ЗАО «47 ТРЕСТ»

Побеждает качество, проверенное временем

«Группа ЛСР» в очередной раз стала обладателем «Золотого мастера» – главного приза профессионального конкурса «Строитель года – 2013». «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» названа лучшим застройщиком элитного жилья в Санкт-Петербурге. «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» победила в номинации «Лучшая компания по производству строительных материалов, изделий и конструкций». Генеральный директор, председатель правления «Группы ЛСР» Александр Вахмистров был отмечен специальным призом в номинации «Медиаперсона года».

Результаты нынешнего конкурса для группы прокомментировал управляющий бизнес-единицы «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» Павел Жиронкин.

– Каковы наиболее существенные достижения вашей компании в 2013 году, оказавшие, по вашему мнению, влияние на решение жюри?

– Безусловно, это запуск нашей новой площадки в Гатчине – крупнейшего в регионе производственного комплекса по выпуску ЖБИ.



В рамках масштабной модернизации, которая проводилась без остановки действующего производства, мощности нескольких предприятий были сконцентрированы на единой площадке и оснащены современным оборудованием, в том числе и не имеющим аналогов в России. Производственная мощность предприятия составляет 328 тыс. куб. м железобетонных изделий в год.

– Различные подразделения «Группы ЛСР» участвовали в этом и других профессиональных конкурсах неоднократно. Чем, на ваш взгляд, важны такие конкурсы? Сложнее или проще «Группе ЛСР» участвовать в них, нежели другим конкурсантам?

– Любый профессиональный конкурс очень важен, тем более в сфере строительства, это поднимает престиж профессии. Для нашей компании положительная оценка экспертного сообщества строительной отрасли Санкт-

Петербурга и Ленинградской области имеет большое значение. Мы уже неоднократно становились лауреатами этого конкурса. В нынешнем году конкурс проводился в три этапа, причем на последнем нас оценивала экспертная комиссия, которая специально была сформирована для нашей номинации. Нашему предприятию с более чем 100-летней историей победить, наверное, чуть проще, чем другим компаниям: на нашей стороне авторитет, огромный опыт и высокое качество производства, проверенное временем. С другой стороны, нам сложнее, чем другим, ведь по нам судят о всей «Группе ЛСР» в целом. А это колоссальная ответственность, подвести мы просто не имеем права. Сейчас «Группа ЛСР» – состоявшаяся компания с 20-летней историей, которая собрала под своим крылом лучших профессионалов отрасли. Тем не менее все бизнес-единицы «Группы ЛСР» не останавливаются на достигнутом, а про-

должают двигаться дальше, постоянно совершенствуя производственные процессы, внедряя инновационные технологии, повышая производительность труда. В этом главный залог нашего успеха.

– К чему стремится бизнес-единица «Группы ЛСР», возглавляемая вами, в нынешнем году? Что в выпускаемом вами ассортименте наиболее востребовано (будет востребовано в ближайшее время) региональным рынком?

– Сегодня «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» – современное многопрофильное предприятие, осуществляющее весь комплекс услуг по проектированию, изготовлению и доставке продукции из железобетона заказчикам. Как и прежде, мы удерживаем лидирующие позиции по производству ЖБИ в Северо-Западном федеральном округе. В прошлом году мы поставили на рынок около 400 тыс. куб. м железобетонных изделий. По объемам отгрузки в приори-



тете остаются свои, но конкуренция в этом сегменте сейчас довольно высокая: потребителям нужны большие объемы в короткие сроки и по приемлемым ценам. После запуска завода в Гатчине мы существенно нарастили выпуск стеновых панелей – очень востребованного на рынке

продукта. Главная задача для нас на этот год, как, впрочем, и постоянно – своевременно и с должным качеством удовлетворять потребности строителей в железобетонных изделиях. Уверен, это у нас получится: опыта хватает, производственные возможности имеются.



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

Ипотека продолжает победное шествие

Денис Кожин / Ипотечное кредитование продолжает рекордный рост. По итогам работы в I квартале 2014 года крупнейшие игроки рынка увеличили выдачу жилищных кредитов в 1,6-2,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Северо-Западный банк Сбербанка России выдал в I квартале 2014 года ипотечных кредитов на сумму 13,1 млрд рублей, что в 2,4 раза больше аналогичного показателя в соответствующем периоде прошлого года. Об этом сообщил председатель Северо-Западного Сбербанка Дмитрий Курдюков.

Совокупный ипотечный портфель Северо-Западного Сбербанка с начала 2014 года вырос на 9,5% и достиг 91,8 млрд рублей. Рост выдачи жилищных кредитов наблюдался и в течение всего I квартала, включая обычно неактивный январь. Как говорят в банке, рекорд по выдаче жилищных кредитов пришелся на март – 5,5 млрд рублей.

Основной объем выданных Северо-Западным Сбербанком за I квартал 2014 года ипотечных кредитов традиционно пришелся на Петербург – 8,6 млрд рублей (более 65% от общего объема).

Основной конкурент Сбербанка на региональном рынке – ВТБ24 – по итогам I квартала 2014 года выдал в Петербурге ипотечных кредитов на общую сумму в 6,942 млрд рублей. Это в 1,6 раза превышает показатель I квартала 2013 года.

В структуре ипотечных кредитных сделок Сбербанка доля первичного рынка по итогам квартала превысила 42%. На сегодняшний день Сбербанком аккредитовано более 720 строящихся объектов на всей территории обслуживания, включая области Северо-Запада.



Еще более высока доля сделок на первичном рынке у ВТБ24. Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, сообщил: «Доля сделок на первичном рынке недвижимости в общем объеме ипотечных сделок у ВТБ24 в Санкт-Петербурге с начала года с уровня в 70% выросла до 77%».

Господин Иоффе при этом отмечает, что серьезно выросло число сделок с минимальным первоначальным взносом, хотя еще полгода назад клиенты старались покупать квартиры в ипотеку как минимум на треть за счет собственных средств.

Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», говорит, что всего, по данным аналитиков ее компании, около 28% сделок на первичном рынке прошли с помощью ипотечных кредитов. «За год показатель вырос на 5%. Активная позиция банков, а также увеличение сроков одобрения ипотечных кредитов со стороны банковских организаций поддерживают рост популярности ипотеки

на петербургском рынке. И в ближайшие месяцы это послужит гарантом спроса на строящемся рынке жилья», – рассуждает госпожа Викулова.

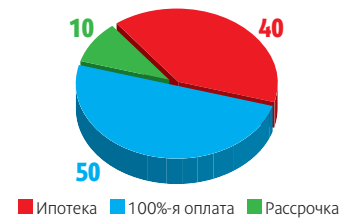
Ирина Дзюба, директор департамента ипотечного бизнеса Локо-Банка, подсчитала: в марте средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным населению в рублях, составила 12,3% годовых. Это чуть выше показателей конца 2013 года, когда в декабре 2013 года средневзвешенная месячная ставка по ипотеке составила 12,1%, что на 0,6 п.п. меньше, чем в декабре 2012 года.

В целом по рынку и застройщики, и агентства недвижимости отмечают, что доля ипотечных сделок от общего объема продаж находится на уровне 40%. «Если оценивать изменения предпочтений покупателей при оплате покупки, видно, что рост доли ипотеки напрямую связан со снижением доли рассрочки. За год доля покупок с помощью рассрочки снизилась на 10%», – говорит госпожа Викулова.

Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена», считает, что рост ипотеки связан с кризисными ожиданиями: «В ожидании подъема ставок люди спешили заключить договоры с привлечением заемных средств банка на держателях пока еще на прежнем уровне кредитных условиях, что также повлияло на возросший спрос. В настоящее время средний показатель ипотечных ставок несколько сместился в сторону увеличения, правда, удивил Сбербанк, который, вопреки ожиданиям, запустил акцию 12-12-30».

Начальник отдела маркетинга компании «Петрополь» Екатерина Никандрова согласна с коллегой в объяснении причин резкого роста ипотечного кредитования: «В поисках способа сохранения своих сбережений люди вкладываются в недвижимость и берут ипотеку, не имея полностью необходимой суммы для приобретения квартиры. В основном кредиты берутся на приобретение жилья эконом- и комфорт-класса. Доля ипотечных сделок в классе масс-маркет в I квартале составляет порядка 60%».

Способы оплаты покупки жилья, доли в %



Источник: NAI Besar

МНЕНИЕ



Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ:

– В то время как объемы выданных кредитных карт, потребительских и автокредитов сократились, ипотека по-прежнему является растущим сегментом розничного кредитования. Это связано с тем, что на фоне обострения международной политической обстановки и падения рубля покупка недвижимости является надежным способом сохранения собственных сбережений.

У кризисов разные сценарии

Денис Кожин / Участники рынка полагают, что кризиса на рынке ипотечного кредитования по сценарию 2009 года ожидать не стоит, даже если экономисты ждут трудные времена.

По крайней мере до конца лета никаких потрясений с рынком ипотеки не произойдет, считают эксперты. Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», считает, что на данный момент нет предпосылок для повторения кризиса 2008-2009 годов. «До конца лета рынок ипотечного кредитования однозначно будет активным. В случае если ситуация изменится в худшую сторону, то банки введут свои стандартные ограничения – повысят ставки, увеличат минимальный размер

первого взноса, станет больше отказов. Но пока, повторюсь, переживать не о чем».

Сергей Гребенюк, руководитель ипотечного направления департамента новостроек NAI Besar, придерживается аналогичной точки зрения: «На мой взгляд, текущая ситуация сохранится приблизительно до лета, после чего спрос на жилье может снизиться или последует вторая волна спроса на новые проекты КОТ». Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, считает, что кризис 2009 года и сегодняшнюю ситуацию трудно сравнивать, так как они развивались по разным сценариям. Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ, поясняет: «Такого, как в 2008-2009 годах, не будет, так как

пока нет такого кризиса ликвидности, как в 2008 году».

Светлана Попова, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», уверена, что рынок дозрел до того, что «панический страх» перед ипотекой у горожан сменяется взвешенным, осознанным подходом и пониманием, что это практически единственный способ улучшения жилищных условий. «Поэтому даже при серьезных макроэкономических потрясениях, на мой взгляд, нет необходимости вводить заградительные ставки по ипотеке. Горожане сами перестанут брать кредиты, понимая нестабильность будущих финансовых потоков в семье», – говорит она. «Мы ожидаем, что рынок ипотечного кредитования в нынешнем году продолжит расти, пусть и не такими

стремительными темпами, как в прошлом году. В целом по рынку объем выдаваемых кредитов, по нашим оценкам, вырастет примерно на треть, мы рассчитываем нарастить объем ипотечных выданных как минимум на 40%», – полагает Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Ирина Дзюба, директор департамента ипотечного бизнеса Локо-Банка, подсчитала: рост процентной ставки в 2014 году будет находиться в пределах 0,5-1%. «Ожидаемое усиление конкуренции будет выступать сдерживающим фактором. Портфель кредитов вырастет на 30-35% (до 3,6 трлн рублей) против всего 25% в необеспеченной рознице», – говорит она.

МНЕНИЕ



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

– С точки зрения риск-менеджмента банка, ипотечный кредит – это блестяще обеспеченный, хорошо обслуживаемый, низкорисковый продукт. В отличие от потребительского кредита, где 50% невозвратов, в ипотеке на сегодняшний день эта доля не превышает 2-3%. Однако осознание этого факта пришло к банкам лишь буквально недавно, не более года назад. И это касается не только Санкт-Петербурга или Северо-Западного региона, а всего рынка в целом. Кроме того, по объему выдачи ипотеки Россия отстает практически от всех стран. Общий объем ипотеки в России – 100 EUR на душу населения. Тогда как в странах Евросоюза этот показатель – 13 тыс. EUR. Это говорит о высоком потенциале этого рынка в России. Поэтому, по нашему мнению, ипотека будет развиваться ближайшие пять лет, это практически гарантировано.

Рекреационные зоны ждут поддачи

Денис Кожин / Наступление летнего сезона повышает интерес горожан к активным видам спорта. Однако, как говорят участники рынка, инфраструктура для некоторых видов спорта в городе крайне неразвита. Например, оставляет желать лучшего объем рынка теннисных кортов. ➔

По данным Федерации тенниса, в Санкт-Петербурге действуют 66 спортивных объектов, оборудованных для игры в большой теннис. Из них 41 действует круглогодично, то есть имеет в своем распоряжении закрытые теннисные корты с возможностью поддержания температурного режима. При этом закрытые корты различаются по своей конструкции: на рынке представлены как постоянные сооружения с жестким стационарным каркасом, так и корты с мобильной тентовой купольной конструкцией, так называемые дутики, которые могут быть убраны на летний сезон. Особняком стоят теннисные корты, расположенные в капитальных сооружениях, чаще всего это корты, размещенные на территориях спортивных центров широкого профиля либо в объектах коммерческой недвижимости (бизнес-центрах).

Василий Добня, директор департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, впрочем, говорит, что точное количество теннисных клубов сегодня определить сложно – некоторые делаются для закрытого круга пользователей и не афишируются на рынке.

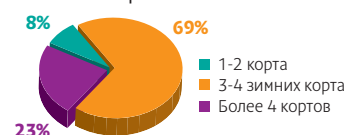
Кортовый концентрат

Сравнивая объекты по географическому признаку, можно отметить, что наибольшее сосредоточение объектов с реализованной теннисной функцией находится в Петроградском и Выборгском районах, что объясняется сложившимися курортно-спортивными зонами Крестовского и Елагина островов и Суздальских озер.

