

События

Конкурс на ремонт и реставрацию здания Цирка на Фонтанке стоимостью 850 млн рублей, который власти должны были объявить на прошлой неделе, отложен.

Три проблемы цирка, стр. 4



Арбитраж

Банк «Возрождение» и «Портовые технологии» два года делят в судах дендрарий на Смоленской ул. За это время здание пришло в запустение.

Дендрарий на Смоленской пал жертовой кредиторам, стр. 6



Новости регионов, стр. 16 • Технологии и материалы, стр. 18-19

Интерпресс/Сергей Андреев



Жилью понижают планку

Жилью понижают планку

Глава Министерства строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень предлагает понизить верхнюю границу стоимости квадратного метра жилья, которое возводится в рамках госпрограмм и под которое земля передается застройщикам бесплатно. Если эта инициатива будет поддержана Госдумой, то максимальная стоимость жилья будет установлена на уровне 24 тыс. рублей за 1 кв. м. (Подробнее на стр. 9) ➔

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

NEW ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru

УПТК ОАО «Метрострой» uptk.ru

официальный партнер ведущих производителей России

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
АУТСОРСИНГ • ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ПО САМЫМ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ

- МЕТАЛЛОПРОКАТ (оказываем услуги по резке в размер)
- КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВАЯ ПРОДУКЦИЯ
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Победитель конкурса по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» 2009-2010 гг.

- отдел стройматериалов: 766-14-29
- отдел металлов: 766-24-04, 767-06-19, 766-56-05
- отдел оборудования: 766-63-73, 767-15-32

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки
Любые линейных размеров

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

LSR ЛСР Базовые

www.lsrbase.ru
(812) 777-77-45

НОВОЕ ОТКРЫТИЕ
карьер «50 квартал»

Выборгский р-н, пос. Толконниково,
карьер прямо у М10 «Скандинавия»,
съезд направо при движении в сторону Выборга

ПЕСОК. СКИДКИ*

*Подробная информация на сайте www.lsrbase.ru

FORMWORK SYSTEM
EUROMONOLIT

ЕВРОПЕЙСКАЯ ОПАЛУБКА

СДЕЛАНО ДЛЯ РОССИИ

ПРОИЗВОДСТВО
ПРОДАЖА
АРЕНДА

ООО «Евромонолит»
Россия, 197341,
г. Санкт-Петербург,
ул. Афонская, д. 2, офис 255

тел.: [812] 454-11-04
info@euromonolit.com
www.euromonolit.com

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
e-mail: zareckaya@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали:
Алесь Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова, Татьяна Крамарева, Никита Крочков, Михаил Немчиновский, Максим Еланский

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

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

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

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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области - 14221.
Подписной индекс в СЗФО - 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и государственях, 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 «Парголовоградская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 92
Подписано в печать 27.06.2014 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 российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011 и 2013 гг.)



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

«ИПС» создает панельную базу

Никита Кулаков / Строительная компания «ИПС» Виктора Локтионова инвестировала 6 млн USD в создание собственного производства железобетонных панелей в пос. Бурги. Все больше застройщиков жилья переходят на «панель», которая позволяет строить быстрее и дешевле, чем монолитная технология.

Предприятие по производству железобетонных панелей для жилищного строительства в Бургах «ИПС» запустил в октябре. Как рассказал генеральный директор компании Виктор Локтионов (в 1990-е годы он занимал пост главы Строительного комитета Петербурга, а затем - вице-губернатора), производственные корпуса площадью 2,5 тыс. кв. м возвели на участке 6 га. Сейчас идет наладка оборудования. Инвестиции в проект составили 6 млн USD. Проектная мощность завода - 120 тыс. кв. м жилья в год. «Часть продукции пойдет на собственные нужды компании. Мы планируем в перспективе на 70% заменить монолит на сборный железобетон. Это позволит удешевить строительство и сократить его сроки. А излишки продукции будем поставлять на рынок», - сообщил Виктор Локтионов. Сейчас «ИПС» строит 100 тыс. кв. м жилья в Петербурге и Ленобласти, в том числе 34 тыс. кв. м в Бургах. А всего, по данным участников рынка, Виктор Локтионов через аффилированные компании и физические лица владеет более 800 га земли в районе Бургов. Часть этих земель планируется включить в состав поселения при принятии генплана. «ИПС» - не первая строительная компания в регионе, которая заявила о создании собственного ДСК. Завод мощностью 150 тыс. кв. м жилья в год в Мурино строит «УНИСТО Петросталь».

«Лидер Групп», основанная депутатом Госдумы РФ Александром Некрасовым,

строит в Янино завод мощностью 200 тыс. кв. м в год. Кроме того, структуры фирмы «ГлавСтройКомплекс», которую контролирует бывший вице-губернатор Ленобласти Николай Пасяда, год назад заявили о строительстве ДСК во Всеволожске мощностью 250 тыс. кв. м жилья в год. Правда, так и не приступили к его строительству, купив недавно ДСК-5 в Колпино мощностью 50 тыс. кв. м жилья в год. Кроме того, планы по расширению производства Гатчинского ССК вынашивает «Ленстройтрест». После модернизации, которая завершилась в этом году, предприятие нарастило мощность с 80 тыс. до 120 тыс. кв. м в год. И сейчас размывает над следующим этапом развития. «Хотим поставить еще одну такую же линию. Решение примем к осени», - говорит генеральный директор компании Александр Лелин.