По классу объекты можно условно разделить на две большие группы – специализированные теннисные клубы, в том числе спортивные школы, и спортивные объекты, в которых функция тенниса реализована наравне с другими видами спорта. Незначительно представлен класс теннисных кортов, которые нельзя отнести к этим двум группировкам – это теннисные корты при гостиницах и бизнес-центрах, где, несмотря на то что они являются самостоятельной функцией, основной профиль объекта не связан с предоставлением спортивных услуг.

«Высокая доля специализированных теннисных объектов позволяет говорить о сложившемся высоком спросе на данный тип спортивных услуг как в сегменте любительского, так и профессионального спорта. Для такого типа объектов характерно

Распределение специальных спортивных объектов по числу крытых зимних кортов



Источник: ORIGIN CAPITAL

наличие постоянных секций, ведущих тренеров как детских, так и взрослых групп, расширенный тренерский состав, возможность организации турниров и прочие атрибуты профессионального спорта», – говорят в компании ORIGIN CAPITAL.

Если говорить о спортивных объектах широкого профиля, реализующих функцию тенниса, то они представлены в основном несетевыми спортивными клубами, предлагающими услуги для широких слоев населения. Здесь под одной крышей объединены различные спортивные направления – от бассейна до боулинга.

Таким образом, типовой комплекс услуг, сопровождающий предоставление в аренду теннисного корта, содержит услуги персонального тренера либо возможность тренироваться в группе, возможность посещения сауны и кафе после тренировки. В некоторых объектах, относимых к элитному сегменту, присутствует услуга VIP-раздевалок (ТК «Династия», СК Fitness Palace).

Стоит отметить, что наибольший пакет неспортивных услуг представлен больше в многопрофильных спортивных центрах, чем в специализированных теннисных клубах, что объясняется широким охватом сегментов спроса за счет клиентов, посещающих в том числе другие секции.

Эти секции в основном являются тренажерными и аэробными залами (представлены практически в половине случаев), площадками для игровых видов спорта (которые зачастую и выполняют функцию теннисного корта), а также бассейнами. Последние две функции представлены в трети объектов.

Что касается специализированных спортивных объектов – теннисных клубов, то их размеры колеблются от небольших объектов районного значения с 2-3 кортами (теннисный клуб в парке «Сосновка» или

Распределение объектов по классу



Источник: ORIGIN CAPITAL

теннисный клуб «Фортуна» в Кировском районе), до огромных объектов, способных принимать кубковые турниры – теннисный клуб «Хасанская» в Красногвардейском районе (13 крытых кортов), теннисный клуб «Динамо» на Крестовском острове (6 кортов).

С ракеткой наготове

Стоимость создания теннисного корта сегодня невелика – можно уложиться в 2-3 млн рублей. Сроки же окупаемости сильно зависят от локации корта – в среднем вложения в такую инфраструктуру окупаются за 5-10 лет.

Стоимость создания теннисных кортов сегодня зависит от формата клуба и покрытия кортов. «Например, есть открытые грунтовые корты (самый дешевый вариант, работают только летом), есть «дутики» (более дорогой вариант, воздухоопорные конструкции, работают круглый год), есть капитальные здания (самый дорогой вариант, тоже работают круглый год). Примерный уровень затрат на строительство: грунтовые корты (3 корта) – около 2-3 млн рублей, «дутик» (3 корта) – около 10 млн рублей, каркасная конструкция (3 корта) – около 20 млн рублей», – уточняет господин Добня.

По его мнению, корты окупаются в течение 5-10 лет в зависимости от формата и уровня клуба, покрытия, прав на землю, инфраструктуры и т. п.

Дмитрий Егоров, директор филиала БКС «Премьер» в Санкт-Петербурге, говорит, что окупаемость вложений также может отличаться в зависимости от региона – теоретически в престижном районе мегаполиса аренда корта поможет отбить инвестиции за 3-5 лет, в среднем же такие сооружения имеют срок окупаемости в 7-10 лет.

Рассчитать окупаемость проекта мешает отсутствие стабильной ценовой политики на услуги кортов в городе. «Интересной особенностью является нестабильность ценовой политики на аренду в утренние часы как среди специализированных, так и многопрофильных спортивных объектов. Так, несмотря на то что средняя стоимость в первом классе объектов колеблется на уровне 1200-1400 рублей в час, на некоторых объектах она достигает 2000 рублей в час (ТК «Глория», «Фитнесс-Палас», «ВедаСпорт», ТК им. Никифорова), практически сравниваясь со стоимостью вечерней игры. При этом на других объектах это время имеет наиболее низкую арендную ставку на уровне 800-900 рублей (СЦ им. В. Алексеева, ТК «Елагин остров», СЦ «Динамо»», – говорят в ORIGIN CAPITAL.

Тем не менее участники рынка полагают, что рынок ждет продолжение роста.

«Логично предположить, что потребность в кортах будет расти в местах крупномасштабного строительства жилья (в основном на периферии города, вокруг КАД, в новых жилых районах)», – рассуждает господин Добня.

«Потребность жителей крупных городов в спортивных объектах и в частности в теннисных кортах я оцениваю как высокую. Во-первых, в последние годы в нашей стране активно популяризируется спорт и здоровый образ жизни, что стимулирует граждан «бросать курить и вставать на лыжи». Во-вторых, теннис можно рассматривать как спорт для представителей среднего класса, и если делать тренировки доступнее, увеличивая число кортов, то желающих арендовать и заниматься этим престижным спортом будет предостаточно», – соглашается с ним Дмитрий Егоров.

Уровень цен на аренду теннисных кортов, рублей



Источник: ORIGIN CAPITAL

28 апреля
Елена Викторовна ЗАРЯ,
директор ЧОУ ДПО БУЦ «Эксперт»

29 апреля
Антон Андреевич САВИЦКИЙ,
председатель совета
СРО НП «Региональное объединение»

1 мая
Александр Ариольдович БРАВЕРМАН,
генеральный директор Федерального фонда
содействия развитию жилищного строительства

Владимир Анатольевич ЧМЫРЕВ,
член совета НОСТРОЙ, президент
СРО НП «Балтийский строительный комплекс»

7 мая
Николай Алексеевич ЗУБОВ,
генеральный директор ООО «Тоннельный отряд – 4»,
ЗАО «Железобетонные конструкции и детали»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

12.05.2014 Точки роста: Невский район	19.05.2014 Точки роста: Охта	26.05.2014 Приложение: Энергетика и инженерная инфраструктура	02.06.2014 Рубрика: Управление и рынок труда
Технологии и материалы: Рынок кабельной продукции	Технологии и материалы: Энергоэффективные технологии в строительстве	Технологии и материалы: Рынок теплоизоляционных материалов	Технологии и материалы: Опалубочные системы
Коммерческая недвижимость	Архитектура	Экология	Экспертиза
	Реставрация исторических парков и садов		
	Загородная недвижимость		
	Жилье		

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



Конвертация посетителей аквапарка в посетителей торгового центра и наоборот относительно невелика

Инвестиционные брызги

Денис Кожин / Прошло более трех месяцев с момента закрытия аквапарка «Вотервилль». В среде участников рынка нет единого мнения о том, возникла ли в связи с этим повышенная нагрузка на оставшиеся два аквапарка в городе. Однако новые центры водных развлечений городу не помешают, полагают специалисты.

Аквапарк «Вотервилль» был закрыт в середине января; как сообщалось, Инспекция по труду и Роспотребнадзор в ходе проверок насчитали более 40 нарушений. ГСУ СК РФ по Петербургу возбудило уголовное дело по статье 238 («Оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности»). Известно, что проверки начались еще в июне 2012 года, когда из-за несчастного случая в аквапарке погиб 7-летний ребенок.

О том, когда откроется аквапарк, комментариев ни одна из сторон не дает.

Между тем участники рынка пока отмечают, что рынок водных развлечений в городе все еще имеет большой потенциал.

В Санкт-Петербурге сегодня построено три крытых аквапарка, которые вместе могут принять одновременно чуть более

3 тыс. посетителей. Как полагают специалисты, для большого, постоянно растущего северного города, теплый сезон которого ограничен, это немного.

«С закрытием «Вотервиля» ситуация стала еще более сложной», – считает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь».

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, имеет несколько иную точку зрения: «В целом рынок Петербурга не насыщен аквапарками, но при этом нельзя говорить о том, что закрытие «Вотервиля» серьезно повлияло на рынок. Как правило, посещение аквапарка является целевой поездкой, а выбор делается в пользу того или иного проекта только исходя из личных предпочтений».

С точки зрения географического охвата рынка существующие аквапарки расположены преимущественно в северной части города: «Вотервилль» обслуживал жителей Васильевского острова, частично Петроградского и Центрального районов, аквапарк «Родео Драйв» – жителей северных районов города, аквапарк «Питерлэнд» – жителей северных и частично восточных районов города. Неоднократно девелоперы, реализующие проекты на юге города, заявляли о включении в свои проекты аквапарков, но пока ни один из них не был реализован.

Нередко аквапарки включают в состав торгово-развлекательных комплексов, поскольку крупные развлекательные операторы зачастую становятся неким маг-

нитом, формирующим поток посетителей. «Но стоит отметить, что в силу объективных причин зачастую конвертация посетителей аквапарка в посетителей торгового центра и наоборот относительно невелика», – говорит господин Харченко.

Иного мнения придерживается Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besag в Санкт-Петербурге. Она отмечает недостаток объектов данного формата как в Санкт-Петербурге, так и в России в целом. «Сегодня большое количество регионов не имеет аквапарков, а если бы эти проекты стали реализовывать на территории торговых комплексов, они могли бы стать хорошими точками притяжения клиентов. Разумеется, в первую очередь речь идет о крупных городах, где подобные проекты могут пользоваться спросом и достаточно быстро занять свою нишу на рынке. В небольших по площади и населению городах посещения аквапарков могут иметь разовый характер, а значит, больше года такие проекты не прослужат. Я считаю, что ТРК «Питерлэнд» является удачным современным проектом, который по многим характеристикам превосходит другие объекты. Хорошая логистика, наличие необходимой инфраструктуры, отличная локация, а также наличие грамотной концепции продвижения выделяют объект на фоне остальных. Кроме того, находясь на третьем этаже торгового комплекса, посетители могут наблюдать за происходящим в аквапарке благодаря панорамному остеклению и принять незапланированное решение посетить аквапарк. Стоит отметить, что сначала все внимание было сконцентрировано на аквапарке, и уже после посетители получили прекрасную возможность посещения торгового центра, что только разогрело их интерес. Таким образом, можно считать, что аквапарки действительно генерируют потоки посетителей торгового центра».

цифра

3 тыс.

посетителей – суммарная единовременная емкость трех аквапарков Петербурга

Водный потенциал северных широт

Денис Кожин / Операторы рынка отмечают, что у России, где купальный сезон не превышает трех месяцев, огромный потенциал для развития рынка водных развлечений.

Но размер инвестиций в такой парк развлечений составляет миллионы долларов, поэтому крытые аквапарки размещают в городах с населением более 1 млн человек, для того чтобы обеспечить наименьший срок окупаемости. Наибольшее количество аквапарков сосредоточено в южных районах Российской Федерации. Но даже в крупных городах такой проект может окупиться не ранее чем за 5-7 лет, так как инженерное оборудование и аттракционы импортируются, что сильно удорожает проект.

По оценкам Альберта Харченко, генерального директора East Real, инвестиции в строительство крупного центра водных развлечений могут составить ориентировочно 25-30 млн USD, срок окупаемости такого объекта составляет от 15 лет. «Зачастую аквапарки включают в состав торговых центров. Синергетический эффект уменьшает срок окупаемости до приемлемых 10-12 лет. При этом аквапарки нуждаются в постоянном техническом управлении, что, безусловно, требует дополнительных серьезных затрат», – поясняет господин Харченко. Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL, впрочем, полагает, что сроки окупаемости для парков водных развлечений сегодня несколько меньше: «Аквапарки – это спец-

ифическое развлечение, поэтому чем больше численность города и близлежащих населенных пунктов, тем масштабнее проект можно построить, и он будет более привлекателен как для посетителей, так и для девелопера с финансовой точки зрения. В среднем инвестор тратит около 60 тыс. рублей за 1 кв. м при строительстве аквапарка. Все водные аттракционы привозятся из-за рубежа, что тоже влияет на стоимость проекта. Сроки окупаемости составляют около семи лет». Некоторые аналитики полагают, что городу нужны не большие аквацентры, а небольшие зоны со спа-комплексами и бассейнами. Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpri, уверен, что на сегодняшний день Петербург

перенасыщен аквапарками, такими как «Вотервилль» и «Питерлэнд». «На мой взгляд, в городе не хватает аквацентров с курортными спа-зонами, которые сейчас очень популярны в Финляндии. Нехватка бассейнов – другая насущная городская проблема, о которой стоит задуматься. Аквапарки и семейные спа-центры необходимо построить в пригородных зонах Петербурга, таких как Всеволожск и Курортный район. Людям не придется выезжать в Финляндию для проведения такого типа досуга. Цена строительства аквапарка в зависимости от уровня и качества объекта может составлять от 3 до 10 млн EUR». Отчасти такое мнение подтверждает Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, который говорит, что люди редко посещают один и тот же аквапарк чаще чем 3-4 раза подряд. Срок окупаемости такого небольшого аквапарка, по

мнению господина Богданова, во многом зависит от управления и может составлять от 10 лет и до бесконечности. Аналитики полагают, что в регионах также есть большой потенциал роста рынка водных развлечений. Например, в феврале 2014 года Северо-Западный региональный центр ОАО «Банк ВТБ» открыл кредитную линию объемом 1,2 млрд рублей сроком до сентября 2020 года для строи-

тельства первого в Пскове многофункционального комплекса «Акваполис», в котором помимо торговой галереи предусмотрен аквапарк, рассчитанный на 800 человек в день. Аналитики полагают, что подобный формат будет востребован в городе. Площадь комплекса «Акваполис» составит 65 тыс. кв. м. Помимо аквапарка в нем предусмотрена торговая галерея на 100 операторов. Дата открытия – I квартал 2015 года.

мнение



Сергей Богданович, управляющий директор ORIGIN CAPITAL:

– Недостатком является то, что этот сегмент развлечений сильно поддается влиянию кризиса и желанию населения сэконоимить. Стоит отметить и то, что аквапарки в России пока не соответствуют необходимому уровню безопасности, как на Западе. В связи с этим возникает множество проблем с содержанием аквапарка.

В поисках лучших условий

Роман Русаков / Кризис 2008-2009 годов отметился массовой ротацией арендаторов бизнес-центров – компании искали более дешевые предложения, а владельцы офисных комплексов развернули настоящую войну за клиентов. Эксперты полагают, что если кризис повторится, ротация будет, но уже не в таких масштабах. ➔

Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи ГРУПП», полагает, что если кризис будет нарастать, то ротация арендаторов будет неизбежна. «Связано это будет с необходимостью сокращения издержек для владельцев бизнеса, что приведет к смене локации, сокращению площадей и персонала», – говорит он.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, полагает, что компании должны проявлять мобильность и принимать решение о смене бизнес-центра в зависимости от состояния рыночной конъюнктуры. При этом он считает, что причины переезда всегда более существенны, чем разница цен в рамках одного класса бизнес-центра. «При значительных рыночных изменениях всегда проще передоговориться со своим арендодателем и остаться в прежнем помещении. Главными причинами для переезда являются недостаток места или потребность в принципиально другом классе помещения. Если компании необходимо сократить расходы, то есть смысл понизить уровень своего бизнес-центра, где цена арендуемого офиса будет существенно ниже», – рассуждает господин Богданов.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, согласна с коллегой: «Переезд зависит от так называемого жизненного цикла компании, и причиной необязательно является оптимизация расходов. Переезд может быть обусловлен тем, что компания растет и хочет расширить помещения, а тот бизнес-центр, где она размещается, не в состоянии предложить дополнительные площади. Говорить о переманивании со стороны конкурентов я бы вообще не стала – если арендатора устраивают условия своего размещения, он не станет переезжать, чтобы сэкономить 100-200 рублей за 1 кв. м площади. Все, безусловно, зависит от уровня компании и площадей, которые она занимает, но стоимость никогда не является единственным критерием выбора бизнес-центра. Важно его расположение, транспортная доступность, удобство сервисов, наличие паркинга, статусность объекта, внешняя и внутренняя эстетика и многое



В связи с неопределенностью текущей политической и экономической ситуации арендаторы не предпринимают «резких движений»

другое. В Петербурге есть предложения и по 750 рублей за 1 кв. м, но и они до сих пор простаивают с высокой долей вакантных площадей».

Госпожа Пономарева уверена, что не вполне корректно сравнивать текущую ситуацию с прошлым кризисом. «Кризис 2008 года характеризовался значительным падением банковского кредитования, поэтому многие компании, работавшие на кредитных средствах, потеряли финансовую устойчивость. Сокращались штаты, компании переезжали в более дешевые офисы. Кредитная политика банков с тех пор изменилась – она стала и остается более осторожной. Кредиты выдаются тем бизнес-заемщикам, которые с высокой долей вероятности готовы по ним платить. Эти компании и дальше могут рассчитывать на кредитные линии», – рассуждает госпожа Пономарева.

Впрочем, пока, по данным Colliers International, ситуацию на офисном рынке можно охарактеризовать как временное затишье. «В связи с неопределенностью текущей политической и экономической ситуации арендаторы не предпринимают «резких движений», что характеризует и уровень чистого поглощения в I квартале. По предварительным данным, он не превысил 5000 кв. м, хотя при этом отрицательной динамики мы не наблюдаем. Арендные ставки по итогам I квартала остались на уровне конца прошлого года. Средний уровень ставок в классе А составил 1300-1500 рублей за 1 кв. м без учета НДС, что касается ставок в классе В, они остаются на уровне 970-980 рублей/кв. м/год», – подсчитал Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

МНЕНИЕ



Дмитрий Тарасов,
директор
департамента
аренды компании
KR Properties:

➔ При усугублении кризисных явлений в экономике ротация усилится в первую очередь в окраинных бизнес-центрах, которые уже сегодня испытывают сложности с привлечением компаний-арендаторов. В центральных же локациях, где с каждым годом обостряется дефицит качественных свободных площадей при стабильно высоком спросе, и уровень вакансии, и ротация будут по-прежнему низкими. Кроме того, стоит отметить, что в России на протяжении последних 2-3 лет наблюдалась тенденция увеличения сроков аренды офисных площадей – бизнес-центры класса А, особенно в традиционно престижных локациях, арендуются еще на этапе строительства и на длительный срок. Побудить статусных и «устойчивых» арендаторов к переезду смогут только непреодолимые финансовые проблемы. Немного другой ситуации можно ожидать в сегменте офисов класса С. Здесь в результате сокращения разрыва в ставках между С и В, происходящего на фоне кризиса, возможна миграция существенной доли арендаторов в более качественные объекты. Иными словами, кризис, если он все-таки наступит, может открыть супербюджетным арендаторам «дверь» в офисы класса В.

Цена вопроса смены места

Роман Русаков / Эксперты говорят, что проблема частой ротации – в любой ситуации, кризисной или стабильной – это прежде всего признак непрофессионализма управляющей компании или же изначальной нежизнеспособности объекта коммерческой недвижимости.

Дмитрий Тарасов, директор департамента аренды компании KR Properties, полагает, что в качественных бизнес-центрах даже в кризисные 2008-2009 годы частота смены арендаторов сохранялась на низком уровне.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», говорит, что пока

нет каких-либо признаков, указывающих на то, что ротация арендаторов в скором времени вырастет: «В нашей сети ротация в 2013 году уменьшилась на 4% по сравнению с 2012 годом. 16% наших сделок – расширение существующих арендаторов, поэтому для нас необходимо арендатора переехать в более крупный офис – это далеко не всегда потеря клиента. В целом мы наблюдаем тенденцию переезда компаний в бизнес-центры более высокого класса в последние годы. При этом арендаторы не готовы переплачивать за какие-то экстраопции, как в Москве, а скорее выберут предложение с качественной локацией с хорошими характеристиками

объекта класса А, без «умных» и прочих дорогостоящих услуг, но по рыночной цене. Пока ситуация в экономике никак не отразилась на ротации арендаторов в наших бизнес-центрах». Участники рынка говорят: переезд из одного офиса в другой – дело весьма затратное, причем нужно учитывать не только прямые затраты – погрузил мебель в грузовик и перевез, – но и косвенные. Сюда относится прежде всего влияние переезда на работу компании: необходимость менять юридический адрес, перевозить АТС, информировать партнеров и клиентов о смене адреса. «Конечно, арендатор может переехать и в более дешевый

офис. «Переманивают» арендаторов дешевой редко, хотя во время кризиса были случаи, когда один бизнес-центр рассылавал арендаторам другого письма, сообщая, что у него площади дешевле. Эффективно ли это – спорный вопрос: скорее всего, в таком

случае переедут те, кто и так собрался переезжать. Собираются дешевой площадью для арендатора тоже бывает рискованно: нужно внимательно смотреть, почему офис такой дешевой. К примеру, бизнес-центр может экономить на службе эксплуатации – технические специалисты приезжают только в конкретное время, а не круглосуточно – или на

чем-либо еще», – рассказал Евгений Якушин, генеральный директор УК «Система». «Что касается смены бизнес-центра – это почти всегда достаточно затратное мероприятие. Поэтому любой переезд должен быть финансово обоснован. 100% оставаться не надо там, где площадка мешает привлекать профессиональных сотрудников», – резюмирует господин Тарасов.

МНЕНИЕ



Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи ГРУПП»:

➔ Сколько стоит переезд, сказать сложно, так как это зависит от очень многих факторов: занимаемой площади, количества сотрудников и т. д. Что касается более дешевого предложения, то на данный момент явно выраженных ценовых войн нет, как, впрочем, и крупной ротации, а все крупные контракты, заключенные в последнее время, в основном связаны с процессом переезда Газпрома в Санкт-Петербург.



Геннадий Сыромятников, глава представительства Hünnebeck в Санкт-Петербурге

Геннадий Сыромятников, имеющий 17-летний опыт работы в опалубочном бизнесе и ныне занимающий должность главы представительства Hünnebeck в Санкт-Петербурге, в интервью газете «Строительный Еженедельник» поделился своими соображениями по поводу дальнейшего развития рынка опалубки.

– С чего началась история бренда Hünnebeck?

– Без ложной скромности скажу, что компания Hünnebeck является одним из родоначальников опалубки как строительной технологии. Предприятие было основано в 1929 году доктором Эмилем Морицем Хюннебеком как небольшая организация. Следует отметить, что компания изначально презентовала себя на рынке как производитель стали и стальной продукции для строительной отрасли и входила в состав концерна ThyssenKrupp AG. Дюссельдорф, и вообще Рурский регион, где размещалось данное производство, являлся самым развитым металлообрабатывающим регионом в Германии. Этот факт особенно важен для последующей трансформации нашей компании в крупного производителя опалубочных систем, которые большей своей частью состоят из стальных элементов. Именно это главным образом отличает опалубку Hünnebeck от продукции остальных иностранных производителей, которые на заре своей деятельности активно занимались деревообрабатывающим бизнесом. Условно говоря, мы производим «Хюннебек» и подразумеваем сталь, а если мы говорим ... – подразумеваем дерево!

Официальное производство систем опалубки под брендом Hünnebeck началось в 1961 году. Имея сталелитейный опыт, компания добавила прочности и надежности выпускаемой продукции. Это особенно актуально, так как вопросы качества металла, из которого состоят опалубочные системы, – это самая главная обсуждаемая проблема на рынке.

– Как давно компания работает на российском строительном рынке?

– Hünnebeck сотрудничает с российскими строителями более 10 лет. Головной офис компании находится в Москве. В связи с интенсивным развитием рынка опалубки в Северо-Западном регионе и расширением структуры компании было принято решение об открытии филиала в Санкт-Петербурге. Здесь, по нашему мнению, рынок опалубки является довольно насыщенным и насчитывает множество как российских, так и зарубежных игроков. Парадоксально, но виды опалубки,

HÜNNEBECK

Опалубка со стальным характером

В конце 2013 года немецкая компания Hünnebeck – один из крупнейших мировых производителей систем опалубки – открыла свое представительство в Санкт-Петербурге. ➔

используемые на местном рынке, рассчитаны на экстенсивный путь развития строительства, то есть увеличение трудозатрат из-за применения менее передовой и продвинутой техники. Качество поверхности бетона тоже зачастую оставляет желать лучшего. Но наши надежды связаны с уменьшением трудозатрат и повышением качества поверхности бетона в получаемой конструкции.

– А в чем особенность, новизна тех опалубочных систем, которые компания Hünnebeck поставляет петербургским строителям?

– Наверное, я скажу крамольную вещь, но опалубочные системы известных иностранных фирм сейчас более-менее похожи друг на друга. Но мудрая поговорка гласит: «Дьявол кроется в деталях». Поэтому менеджеры по продажам в поте лица доказывают клиентам, что отверстия в их опалубке имеют самую удобную форму, а элементы – простоту монтажа и т. д. Активно обсуждаются вопросы качества стали. Самое интересное, при этом никто не имеет представления, из какой же все-таки стали сделана опалубка, так как в большинстве компаний это тайна за семью печатями, которую не раскрывают даже сотрудникам. Со своей стороны, я уверенно заявляю о высоком качестве стали, из которой сделана опалубка Hünnebeck. И подтверждением этому является тот факт, что история компании имеет «металлические корни», о которых я рассказывал ранее.

– Строителей беспокоит качество поверхности бетона в получаемой конструкции?

– Да, это и понятно. От качества поверхности бетона зависит не только экономика проекта, то есть дополнительные трудозатраты, которые нужны, в прямом смысле, на сглаживание полученной конструкции, но и – что не менее важно – эстетика и красота построенного здания. В связи с этим новые архитектурные веяния, которые идут к нам из-за границы, повышают требования к качеству поверхности бетона. Например, недавно я был в здании Главного штаба, где представлена экспозиция Эрмитажа. Кроме «Черного квадрата»



PLATINUM



TOPMAX



TOPEC

схеме: «большое количество дешевых рабочих монтирует и демонтирует опалубку, которая требует больших трудозатрат». Именно таким образом строители пытаются обеспечить то, что требуется на любой стройке – скорость возведения объекта.

Опалубка Hünnebeck экономит самое драгоценное, что есть у строителя, – время. Кроме этого, она требует минимального числа рабочих, занятых в ее монтаже. Более того, наше оборудование сделано из качественного материала и может служить до 1500 циклов.

Ярким подтверждением этих слов как раз служит опалубка для стен PLATINUM, которая была специально разработана для сокращения трудозатрат. Мощные штыри системы выдерживают давление бетонной смеси до 100 кН/кв. м и могут обслуживаться только с одной стороны опалубочного блока.

Другая наша опалубка – TOPMAX – используется для перекрытий. Это первый на российском рынке современный продукт, где в качестве «стола» большой площади (горизонтальной конструкции) была применена металлическая рама с палубой. Новейшая конструкция данной опалубки сокращает затраты на перевозку, логистику и монтаж. Из-за своей компактности в одном и том же складском помещении можно разместить до 70% больше щитов TOPMAX, чем аналогичной продукции на основе деревянных балок. Проще говоря, данная опалубка проста в эксплуатации – для начала работы с ней достаточно пристегнуть металлические стойки. Другие опалубочные «столы» имеют большее число элементов, что требует дополнительного времени на их сборку на стройке.

Еще один инновационный продукт от Hünnebeck – это опалубка для перекрытий TOPEC. Она состоит из мелких щитов и монтируется вручную. В ней используются всего два элемента – стандартная стойка для перекрытий и щит. Судите сами, во сколько раз это экономит время и затраты строителя.

Мы поддерживаем своих клиентов, оказываем профессиональные и компетентные консультации. Мы всегда готовы предложить им более оптимальные и выгодные решения в области безопасности и продуктивности существующих и инновационных технологий, что, в свою очередь, может сыграть решающую роль в успешности их проекта.

Казимира Малевича мне как специалисту было интересно посмотреть качество лицевого бетона, который применили там архитекторы. Лицевой бетон использовался также для поверхности центральных колонн нового терминала Пулково. А это значит, что технологии не стоят на месте, постоянно развиваются, а значит, есть куда стремиться в плане использования опалубочной техники.

Остается добавить, что при строительстве жилых и торговых зданий ультрасовременные системы опалубки Hünnebeck обеспечивают как реализацию сложной геометрии, так и создание бетонных поверхностей с декоративным качеством.

– За счет чего достигается эффект снижения трудозатрат при использовании опалубки Hünnebeck?

– Все просто. Сегодня применение опалубки на стройках Петербурга, да и, можно сказать, по всей России идет по



Мост на острове Русский

HÜNNEBECK
A BRAND COMPANY

Контакты представительства в г. Санкт-Петербурге:
глава представительства
Геннадий Владимирович Сыромятников
Тел.: (812) 578-50-86
Факс: (812) 578-50-86
Моб. тел.: +7 (921) 935-38-55
Email: GSyromyatnikov@harsco.com
Адрес: Санкт-Петербург, ул. Маршала Говорова, 39

Страхование ответственности застройщиков: проблемы и перспективы

С 1 января 2014 года вступили в силу изменения в закон 214-ФЗ «О долевом участии в строительстве многоквартирных жилых домов», предусматривающие обязанность застройщиков страховать свою ответственность перед дольщиками. ➔

Станислав Мацелевич считает, что главная проблема, с которой столкнулись застройщики в ходе применения закона, – нежелание большинства страховых компаний страховать их ответственность. Свое видение решения этой проблемы он высказал газете «Строительный Еженедельник».

По мнению руководителя аппарата Национального объединения застройщиков К.В. Холопика, причина этого в следующем. Большинство страховщиков привыкли работать на марже, перестраховывая свою ответственность у западных перестраховщиков и не неся реальных рисков. Однако рынок перестрахования ответственности застройщиков пока не существует. Немногие страховщики действительно готовы нести ответственность за свои решения, мало среди них тех, кто разбирается в специфике строительного бизнеса.

Кроме того, чтобы заниматься страхованием ответственности застройщиков, страховая компания должна соответствовать целому ряду жестких требований, касающихся опыта работы, размера уставного и собственного капитала, финансовой устойчивости.

25 марта 2014 года Центральный банк, являющийся регулятором страховой деятельности, направил в Росреестр письмо с приложением перечня страховых компаний, имеющих право страховать ответственность застройщиков. Из более 600 страховых компаний, существующих в стране, в перечень вошли лишь 27. Однако лишь 4-5 из них реально работают на этом рынке.

Две страховые компании, активно занимавшиеся страхованием ответственности застройщиков и предлагавшие низкие тарифы, в перечень Центробанка не вошли. Это СК «Каместра» и «РСТК».

Обе наши страховые компании – Страховая инвестиционная компания и СК «Приоритетное страхование» – вошли в список ЦБ.

Закон предусматривает возможность замены страхования на поручительство банка или членство в обществе взаимного страхования застройщиков.

Однако ни один из банков не готов массово выдавать поручительство за застройщиков. Представитель Сбербанка заявил, что они считают риски, связанные с таким поручительством, гораздо более высокими, чем при ипотечном кредитовании дольщиков.

Представитель Ассоциации российских банков считает конструкцию поручительства, заложенную в законе 214-ФЗ, противоречащей нормам о поручительстве, содержащимся в Гражданском кодексе РФ. В частности, неправильно определены стороны договора поручительства. В результате банк-поручитель, выплатив дольщикам за застройщика стоимость квартир, будет испытывать юридические проблемы по взысканию их с застройщика.

Членство в Обществе взаимного страхования не стало массовым. На настоящий момент в нем состоит чуть более 90 застройщиков. Из них примерно 50 – дочерние структуры группы компаний «ПИК» и около 20 – группы компаний «Мортон». Семь застройщиков вышли из ОВС. Главное негативное последствие членства в ОВС – ничем не ограниченная ответственность по его догам. Разорение одного из крупных застройщиков – члена



Станислав Викторович Мацелевич, генеральный директор НП СРО «Первая гильдия строителей», член правления Союза строителей Омской области, член совета НП СРО МНОС «Сибирь», член экспертного совета по совершенствованию законодательства Национального объединения строителей, член Комитета по инвестиционной политике НОСТРОЙ, председатель совета директоров Центрально-Европейского банка, председатель совета директоров Страховой инвестиционной компании, член совета директоров страховой компании «Приоритетное страхование»

ОВС может спровоцировать лавинообразное банкротство всех его членов.

Для любого бизнесмена важно знать размер своих расходов, чтобы рассчитать себестоимость своей продукции и определить цену, по которой ее рентабельно реализовывать. Однако для членов ОВС размер расходов на страхование ответ-

при этом они оценивают мое финансовое положение. Членство в ОВС означает, по сути, мое поручительство за всех его участников. Как банк будет оценивать эти мои обязательства? Он должен оценить финансовое положение всех членов ОВС, но это нереально большой объем работы. Так я никогда не получу кредит».

Страхование объективно выгодно крупным и надежным застройщикам. Именно они могут страховать свою ответственность дешевле, чем мелкие и ненадежные

ственности непредсказуем, так как он не ограничен страховым тарифом. Он включает в себя еще и платежи по обязательствам членов ОВС, размер которых не берется предсказать и директор ОВС Сергей Пахомов. Бизнес так работать не может.

В процессе общения с одним из крупных московских девелоперов услышал от него следующее: «Ни за что не буду вступать в ОВС. Постоянно кредитуюсь в банках,

Жилищное строительство – наиболее массовый сегмент строительного бизнеса. Оно составляет более 80% всего строительства в стране. Значительная его часть осуществляется в форме долевого участия в строительстве. Каждый день в России заключается в среднем 2000 договоров долевого участия в строительстве.

Ежегодно граждане вкладывают в строительство на основании договоров долевого участия около 1,3 трлн рублей.

Объемы жилищного строительства являются одним из знаковых показателей для каждого из регионов страны.

Поэтому очень важно, чтобы введение страхования ответственности застройщиков жилья не стало препятствием для развития жилищного строительства, не спровоцировало существенного роста цен на жилье.

Механизм страхования объективно выгоден крупным и надежным застройщикам. Именно они смогут страховать свою ответственность дешевле, чем мелкие и ненадежные, и получат дополнительное конкурентное преимущество. Ряд сомнительных застройщиков вообще лишится возможности привлекать деньги дольщиков и будут вынуждены уйти с этого рынка.

Конечно, в полном объеме мы ощутим это через пару лет, сейчас пока имеет место ценовая конкуренция между девелоперскими проектами, которые начаты в прошлом году и по которым страхование не требуется, с новыми проектами, по которым страховка нужна.

Положительная социальная роль страхования ответственности застройщиков состоит в том, что оценивать надежность вложений в девелоперские проекты будут, по сути, не рядовые граждане, являющиеся неквалифицированными инвесторами, а страховые компании в процессе принятия решения о страховании ответственности девелоперов.

Возможно, страховые компании, отвечая рублем за неудачный выбор деловых партнеров среди застройщиков, смогут выполнить миссию по очищению строительной отрасли от недобросовестных участников, которую недостаточно эффективно выполняют саморегулируемые организации строителей.

Нам показалось интересным поучаствовать в этом процессе, с этой целью в прошлом году были приобретены две страховые компании – СК «Приоритетное страхование» и «Страховая инвестиционная компания» (СТИНКО). Сейчас они являются одними из общероссийских лидеров в этой сфере страхования.

Тарифы для большинства застройщиков составляют от 0,5 до 1,5%.

За I квартал 2014 года нами заключено более 1000 договоров страхования ответственности застройщиков, застрахованы более 150 застройщиков из различных регионов нашей страны.

Можно сравнить эти показатели с результатами работы ОВС застройщиков, которое при всем его административном ресурсе за тот же период заключило 170 договоров страхования, застраховав 16 застройщиков.

Мы понимаем, что для застройщиков в работе со страховой компанией имеют значение два момента: цена и оперативность. Мы стремимся сделать так, чтобы работа с нами была максимально удобной для застройщиков.

цифра

27

страховых компаний могут страховать ответственность застройщиков

новости «Союзпестрой»

➤ Координационный совет по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области

1 апреля состоялось заседание Координационного совета по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области под председательством министра транспорта М.Ю. Соколова с участием губернаторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. На заседании был приглашен вице-президент, директор «Союзпестрой», председатель общественного совета при КРТИ Л.М. Каплан. По итогам мероприятия принято решение о поручении «Союзпестрою» подготовки и проведения научно-практической конференции «Интеграция пространственного и транспортного планирования Санкт-Петербурга и Ленинградской области». Конференция должна пройти осенью 2014 года.

➤ Координационный совет по развитию строительной отрасли СЗФО

4 апреля прошло заседание Координационного совета по развитию строительной отрасли Северо-Западного федерального округа, на котором выступил вице-президент, директор «Союзпестрой» Л.М. Каплан: «Главной задачей данного совета является налаживание информационных связей между субъектами Северо-Запада: по строящимся

объектам, потребности в подрядных и субподрядных работах, производстве и поставке строительных материалов, конструкций и деталей. Это должно стать основой работы совета. Речь идет не столько об обмене информацией, сколько об установлении деловых связей между компаниями субъектов Северо-Запада. Только тогда можно будет говорить о «строительном комплексе Северо-Запада», поскольку в настоящий момент такого понятия в реальности не существует». Л.М. Каплан напомнил, что в ранее существовавшей Ассоциации «Северо-Запад» был Комитет по строительству, который успешно занимался решением этой проблемы.

➤ Лев Каплан награжден почетным знаком «За заслуги перед Санкт-Петербургом»

9 апреля на торжественной церемонии открытия Международной строительной выставки «Интерстройэкспо» губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко вручил директору «Союзпестрой» Льву Каплану почетный знак «За заслуги перед Санкт-Петербургом».

➤ Коллективный стенд

9-12 апреля на «Интерстройэкспо-2014» в Ленэкспо «Союзпестроем» совместно со СРО НПП «Союзпестрой-Проект» был организован коллективный стенд, который посетили около 300 чело-

век. Кроме собственной рекламной продукции компании сведения о них были представлены в «Справочнике «Союзпестрой» и «Каталоге строительных услуг и продукции компаний «Союзпестрой» (в электронном виде), а также в «Справочнике проектных организаций». Участие в коллективном стенде для членов обеих организаций было традиционным бесплатным.

➤ Заседание круглого стола по малому и среднему бизнесу

11 апреля в рамках «Интерстройэкспо-2014» «Союзпестроем» было организовано заседание круглого стола «Практические меры по поддержке малого и среднего строительного бизнеса в Санкт-Петербурге». Конкретные разъяснения об упрощенной процедуре получения средств и банковских гарантий для компаний – членов союза дали управляющая Санкт-Петербургским филиалом ОАО «Банк СГБ» Н.В. Филиппова, а также начальник управления Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса О.Н. Махмудова. О системе государственных закупок в соответствии с федеральным законом № 44-ФЗ рассказал заместитель директора «Союзпестрой», директор СРО НПП «Союзпестрой-Проект» А.В. Уртнев. Схему участия в электронных торгах представила помощник директора «Союзпестрой», генеральный директор ООО «Союзпестрой-Инновации» И.Г. Толдова. По итогам мероприя-

тия принят меморандум, который направлен в районные администрации, а также в профильные комитеты Санкт-Петербурга.

➤ 25 лет Санкт-Петербургскому союзу предпринимателей

15 апреля торжественно отпраздновал свою 25-ю годовщину Санкт-Петербургский союз предпринимателей. В праздновании принял участие губернатор Санкт-Петербурга Г.С. Полтавченко, который вручил благодарность за активную работу в совете союза в том числе вице-президенту, директору «Союзпестрой» Л.М. Каплану.

➤ «Строитель года – 2013»

17 апреля состоялось торжественное подведение итогов конкурса «Строитель года – 2013». По поручению губернатора Г.С. Полтавченко председатель Комитета по строительству М.В. Демиденко вручил Льву Каплану благодарственное письмо, где губернатор отметил его большой профессиональный и жизненный опыт, вклад в подготовку квалифицированных кадров отрасли и создание «Союзпестрой», почти 20 лет отстаивающего интересы строительных компаний города. Ему также был вручен «Золотой мастерок» в номинации «За заслуги в строительной отрасли». Среди победителей конкурса – члены «Союзпестрой»: ОАО «Мостострой № 6» в номинации «Лучшая компания в сфере

выполнения госзаказа», ЗАО «РСК» в номинации «Лучшая компания по производству строительных материалов» и ОАО «Банк «Санкт-Петербург» в номинации «Лучший банк на строительном рынке». Кроме того, спецприза «За активное участие в конкурсах профессионального мастерства» удостоился ЗАО «47 ТРЕСТ».

➤ Общественный совет при КРТИ

21 апреля состоялось заседание общественного совета при КРТИ под председательством Л.М. Каплана. Был рассмотрен вопрос о перспективах развития и вариантах проектирования пешеходных переходов в Санкт-Петербурге. О практике решения данной проблемы в других городах России рассказала главный редактор журнала «Мир недвижимости» И.В. Савельева. О существующей в Санкт-Петербурге практике создания пешеходных переходов – начальник отдела проектирования КРТИ А.В. Шашков. О результатах своих научных разработок по схемам организации движения транспортных и пешеходных потоков на регулируемых перекрестках сообщил доцент СПбГАСУ А.М. Плотников. О наиболее опасных с точки зрения безопасности пешеходов местах Санкт-Петербурга рассказал полковник ГИБДД А.Ю. Филиппов.



И. П. ПЕТРОВ / РЕДАКЦИЯ

Весенний «Жилпроект» показал инструменты инвестиций

Около 100 тематических мероприятий, порядка 300 экспонатов, 8 автобусных туров по новостройкам – таковы итоги двух дней работы выставки-семинара «Жилищный проект».

В рамках выставки состоялись мероприятия по коммерческой недвижимости. В условиях нестабильности экономической ситуации недвижимость остается оптимальным инструментом инвестирования средств. Как полагают эксперты по долевого строительству корпорация «Адвекс. Недвижимость» Наталья Дембовская, реальная доходность вложений в строящееся

жилье сегодня составляет 20% годовых. «Чтобы стабильно получать такой доход, надо купить квартиру даже не на стадии котлована, а на стадии забора, «вынуть» деньги через год-два, продав объект по договору цессии, и вложить их в следующий объект на таком же этапе», – пояснила она. По мнению эксперта, успех инвестирования зависит от верной оценки локации и ликвидности объекта. Если жилье покупается не для перепродажи на высокой стадии готовности, а для сдачи в аренду, то следует остановить выбор на квартирах небольшого метража, передающихся покупателям с ремонтом под ключ.

Впрочем, сдача жилья в аренду перестает быть наилучшим способом заработка. «Квартира площадью около 45 кв. м, если ее сдавать, будет в среднем приносить ежемесячный доход в размере 25 тыс. рублей. Зато такая же квартира, переведенная в фонд нежилых помещений и приспособленная под коммерческое помещение, принесет 75-100 тыс. ежемесячно», – рассказала генеральный директор АН «Русский дом» Людмила Синьковская. Такие объекты практически гарантируют сохранность вложенных средств. При этом коммерческую недвижимость проще продать, подчеркнула Людмила Синьковская.

Значительная часть мероприятий «Жилищного проекта» помогла посетителям сориентироваться в многообразии объектов. Предпочитающие жить в собственном доме получили исчерпывающую информацию о коттеджных поселках, которые строятся в основном к северу и к югу от мегаполиса. Для тех, кто хотел увидеть возможные места проживания своими глазами, были устроены автобусные туры на новостройки Адмиралтейского, Центрального, Московского, Красногвардейского и Красносельского районов Петербурга и Всеволожского района Ленобласти, а также



Фото: Алексей Александрович и Светлана Ширяшова

на загородные объекты Пушкина и Гатчины. В зале «Где жить?» прошли семинары, на которых потенциальным покупателям рассказали об инфраструктуре, предложениях и ценах в локациях с высокой концентрацией новостроек эконом-класса. Из обжитых «спальных» был представлен популярный у горожан Приморский район. По словам ризлторов, почти на всей его территории (кроме

Каменки) сегодня обозначился небольшой дефицит предложения, так как большинство строек подходит к завершению, а новые объекты единичны. Новостройки сместились на окраины мегаполиса. Посетители «Жилпроекта» имели возможность услышать о плюсах и минусах проживания в новых микрорайонах на территории Шушар, Мурино и Кудрово, а также на Парнасе.



Фото: Алексей Александрович и Светлана Ширяшова



Фото: Алексей Александрович и Светлана Ширяшова

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

Следующая выставка-семинар состоится 5 июня в театре «Балтийский дом». Разделы мероприятия: городская и загородная недвижимость. Вход свободный. Дополнительная информация на сайте ЖИЛПРОЕКТ.РФ и по тел. (812) 32-701-32.

При подготовке статьи были использованы материалы bn.ru.

И. П. ПЕТРОВ / РЕДАКЦИЯ

Парадные задумались об отделке

Андрей Семериков / Застройщики Петербурга сравнительно недавно стали уделять внимание отделке мест общего пользования (МОП). Еще лет пять назад ею занимались по остаточному принципу. При этом эксперты уверяют, что именно этот штрих способен придать дому «товарный вид».

По словам Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besar, об отделке мест общего пользования российские застройщики начали задумываться лишь около пяти лет назад.

Владимир Трекин, директор по строительству ООО «КВС», добавляет, что внешний вид МОП наряду с фасадами и проектом благоустройства территории служит визитной карточкой объекта.

Аналитики «Лемминкяйнен Рус» говорят, что если раньше местами общего пользования в основном занимались по остаточному принципу, то в последние годы застройщики стали намного более внимательно относиться к вопросу отделки МОП. «Во многом это связано с обострившейся борьбой за покупателя, в которой застройщики стараются максимально отделиться от конкурентов и придать своим жилым комплексам уникальные характеристики», — объясняют специалисты компании.

Часть экспертов считает, что качественная отделка МОП важна для покупателей жилья и может стать решающим аргументом в принятии решения о приобретении квартиры в том или ином доме.

«Входная группа и другие общественные зоны — это то, что в первую очередь видит покупатель, его друзья и знакомые, это «визитная карточка» дома», — отмечает Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб». — По данным опроса наших покупателей, клиенты хотят, чтобы МОП были просторными, светлыми, с использованием в отделке качественных материалов. Есть пожелания и по функциональности: с прямыми угла-



Согласно анализу предпочтений покупателей, оригинальность оформления мест общего пользования не входит в топ-5 значимых параметров

ми, дополнительными местами для колясок и велосипедов».

Елена Беседина, директор по продажам O2 Development, рассказывает, что, согласно анализу предпочтений покупателей, оригинальность оформления мест общего пользования не входит в топ-5 значимых параметров. «Все это сказывается на себестоимости объекта и конечной стоимости квартир для покупателей. Поэтому функциональные и декоративные элемен-

ты, которые выходят за рамки стандартной отделки, являются дополнительными и воспринимаются как преимущество только покупателями жилья комфорт-класса и выше», — уверена госпожа Беседина.

Неудовлетворенный спрос потребителей на первичное жилье еще достаточно высок, поэтому внимание на отделку МОП обращают в последнюю очередь, считает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

Качественная отделка МОП не ударит по карману застройщика, говорят эксперты. «Уход от базового стандарта (плитка и окраска) в сторону индивидуальности МОП в рамках стоимости объекта — это затраты, которые не критичны для экономических показателей проекта», — заключает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Владимир Трекин подсчитал, что в среднем затраты на отделку помещений в МОП домов эконом-класса составляют 400 рублей за 1 кв. м, стен — 2,7 тыс. рублей, полов — 2 тыс. рублей. Эти цифры, по его словам, могут существенно различаться в зависимости от дизайн-проекта и страны — производителя материалов.

По оценкам госпожи Валуевой, качественная отделка по индивидуальному дизайн-проекту для домов массового сегмента может обходиться в среднем в районе 13-18 тыс. рублей за 1 кв. м, включая материалы и работы. «Все зависит от материалов — дорогие напольные и настенные покрытия удорожают проект», — поясняет эксперт.

цифра

13-18 тыс.

рублей за 1 кв. м составляют затраты на отделку МОП

Зависимость от класса

Андрей Семериков / Эксперты рынка отмечают, что отделка и наполнение МОП зачастую зависят от класса объекта. Так, в жилых комплексах эконом-класса будет набор минимум, а в домах высокого класса все ограничивается лишь фантазией дизайнера.

Класс объекта напрямую влияет на набор опций, которые предусматриваются для МОП, а также на индивидуальный подход к дизайну общих зон. «Отделка МОП — это один из параметров, по которым идет основная конкуренция среди проектов эконом-класса. В борьбе за покупателя в этой ценовой категории застройщики уделяют все больше внимания отделке квартир, фасадным и инженерным решениям», — говорит Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб».

По словам аналитиков «Лемминкяйнен Рус», изменение в отношении застройщиков к отделке МОП наиболее явно прослеживается в комфорт-классе. «Если в недвижимости категории элита и бизнес требования к МОП всегда было

повышенными, то в комфорт-классе этот фактор никогда раньше не был решающим. В последние годы покупатель жилья комфорт-класса стал более взыскательными, что повлекло за собой и изменение отношения к этому вопросу у тех застройщиков, кто ранее уделял мало внимания оформлению мест общего пользования», — отмечают эксперты компании «Лемминкяйнен Рус». Елены Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит, что в домах премиального сегмента отделке вестибюлей традиционно уделяется больше внимания, поэтому к разработке дизайн-проектов могут привлекаться дизайнеры, в том числе с мировым именем. В объектах же эконом-класса в МОП обычно делают простую минималистичный дизайн. Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, отмечает, что в основном отделка представляет собой покраску и штукатурку. По его словам, активно используются и специальные внутренние фактурные панели для отделки МОП.

Это экономное решение, которое позволяет реализовать эстетическую функцию объекта и придать ему индивидуальность, добавляет эксперт. Наиболее распространенная отделка МОП в новостройках эконом- и комфорт-класса Петербурга включает в себя наличие кафельных полов, покрашенных стен, помещений для консьержей, видеонаблюдения, колясочных и др., перечисляет Полина Яковлева. Простор для фантазии открывается уже в более высоких сегментах. «Например, в элитных домах в качестве отделки используются более изысканные материалы: мрамор, дорогие породы дерева, витражное остекление, а такие элементы помещений, как входные двери, тамбуры, холлы, ступеньки, перила, колонны, дополнительно украшаются», — рассказывает Елена Беседина, директор по продажам O2 Development. Застройщики держат руку на пульсе и стараются угодить клиентам. Так, набирает популярность европейский стиль в отделке и наполнении МОП. «Отделка становится более разнообразной и более

высокого качества, появляются новые опции. Например, отлично прижившиеся в наших домах колясочные и места хранения велосипедов — не что иное как «фишки», перенятые из европейского опыта. Преемственность наблюдается и в более высоких сегментах. Вместе с «пати-румами» — просторными помещениями в элитных домах, которые обычно располагаются на первом этаже и служат в качестве места проведения различных мероприятий, например дней рождения, жильцы перенимают и частичку европейского образа жизни», — делится данными Елена Беседина.

Мария Кукса, начальник отдела маркетинга продукта компании «ЮИТ Санкт-Петербург», рассказывает, что для подхода компании к помещениям МОП характерно уделение особого внимания аспектам функциональности как с точки зрения и планировочных решений, так и дизайн-проектов отделки. Евгений Богданов поясняет, что европейские застройщики подходят к отделке МОП исключительно с прагматической точки зрения. «В отличие от российской, западная отделка отличается отсутствием большого количества изысков. Строительство за рубежом

всегда основано на принципах разумной достаточности, высокого качества исполнения, эстетики и гармонии с внешней архитектурой», — рассказывает господин Богданов. «Например, в Великобритании есть очень дорогие эксклюзивные объекты, в которых входные группы по своей стилистике и оформлению совсем не выделяются. А в объектах масс-маркета сами материалы самые обычные — плитка, штукатурка, при этом все мелочи продуманы — грязеборные коврики, освещение, пандусы — все просто и предельно функционально», — приводит примеры Елена Валуева.

МНЕНИЕ



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

«Сейчас клиенты становятся все более требовательными, обращая внимание не только на отделку квартир, но и на оформление мест общего пользования — входной группы, общих коридоров, лифтовых холлов и пр. И в этом случае отделка мест общего пользования становится визитной карточкой домов не только высокого ценового сегмента, но и комфорт-, и даже эконом-класса. Очень важно, какое впечатление создается у будущих жильцов, когда они заходят в подъезд. Это впечатление переносится на весь дом. Еще одна тенденция последних лет — качественная отделка не только первого этажа (так называемой входной группы), но общих коридоров на всех этажах в новостройках комфорт-класса».

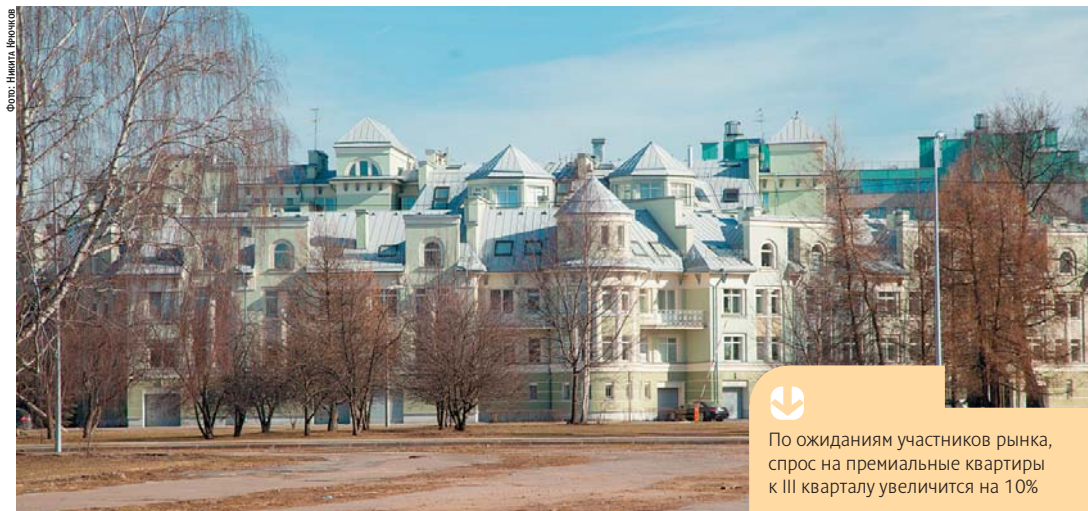


Фото: Наталья Виноградова



По ожиданиям участников рынка, спрос на премиальные квартиры к III кварталу увеличится на 10%

Элита ждет лета

Денис Кожин / Спрос на квартиры в элитных объектах недвижимости Петербурга по итогам I квартала 2014 года был не таким осязаемым по сравнению с объемами сделок в других сегментах. ➔

Но это явление временное, считают эксперты. Покупатели, находящиеся «в режиме ожидания», активизируются ближе к лету. По ожиданиям участников рынка, спрос на премиальные квартиры к III кварталу увеличится на 10% за счет видовых квартир.

За I квартал 2014 года был отмечен резкий всплеск объема сделок по покупке квартир в строящихся объектах, однако большая их часть приходилась на объекты классов бизнес и комфорт плюс. В сегменте премиальной недвижимости спрос был не таким осязаемым и сохранился на уровне 2013 года. Так, по итогам I квартала 2014 года, в Петербурге было продано 157 премиальных квартир, за аналогичный период прошлого года – 155.

По наблюдениям Андрея Косарева, генерального директора компании Colliers International, количество клиентов с большим бюджетом заметно сократилось с начала года, но это временное явление. «Покупатели элитной недвижимости, находящиеся в режиме ожидания, активизируются ближе к лету. Как раз летом увеличивается спрос на квартиры с хорошими видовыми характеристиками, оценить преимущества которых можно именно в этот период, – говорит эксперт. – Кроме того, рост спроса в сегменте по итогам I квартала мог бы быть и больше, если бы не было выхода большого объема предложения на рынок».

Так, по данным Colliers International, предложение в сегменте элитной недви-

мости в Петербурге за I квартал 2014 года выросло на 70 тыс. кв. м (20% к IV кварталу 2013 года), что составляет 15% от всего объема первичного рынка элитной недвижимости. На конец марта в экспозиции представлено 1600 квартир суммарной площадью 190 тыс. кв. м, что является рекордным показателем для рынка. Около 65% всех площадей находятся в объектах четырех девелоперов: «Леонтьевский мыс», «Возрождение», «Еврострой» и «ЮИТ Санкт-Петербург». Рост объема предложения квадратных метров на рынке эксперты связывают и с тесным взаимодействием банков и строительных компаний. Как отметил Евгений Лотвинов, председатель совета директоров банка БФА, на рынке недвижимости сейчас остается

одним из самых надежных активов и для банков.

«Инвестирование в строительство является прибыльным и надежным бизнесом. Сегодня на рынке наблюдается положительная динамика. Темпы строительства жилья не только достигли докризисных показателей, но и превзошли их, а популярность ипотечного кредитования позволит банкам активнее вкладывать средства в новые проекты», – добавил Евгений Лотвинов.

По данным ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, в настоящий момент средняя стоимость 1 кв. м жилья класса премиум составляет 255 тыс. рублей.

«В последнее время наблюдается тенденция к уменьшению площади элитного жилья. Если раньше покупатели искали квартиры площадью 200 кв. м, то сейчас наиболее популярная площадь – 150 кв. м. Застройщики, естественно, реагируют на эти изменения и уменьшают площади квартир в своих новых проектах. Главным трендом на рынке элитной недвижимости до сих пор остаются жесткие требования к видовым характеристикам», – говорят в ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

По состоянию на конец 2013 года первичный рынок жилья бизнес- и премиум-класса, по данным ASTERA, представляет собой 43 строящихся проекта общей площадью 1 370 000 кв. м. Большая часть предложения сосредоточена в классе бизнес – 70%.

МНЕНИЕ



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



– По итогам продаж в январе-марте 2014 года, квартиры стоимостью от 10 до 20 млн рублей и от 20 до 30 млн рублей составили приблизительно равные доли в общем объеме продаж (по 40%). На квартиры стоимостью выше 30 млн рублей пришлось 15-17% сделок.

Апартаменты имеют перспективны

Денис Кожин / Как полагают участники рынка, новое предложение на рынке элитного жилья все больше будет группироваться в сегменте апартаментов.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит: «В I квартале объем предложения увеличился незначительно: новых объектов на первичный рынок элитного жилья вышло всего два: ЖК «Смольный проспект» от «ЮИТ Санкт-Петербург» и ЖК «Привилегия» на Крестовском острове от «Еврострой».

По ее данным, больше всего элитных жилых комплексов сейчас строится в Петроградском районе Петербурга (10 домов). Кроме того, жилой дом премиум-класса возводится на площади Победы в Московском районе. В Центральном районе

завершается строительство ЖК «Парадный квартал» около Смольного и ЖК «Ховард» на наб. реки Фонтанки.

«Спрос на элитное жилье сохраняется, даже несмотря на сложную ситуацию в экономике. Многие покупатели, давно готовившиеся к сделке, хотят закрыть их сейчас, пока ситуация в экономике не ухудшилась. А вот как поведут себя покупатели, которые только задумываются о приобретении элитного жилья, прогнозировать сложно. Они вполне могут отложить решение жилищного вопроса на несколько лет. Также заметна группа покупателей со свободными 1-2 млн долларов, которые готовы вложить эту сумму в жилую недвижимость для решения личных вопросов и сохранения своих накоплений», – отмечает госпожа Калинина. «На мой взгляд, будущее элитного жилья в Петербурге – за реновацией старого фонда, так как налицо проблемы

с выделением девелоперам земельных участков. Однако в случае реновации девелоперы сталкиваются с серьезной проблемой. Петербургские грунты не позволяют делать под зданиями в центре города подземный паркинг. А вопрос с парковочными местами в центральных районах стоит очень остро. Как следствие, объект, не обеспеченный машино-местами, может столкнуться с низким спросом», – рассуждает госпожа Калинина. Генеральный директор «УНИСТО Петрозаль» Арсений Васильев полагает, что в 2014 году ожидается выход на рынок элитных проектов общей площадью около 160 тыс. кв. м, что составляет около 40% от общего объема предложения, присутствующего сегодня на рынке. Среди тенденций рынка господин Васильев выделяет также то, что в элитном сегменте сегодня активно появляются апартаменты, которые воз-

водятся в престижных локациях и пользуются спросом со стороны потенциальных покупателей, порой даже более высоким, чем квартиры, вследствие особенностей местоположения. «Данная тенденция имеет неплохие перспективы для дальней-

шего развития. Все больше клиентов отдадут предпочтение новостройкам, которые обладают более современной инженерией, социальной однородностью, развитой коммерческой инфраструктурой, продуманной концепцией. Учитывая перспективные

проекты, ожидается смещение предложения в сторону Петроградского района и его островных территорий. Пока перспективы развития данного сегмента связывают прежде всего с редевелопментом промышленных территорий», – говорит он.

МНЕНИЕ



Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besar:



– В I квартале спрос на рынке элитного жилья держался на достаточно высоком уровне, несмотря на неспокойную политическую и экономическую ситуацию. Цены в данном сегменте выросли лишь на 2%, в отличие от сегментов эконом- и комфорт-класса, где цены выросли на 5-7%. Тем не менее по отдельным проектам цены выросли гораздо более существенно. Например, в ЖК «Леонтьевский мыс» цены за полгода не выросли, а в проекте The Residence компании Setl City цены выросли на 10% с начала продаж. В элитном сегменте в течение последних нескольких месяцев вышел проект «Привилегия» на Крестовском острове. Основоположающими факторами в данном сегменте являются инженерная составляющая и архитектурные и планировочные решения, применяемые при строительстве объектов. Большая площадь – это традиционная характеристика элитного жилья.

НОВОСТИ

На Вологодчине
появится завод
деревянных
комплекующих

Денис Кожин / В рамках создаваемого в Вологодской области международного кластера деревянного домостроения в регионе может быть построен завод по производству комплекующих, сообщила пресс-служба регионального правительства.

В администрации уточнили, что интерес к развитию деревянного домостроения в области есть не только у давних партнеров вологжан – предприятий из Финляндии, но и у других компаний из Европы и Азии. «Есть, к примеру, заявка на строительство такого производства со стороны итальянской компании. Интерес к продукции, которая уже производится и может быть произведена в Вологодской области, проявляют также компании из Китая, Казахстана и многих других стран», – отметил начальник департамента территориального развития Корпорации развития Вологодской области Анатолий Зельев. Более подробно вопросы по организации международного кластера будут рассмотрены в конце мая. Большинство экспертов рынка полагают, что новое производство будет востребовано в регионе.

Руслан Костюк, глава представительства Rovaniemi, говорит: «Несмотря на падение в прошлом году строительной активности в самой Вологодской области (почти на треть), территориально близкие и очень емкие по потреблению регионы – Москва, Санкт-Петербург – показывают стабильный рост. По отчетам аналитиков, объем деревянного домостроения в России за 2013 год вырос на 10%, полагаю, что тенденция будет сохраняться». При этом он отмечает, что Вологодская область имеет достаточные запасы качественного сырья, чего нельзя однозначно сказать о наличии развитой инфраструктуры во всех районах. «Так, например, при запуске первой очереди завода по деревообработке в пос. Шексна объем инвестиций в инфраструктуру (подземные ж/д пути, подстанция и т. п.) составил примерно 15 млн EUR», – напоминает он. Евгений Айтжанов, генеральный директор ООО «АТС Малиновка – управление дачными поселками», полагает, что завод сможет поставлять продукцию и в соседние регионы. «Потенциал рынка колоссален: только в Ленобласти ежегодный рынок домостроения, по разным подсчетам, оценивается в 1 млрд USD. К сожалению, можно пересчитать по пальцам централизованные производства, сертифицированные по всем стандартам безопасности и канонам экологичности. Отсутствие мощностей при ежегодно растущем спросе на 20–25% породило хаотичный рынок кустарных производств, заполнивших небезопасными для проживания аналогами якобы европейских стандартов, – сокрушается господин Айтжанов. – В ближайшие 5–7 лет рынок домопроизводства для загородного жилья будет испытывать колоссальный дефицит. «АТС Малиновка» также планирует ввести в строй свой собственный завод по производству дачных домов – инвестиции составят 3 млрд рублей. На первом этапе мощности завода будут едва удовлетворять спрос собственных поселков «Малиновки».

Псковичи получают реабилитационный центр

Юлия Чаюн / ООО «Техинвест» вложит 250 млн рублей в создание первого в Псковской области медицинского реабилитационного восстановительного центра. Строительство центра должно начаться во II квартале 2014 года. ➔

Эксперты говорят, что в России реабилитационный медицинский бизнес развит плохо, так как ОМС почти не покрывает расходы, сами восстановительные процедуры требуют больших расходов, дорогого оборудования и высококвалифицированных врачей, а у пациентов не сложилась культура пользования подобным видом медицинских услуг.

От недвижимости к медицине

На официальном сайте администрации Псковской области была опубликована информация о том, что в Пскове появится первый в регионе медицинский реабилитационный восстановительный центр. Соглашение о намерениях по реализации этого инвестиционного проекта было подписано врио губернатора Псковской области Андреем Турчаком с инициатором проекта. Как пояснили «Строительному Еженедельнику» в администрации региона, инвестором выступает компания ООО «Техинвест».

«Строительному Еженедельнику» удалось найти контакты компании «Техинвест», работающей в Пскове, и там подтвердили, что это они инвестируют в реализацию данного медицинского проекта, однако от дальнейших комментариев отказались.

На сайте компании говорится о том, что она владеет коммерческой недвижимостью и жилыми помещениями на территории Пскова и Псковской области. В частности, в распоряжении ООО «Техинвест» имеются: складские

На территории центра также предусмотрено строительство жилого дома для размещения родственников больных с офисными помеще- ниями для обслуживающего персонала

помещения по адресу: Декабристов, 58; офисные помещения на Карла Маркса, 42; Октябрьский пр., 54; Свердлова, 64; жилой дом по адресу: Гоголя, 33; земельные участки в пос. Приозерье на берегу Псковского озера, автостоянка в жилом доме по адресу: Гоголя, 33.

Основной сферой деятельности «Техинвеста» является предоставление аренды на коммерческую недвижимость, а также продажа помещений и квартир.

В администрации региона рассказали, что создание центра позволит осуществлять восстановительное лечение в амбулаторных и стационарных условиях, обеспечивать формирование и корректировку программ реабилитации больных Псковской области. Планируется создание 74 мест, из них 30 коек в дневном стационаре и 44 койки в платном отделении.

Сам центр будет расположен в квартале ул. Свердлова, Карла Маркса, Гоголя и Спегальского в Пскове. Начало строительства намечено на II квартал 2014 года, ввод в эксплуатацию – в начале 2015 года. На территории центра также предусмотрено строительство жилого дома для размещения родственников больных с офис-



Фото: Юлия Чаюн

Создание центра позволит осуществлять восстановительное лечение в амбулаторных и стационарных условиях

ными помещениями для обслуживающего персонала. Дополнительно в городе будет организовано 47 новых рабочих мест.

Полноценно центр должен начать работать со II квартала 2018 года.

Реализация инвестиционного проекта позволит повысить качество и доступность медицинской реабилитации в Пскове и области, осуществляемой в ранний восстановительный период течения заболева-

большинство клиник являются узкоспециализированными. Например, есть клиники по лечению левой коленной чашечки или какого-то одного отдела позвоночника. И это правильно. Широкий охват будет требовать большого количества специалистов, методик, техники. Вообще сама по себе тема хорошая, и инвестиции в строительство достаточные», – подытоживает господин Чагин.

По словам главного врача частной скорой помощи «КОРИС ассистанс» Льва Авербаха, медицинский реабилитационно-восстановительный бизнес очень тяжел. «Обязательное медицинское страхование почти не покрывает расходов, у пациентов не сложилась культура использования этих услуг, они просто не привыкли долечиваться, и это достаточно дорого. В Петербурге это направление плохо развивается, да, у нас есть несколько центров, но вот, например, одна строительная компания тоже вложилась в такой центр в городе, а теперь продает его, так как это невероятно сложный бизнес. Он требует большой отдачи врачей, высокотехнического дорогого оборудования, при этом нет 100% гарантий, что потраченные, к примеру, 20 тыс. USD за десятидневный курс восстановительных процедур помогут пациенту», – констатирует господин Авербах.

Что касается направления деятельности псковского центра, то господин Авербах считает, что центр широкого профиля был бы более востребован, так как узкоспециализированный центр просто не сможет иметь большую заполняемость в регионе.

ния или травмы, в поздний реабилитационный период, в период остаточных явлений течения заболеваний и при хроническом течении заболевания вне обострений.

Общий объем инвестиций по созданию медицинского реабилитационного восстановительного центра заявлен в размере 250 млн рублей.

Дополнительные отчисления в бюджеты всех уровней в год составят более 19 млн рублей.

Широкий спектр

Директор НП «Медико-фармацевтические проекты. XXI век» Дмитрий Чагин отмечает, что в России достаточно много реабилитационных центров, в частности в Курортном районе 40-я больница успешно оказывает реабилитационно-восстановительные услуги. «С другой стороны, сейчас в России это направление почти не развивается, в отличие от СССР, где реабилитации уделялось много внимания. Судя по описанию, предоставленному администрацией Псковской области, их центр будет охватывать широкий спектр работ, однако на том же Западе, где эта сфера медицинских услуг очень развита,

цифра

47 рабочих мест

будет создано в рамках реализации проекта по строительству реабилитационного центра в Пскове

Подальше от платной парковки

Олег Привалов / Город готовится к введению платы за парковку в центральных частях города. Участники рынка полагают, что в долгосрочной перспективе эта мера приведет к росту спроса на офисные помещения на окраинах. Впрочем, в центре ставки не упадут. ➔

В феврале город назвал первую зону, где парковка будет платной. Она ограничена рекой Невой, рекой Фонтанкой, Лермонтовским пр., ул. Декабристов, наб. Крюкова канала и площадью Труда. Как говорят в Смольном, проект введения платной парковки потребует инвестиций в размере 2 млрд рублей, часть инвестиций будут предоставлены в виде кредита Всемирного банка. В апреле город определился и со второй зоной: вторая платная зона будет ограничена наб. реки Фонтанки, наб. Кутузова и Робеспьера, Потемкинской и Кирочной ул., а также ул. Пестеля. На ее создание из бюджета будет направлено 300 млн рублей.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ, полагает, что в перспективе взимание платы за парковку может существенно изменить ситуацию на рынке офисной недвижимости в центральной части города. «Уровень влияния сейчас оценить сложно и он, безусловно, будет зависеть от стоимости парковки, точный размер которой сейчас неизвестен. Если принять стоимость парковки равной 100 рублей/час, то работник, приезжающий на автомобиле в офис, расположенный в центре, должен будет заплатить за месяц 22 тыс. рублей. Это существенная сумма, и в случае применения данных тарифов на парковку компании могут столкнуться с серьезными проблемами при поиске низкооплачиваемого персонала. В результате эти компании будут поставлены перед выбором: повышать ли расходы на оплату труда или искать место под представительство компании или как минимум под размещение бэк-офиса в другом месте. Компании, для представительства которых статус места размещения офиса не играет ключевой роли, по-видимому, предпочтут второй вариант. Соответственно, спрос на аренду офисных помещений высокого класса будет меньше зависеть от данного



Если принять стоимость парковки равной 100 рублей/час, то работник, приезжающий в офис, расположенный в центре, на автомобиле, должен будет заплатить за месяц 22 тыс. рублей

нововведения по сравнению со спросом на аренду помещений более низкого класса», – рассуждает господин Кривенков.

Еще одним немаловажным фактором для оценки влияния нововведения является возможность альтернативной транспортной доступности к офису. Например, если офис находится в шаговой доступности от метро, то влияние введения платы за парковку на спрос будет существенно меньше, чем в другой ситуации.

Иван Починщиков, коммерческий директор East Real, говорит, что сегодня наиболее привлекательными являются офисные центры, располагающиеся в Центральном (58% спроса) и Петроградском районе (12% спроса). «Но стоит отметить, что

уже сегодня постепенно ориентация как арендаторов, так и девелоперов смещается в сторону локаций, удобных с точки зрения транспортной доступности, близости станций метрополитена, крупных магистралей и развязок. Например, продолжается тенденция развития офисной недвижимости в южном направлении, в частности делового района вдоль Московского пр. Сегодня доля спроса на офисы в Московском районе составляет 6%. Проект по вводу платной стоянки в центре может повлиять на смещение спроса в сторону бизнес-центров, расположенных рядом со станциями метро. Но это затронет не все компании. По нашим наблюдениям, например, большинство сотрудников IT-компаний ездят

на работу на велосипедах, поэтому привязка к метро для них не настолько важна», – рассуждает господин Починщиков. В то же время, напоминает он, существует такой вид транспорта, как бесплатный shuttle bus, который курсирует от ближайших станций метро в определенное время. Все проекты, находящиеся далеко от метро, давно уже используют этот способ доставки сотрудников, например бизнес-центр в зоне Пулково. «Сегодня клиенту сложно это предлагать, все привыкли ходить пешком до офиса в Центральном районе, но в Москве давно пользуются таким видом транспорта, и это более удобно и экономично, чем платить за парковку и стоять в пробках. В этом случае срок окупаемости бизнес-центров в связи с организацией платных парковок не особо будет падать, так как девелоперы будут предлагать бесплатную развозку, тем самым компенсировать трудности в парковке и удаленности от метро», – полагает господин Починщиков.

Спрос на офисные помещения в Петербурге, доля в %



Источник: East Real

«Мы с нетерпением ожидаем того же в Петербурге»

Олег Привалов / Участники рынка говорят, что введение платы за парковку в исторической части Петербурга поставит в выигрышное положение те офисные центры, которые имеют собственные места для автомобилей.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, при этом считает, что бизнес-центры с собственной парковкой окажутся в более выигрышном положении, нежели те, которые не имеют паркинга. Дмитрий Тарасов, директор департамента аренды компании KR Properties, также считает, что введение платы за парковку в пределах центра может спровоцировать ощутимый рост арендных ставок в местных деловых комплексах, в частности тех,

которые располагают собственной парковкой. «Именно по такому сценарию ситуация развивалась в Москве, когда стала платной парковка внутри Бульварного кольца», – говорит он. Впрочем, господин Тарасов считает, что аренда офисов, не обеспеченных собственными парковочными местами, будет дорожать, но гораздо более умеренными темпами. Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», только рад инициативам чиновников: «Я считаю, что это абсолютно разумное решение. Мы наблюдали, как уже спустя несколько месяцев предпринятые меры отразились на положении дел на дорогах Москвы, и с нетерпением ожидаем того же в Петербурге. Для

собственников бизнес-центров это положительная тенденция. Если парковка около офисных объектов станет платной, это вызовет следующую цепную реакцию: спрос на места в паркингах самих бизнес-центров повысится, что сократит сроки их окупаемости. Это, в свою очередь, мотивирует собственников строить паркинги на большее количество машино-мест, что в конечном счете станет одним из факторов улучшения транспортной ситуации». Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петрозаль», полагает, что расширение зоны платной автостоянки в центре не повлияет на арендные ставки в бизнес-центрах, но приведет к увеличению спроса на периферии города из-за нехватки парковочных мест в центре мегаполиса.

«Поэтому по мере увеличения зоны платной парковки спрос будет постепенно повышаться на объекты, расположенные дальше от центральных районов. Дороговизна парковки в первую очередь может повлиять на переезд арендаторов с целью уменьшения своих расходов и сохранения качественного офиса в более удаленные районы города. Но влияния платных парковок на изменение ротации арендаторов в ближайшее время ожидать не придется, так как власти планируют ввести плату за парковку в центре только к 2016-2017 году», – уточняет господин Васильев. Владислав Фадеев, руководитель отдела исследования компании JLL в Санкт-Петербурге, также уверен, что

мнение



Владислав Фадеев, руководитель отдела исследования компании JLL в Санкт-Петербурге:

– Массовый переезд арендаторов возможен только в случае создания некой престижной деловой зоны за пределами центра, расположение в которой рассматривалось бы как не менее статусное, чем в исторической части Петербурга. В какой-то мере на роль престижной деловой зоны могут претендовать Лахта или Пулково, однако вряд ли они дорастут до подобного статуса. В других локациях тенденции к значительному повышению статуса территории как делового кластера тоже пока не прослеживаются.

возможное введение платы на парковку в центре города, безусловно, снизит привлекательность бизнес-центров в этой локации. «Однако плотность станций метрополитена в этой части Петербурга достаточно высока, поэтому резкого падения ставок не произойдет. Конечно, можно ожидать, что те арендаторы,

для которых расположение офиса в центре не является принципиальным, могут в результате этого нововведения переместиться в более отдаленную часть города, но многие компании не будут рассматривать такую возможность в силу специфики своего бизнеса, требующего премиальной локации», – говорит он.

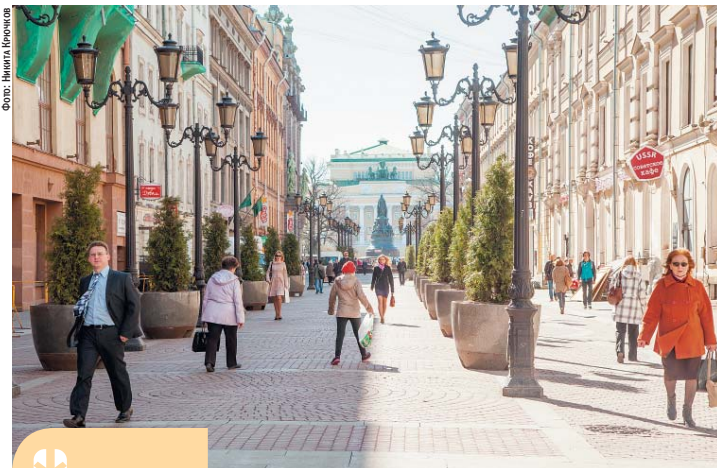
Проспект без машин привлечет арендаторов

Роман Русаков / Городские власти заявили о том, что прорабатывают вопрос о возможности создания пешеходной зоны на одном из отрезков Невского проспекта. Участники рынка полагают, что это даст толчок развитию коммерческой недвижимости на прилегающих территориях. ➔

Правда, пока, по предложению городских властей движение автомобилей планируется закрывать лишь на выходных и не на всем проспекте, а лишь на небольшом его участке – от Думской ул. до канала Грибоедова. Вероятнее всего, если такие планы будут реализованы, пешеходной зоной главная улица города будет лишь в летние месяцы.

Пока не все участники рынка к идее создания пешеходной зоны относятся с одобрением. Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит, что идея закрытия части Невского пр. видится ему сомнительной. «Если цель – проведение различных мероприятий, то в городе достаточно общественных пространств, которые уже существуют, но плохо или вообще не используются, начиная от Дворцовой и Исаакиевской площади. Необходимо научиться эффективно распоряжаться уже имеющимися площадками, прежде чем планировать появление новых. Закрытие Невского вызывает вопросы и с точки зрения движения общественного транспорта. В аспекте коммерческой недвижимости временное закрытие движения транспорта на Невском пр. будет способствовать более активному развитию в прилегающих дворах и на первых этажах зданий операторов общепита, но влияние этого стимула будет невелико. Увеличение пешеходного потока скажется на экономической эффективности заведений, так как в настоящее время многие из них носят имиджевый характер. Заметного роста арендных ставок это не вызовет, так как стоимость аренды в этой локации и без этого очень высока», – полон скептицизма господин Фадеев.

Леонид Фарисеев, директор направления «Коммерческая недвижимость» АН «Итака», напротив, считает, что пешеход-



Пешеходные зоны как общественное пространство повышают социальную привлекательность прилегающих районов, оказывают мощное стимулирующее воздействие на локальную культурную и туристическую активность

ная зона на Невском способна дать новый толчок коммерческой недвижимости прилегающих территорий: «Если говорить о коммерческом потенциале Невского пр., то за последние годы его привлекательность для арендаторов существенно снизилась. В числе основных причин – крайне высокий уровень арендных ставок, нежелание арендодателей идти на компромисс, смещение спроса, вызванное открытием «Стокманна» и «Галереи», почти исключительно туристический характер трафика, не самая удобная транспортная доступность».

Он полагает, что создание пешеходной зоны на участке Невского пр. может повы-

сить привлекательность коммерческих помещений, расположенных на самом проспекте и на дворовых территориях, и поднять уровень арендных ставок, но только в том случае, если данная пешеходная зона действительно станет центром притяжения и будет генерировать значительный трафик. «При этом важно привлечь не только туристов, но и жителей города, что возможно за счет проведения уникальных культурных и досуговых мероприятий. Это особенно важно, учитывая ту конкуренцию, которую составляют сегодня на рынке коммерческой недвижимости центральным торговым коридорам спальные районы, насыщенные качествен-

ными торгово-развлекательными объектами», – говорит господин Фарисеев.

«Ставки аренды при превращении улицы в пешеходную зону могут начать расти, мы это наблюдали в Москве – при создании пешеходной зоны на Кузнецком Мосту арендные ставки там начали расти на 5-10% в год. Там наблюдался и рост количества заявок от ретейлеров и ресторанов и на сами пешеходные улицы, и на соседствующие с ними, которые также находятся в зоне влияния новых пешеходных артерий», – говорит Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге, полагает, что создание пешеходной зоны на Невском пр. влечет за собой увеличение проходимости и, как следствие, рост востребованности помещений на первых этажах. «Увеличение стоимости аренды может составить около 20-30%», – подсчитал он.

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, считает, что пешеходные зоны как общественное пространство повышают социальную привлекательность прилегающих районов, оказывают мощное стимулирующее воздействие на локальную культурную и туристическую активность. «Но если рассматривать коммерческую привлекательность пешеходных зон, то она не так однозначна. Например, помещения на первых этажах зданий, находящихся в пешеходной зоне, должны быть технически подготовлены для размещения операторов ретейла. К тому же для большинства ретейлеров отсутствие автомобильного проезда, скорее, является недостатком. В этом отношении для торговой функции больше подходят бульвары, на которых есть как пешеходная зона, так и проезд для автомобилей. Негативное влияние создание пешеходной зоны может оказать и на стоимость жилья в прилегающих домах, поскольку жителям в этом случае приходится мириться с пешеходным потоком и прочими связанными с этим неудобствами», – уверен господин Трушин.

цифра

20-30%

может составить рост стоимости аренды помещений в пешеходной зоне

Пешеходный потенциал огромен

Роман Русаков / Участники рынка говорят, что потенциал создания пешеходной зоны в Петербурге огромен, но успех подобных проектов зависит от того, насколько эффективным, комплексным и профессиональным будет подход к их реализации.

Тема создания новых пешеходных зон в Петербурге периодически возникает в городе. Так, в октябре прошлого года вдруг начал обсуждаться вопрос создания пешеходной зоны на ул. Рубинштейна. Теперь дошла очередь и до Невского. В основном инициаторами выступают либо представители культурного сообщества, либо жители, которых можно понять – они устали от пробок и огромного количества машин.

Но заинтересованность в пешеходных зонах проявляют и коммерческие структуры. Для магазинов, работающих в сегменте стрит-ритейла, создание пешеходной зоны вокруг увеличит количество посетителей, уверен Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. С другой стороны, для премиального сегмента пешеходная зона – не самое подходящее место, так как клиентам таких магазинов нужен удобный подъезд и отсутствие суеты и толпы. «Организация пешеходной зоны практически в любом месте города в текущей транспортной ситуации вызовет резкое ухудшение обстановки с трафиком на соседних улицах. Новые пешеходные зоны могут появляться, но с учетом

туристической направленности Санкт-Петербурга часть из них целесообразна только в летнее время, когда можно рассчитывать на поток туристов от станций метро к достопримечательностям или между ними. Однако в зимнее время эти пешеходные зоны работать не будут, так как плотности пешеходного потока будет недостаточно. С другой стороны, чем больше пешеходных зон в городе, тем в большей синергии они могут работать. Особенно если сеть этих пешеходных зон будет интегрирована в общественно-деловую жизнь города. В противном случае каждая зона будет существовать сама по себе и не будет интересна», – рассуждает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

В целом, считает он, пешеходный характер улицы не гарантирует высокого спроса со стороны ретейлеров. Например, на Малой Конюшенной ул. арендные ставки низкие, и популярностью у арендаторов она не пользуется. «Все зависит от интенсивности трафика, который определяется наличием пунктов, генерирующих поток пешеходов, это может быть станция метро, как в случае с 6-й и 7-й линиями Васильевского острова, или достопримечательности», – говорит господин Фадеев. Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, согласен с коллегой: «Опыт эксплуатации пешеходных улиц в Санкт-Петербурге неоднозначный – улицы с изначально большим

потенциалом пешеходного потока, вроде 6-7-й линии Васильевского острова или Малой Садовой ул., существенно выигрывают от превращения в пешеходные, но пример Малой Конюшенной показывает, что к созданию пешеходных улиц следует относиться в целом осторожно».

Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге, полагает, что коммерческие помеще-

нения во дворах после создания пешеходной зоны будут гораздо более привлекательными для потенциальных арендаторов: «Вывески и указатели, которых раньше клиенты не замечали, при размещении в пешеходной зоне будут более эффективны. В дворовых флигелях, скорее всего, увеличится перевод жилых помещений в нежилой фонд».

мнение



Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге:

➔ Создавать пешеходную улицу целесообразно, если она связывает значимые объекты, например вокзал и центральную площадь города. Такая практика часто используется в регионах, где пешеходная улица становится популярным местом прогулок с постоянным спросом на коммерческие помещения.

Плитку замостят по-новому

Екатерина Костина / По прогнозам аналитиков, в 2014 году объем производства тротуарной плитки вырастет примерно на 10% и составит порядка 12,6 млн кв. м.

По данным «Инвесткафе», по итогам 2013 года в целом по России производство тротуарной плитки выросло на 19,6% и составило около 11,5 млн кв. м. При этом на Петербург приходится порядка 19,4% от общего производства тротуарной плитки в России, или 2,2 млн кв. м.

Тем не менее по итогам 2014 года эксперты говорят о том, что рост рынка тротуарной плитки продолжится, но не такими темпами, как в прошлом году. Так, Роман Гринченко, младший аналитик «Инвесткафе», прогнозирует, что рынок тротуарной плитки увеличится на 10% (около 12,6 млн кв. м). По его словам, причиной этого является стагнация российской экономики и рост цен – часть потребителей данного вида продукции могут перенести планы по модернизации или строительству тротуарного покрытия на более поздний срок.

Юрий Костиков, директор по развитию проекта Hess ОАО «Ленстройдеталь», рассказал, что в 2013 году в Санкт-Петербурге вышел региональный методический документ «Рекомендации по применению мощения при устройстве покрытий территорий жилой и общественно-деловой застройки» (РМД 32-18-2012). Надо отметить, что это уже второй документ по мощению, первый был разработан в 1996 году. «Документ содержит положения по применению, проектированию, монтажу и эксплуатации мощения при устройстве покрытий и предусматривает применение современных материалов, которые позволяют повысить эксплуатационные характеристики мощения. Это гидрофобизаторы, стабилизаторы песка в швах между камнями, растворы на основе вяжущих для мощения из естественных каменных материалов», – прокомментировал Юрий Костиков.

Роман Гринченко констатировал, что основным преимуществом тротуарной плитки является ее более длительный срок эксплуатации, а также возможность «точной» замены поврежденных участков, что существенно снижает затраты на обслуживание тротуарного покрытия.

Юрий Костиков уверен, что у рынка тротуарной плитки очень большой



У рынка тротуарной плитки очень большой потенциал, так как мощение активно применяется не только для устройства дорожных покрытий территорий жилой и общественно-деловой застройки

потенциал, так как мощение активно применяется не только для устройства дорожных покрытий территорий жилой и общественно-деловой застройки. Продолжается активное использование мощения при устройстве дорожных покрытий контейнерных терминалов, портов и других промышленных территорий. «Один из крупных проектов, реализация которого начинается в этом году – это обустройство тротуарной плиткой около 1 млн кв. м территории контейнерного терминала в порту «Бронка», – отметил эксперт.

По данным аналитиков, крупнейшими игроками на рынке тротуарной плитки Петербурга являются компания «Меликонполар» (25% рынка), «Экспериментальный завод» (19%) и «Ленстройдеталь» (17%). Еще одним заметным игроком на петербургском рынке является компания «Цемсис». «На рынке плитки для частного потре-

бления крупных игроков фактически не осталось. Период с 2008 по 2013 был очень сложным, большинство компаний обанкротилось. Их знамя подхватывают мелкие производства, но брать их в расчет не стоит. Сегодня они есть, а завтра нет», – прокомментировал Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «ИКС-сервис».

Он рассказал, что основной рынок сбыта его компании – частное загородное домостроение. «В этом сегменте очень сложно оценить нашу долю на рынке. Ведь помимо известных проверенных игроков существуют десятки «гаражных производств», которые за счет низких цен, а зачастую и низкого качества переманивают часть клиентов. С другой стороны, в Ленобласти примерно каждый пятый объект возложен нашей плиткой. Так что, при грубых подсчетах, «частнику» нужно где-то 500 тыс. кв. м плитки в год», – пояснил он.

МНЕНИЕ



Юрий Костиков,
директор по развитию проекта Hess ОАО «Ленстройдеталь»:

Для оформления поверхности земли в Петербурге используются различные материалы: асфальтобетон, искусственный (бетонный) камень (плитка), изделия из естественных каменных материалов (в основном из гранита – плиты, шашка и брусчатка), клинкерный кирпич. Не надо забывать и про травмобезопасные покрытия из резиновых плит для устройства покрытий детских и спортивных площадок. В современных проектах благоустройства эти материалы могут применяться отдельно или комбинироваться. Каждый из материалов имеет свои особенности применения. Поэтому я бы не говорил о преимуществах или недостатках того или иного покрытия.

Крупнейшие игроки на рынке тротуарной плитки Петербурга, доля в %



Источник: «Инвесткафе»

Ценный материал

Екатерина Костина / Участники рынка констатируют, что стоимость тротуарной плитки за 2013 год значительно не повысилась.

Как рассказал Роман Гринченко, младший аналитик «Инвесткафе», в среднем цена на тротуарную плитку за 2013 год выросла на 1,2% по сравнению с 2012 годом. Эта цифра вполне сопоставима со средними темпами роста, которые с 2010 года составили год к году 1,3%. При этом такие темпы роста значительно ниже, чем увеличение цен на строительные материалы, которые за январь-март 2013 года выросли на 2,6%,

прокомментировал эксперт. Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «ИКС-сервис», рассказал, что стоимость тротуарной плитки целиком зависит от цен на цемент, которые в последние несколько лет то растут, то падают. «Так что за последние 2-3 года цены на плитку остаются на одном уровне. Хотя в этом году цемент резко пошел вверх, так что, скорее всего, и плитка подорожает. Если говорить только про укладку плитки, то ее цена составляет 600-900 рублей за 1 кв. м. Стоимость самой плитки в зависимости от вида колеблется между 400 и 800 рублями за 1 кв. м», – констатировал господин Виноградов.

Роман Гринченко говорит, что импорт тротуарной плитки составляет всего 1,3% от общего объема потребления в России. При этом наблюдается постоянная тенденция импортозамещения местной продукцией. Дмитрий Виноградов объясняет эту тенденцию тем, что перевозка тротуарной плитки очень дорогая и транспортировать материал издалека совсем невыгодно. Даже по области перевозка добавляет до 20% к стоимости, отметил эксперт. Он уверен, что 2012 и 2013 год были не самыми легкими для рынка тротуарной плитки, который уверен-

МНЕНИЕ



Алексей Онищенко,
начальник отдела маркетинга «ЛСП-Стеновые»:

Тротуарный клинкер – один из наиболее популярных материалов для мощения в Европе. Посмотрите на ведущие европейские города – Рим, Барселону, Париж, Мюнхен, Лондон, Амстердам – везде применяют тротуарный клинкер, и эта практика берет свое начало многие столетия назад. Улицы, вымощенные тротуарным клинкером, обретают свою уникальность благодаря тому, что тротуарный клинкер имеет очень широкую цветовую гамму (красный, коричневый, черный, белый, соломенный, кремовый, серый и т. д.).

но рос даже в 2008 году, а в 2012 «завис» на одной отметке. «2014 год начался очень хорошо. По итогам марта-апреля 2014 года наши продажи выросли в 1,7 раза по сравнению с тем же периодом 2013 года», – заключил господин Виноградов.

Местные производители открывают импортозамещающие производства. Алексей Онищенко, начальник отдела маркетинга «ЛСП-Стеновые», сообщил: «Сейчас Группа ЛСП запустила линию по производству тротуарного и фасадного

клинкера RAUF, что позволит частично заместить импорт этого материала, поскольку ранее тротуарный клинкер исключительно импортировался из Европы. Продукция местного производства на 20-30% дешевле импортных аналогов».

**КОМПЛЕКСНЫЕ
ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
И ПРОЕКТИРОВАНИЯ**

ОСНОВАНИЕ – ОПОРА БУДУЩЕГО
ЛенСтройГеология

Инженерно-геологические изыскания:

- Бурение инженерно-геологических скважин глубиной до 300 м
- Статическое зондирование грунтов
- Лабораторное определение физико-механических свойств грунтов
- Составление технического отчета об инженерно-геологических изысканиях

Инженерно-геодезические изыскания:

- Выполнение крупномасштабной топографической съемки М 1:200-1:10 000
- Контрольно-исполнительная съемка
- Геодезическая разбивка осей зданий и сооружений
- Контроль за деформациями зданий и сооружений

Инженерно-экологические изыскания:

- Радиоэкологические работы (гамма-съемка и МАД)
- Геохимические, микробиологические и паразитологические исследования почвы
- Токсикологические исследования почвы
- Оценка физических факторов риска (измерение шума, ЭМИ, инфразвука и т. д.)
- Получение экспертных заключений



196240, Санкт-Петербург,
пл. Победы, д. 1, к. 1
zakaz@burim24.ru

Тел. 645-85-25,
www.ленстройгеология.рф