Все ДСК работают в основном на своих инвесторов, а не на рынок. «Создание собственного производства позволяет снизить издержки и лучше контролировать процесс поставок комплектующих», - объясняет генеральный директор «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. «Все ДСК завышают стоимость своих изделий. Собственное производство позволит снизить себестоимость на 3-5 тыс. рублей за 1 кв. м», - добавляет Николай Пасяда.

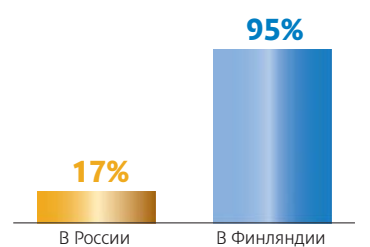
Емкость рынка ЖБИ в регионе, по оценке генерального директора «Лидер Бетон» Сергея Янкина, составляет 10 млрд

рублей в год. Он растет на 3-5% ежегодно. Производство ЖБИ делится на два больших направления: железобетонные конструкции (сваи, лестничные пролеты, панели перекрытий и др.) и панели для массового жилищного строительства. Емкость первого сегмента, по данным компании «Решение», составляет около 800 тыс. куб. м ЖБИ в год. Лидеры - ПО «Баррикада» (по итогам 2013 года произвела 300 тыс. куб. м изделий) и «Сиб центр» (произвел 100 тыс. куб. м). Этим летом на рынок выйдет завод «Лидер Пром» проектной мощностью 200 тыс. куб. м ЖБИ в год. Так что сегмент, по мнению экспертов, ждет серьезное усиление конкуренции.

Что касается рынка панелей для домостроения, то, по данным компании «Решение», в 2013 году предприятия Петербурга и Ленобласти произвели ЖБИ для строительства 1,5 млн кв. м такого жилья. Лидеры тут - ДСК «Блок» (55% рынка в текущих объемах строительства), ДСК «Войсковицы» (14%).

Пока, по данным генерального директора компании «ФиннПанель» Вячеслава Засухина, доля панельного домостроения в нашем регионе невелика - около 17% рынка (для сравнения, в соседней Финляндии эта доля 95%). «Но у сегмента большие перспективы. Объемы производства растут. И в ближайшие четыре года доля панельного домостроения вырастет до 35%. А к 2022 году «панель» победит монолит со счетом 80 на 20%», - прогнозирует он.

Доля панельного домостроения в общем объеме строительства, %



Источник: «ФиннПанель»

вопрос номера

Минстрой предлагает понизить верхнюю границу стоимости квадратного метра жилья, теоретически возводится в рамках госпрограмм и под которое земля передается застройщикам бесплатно. Где та минимальная граница стоимости жилья, ниже которой она опуститься не сможет?

Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL:
- Застройщики будут экономить на качестве и настроят дешевых панельных домов. Мы живем в рыночном государстве: рынок сам регулирует цену. Лучше взаимодействовать с застройщиками путем подготовки участка земли с точки зрения инженерной инфраструктуры. В этом случае город получает свою долю и может расселять людей из ветхого и аварийного жилья, а эти участки готовить на аукцион по этой же схеме.

Елена Каржавых, и.о. министра строительства Калининградской области:
- На итоговую цену будут влиять много факторов, например условия предоставления земельных участков, обеспечения их

инфраструктурой и продажи квартир. Единственное, что можно утверждать, опираясь на опыт Калининградской области, так это то, что при соблюдении определенных моментов вполне возможно возводить жилье под «белый ключ» стоимостью ниже 29-30 тыс. рублей за 1 кв. м. Однако необходимо учитывать, что это быстровозводимые крупнопанельные дома, земля там находится в областной собственности, а сети для комплексного освоения данной территории проложены по федеральной целевой программе развития.

Юрий Грудин, генеральный директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург»:
- Если землю будут отдавать застройщикам по критерию наименьшей цены будущего жилья, то есть вероятность неблагоприятного развития событий. Конечно, есть ответственные застройщики, которые смогут обеспечить низкую цену и создать качественный продукт, но есть также и ненадежные застройщики, которые, получая землю на льготных условиях, не смогут впоследствии качественно вести строительство. Это чревато

тем, что стройки будут заходить в тупик, а земли будут долго находиться в судебных спорах.

Елена Беседина, генеральный директор «О2 Недвижимость»:
- Передать городу жилье по минимальной стоимости взамен на снятие арендного обременения по земельному участку за 53-54 тыс. рублей за 1 кв. м под силу лишь немногим застройщикам.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Bescar:
- Так как в затраты застройщика помимо непосредственно строительства входят расходы на проектирование, подведение коммуникаций, благоустройство территории, цена 1 кв. м жилья не сможет опуститься ниже 50 тыс. рублей.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:
- Стоимость строительно-монтажных работ примерно везде одинакова и составляет 25-40 тыс. рублей за 1 кв. м. Основная проблема не в строительстве,

а в стоимости земли, подключений. Без инженерной подготовки земля стоит недорого, основную стоимость участка составляет подключение - разница в цене тут может доходить до 30%.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg:
- Если земля будет предоставляться бесплатно, то минимальная стоимость квадратного метра с учетом подведения инженерных коммуникаций в сегменте жилья эконом-класса будет составлять 35-40 тыс. рублей/кв. м.

Дмитрий Южик, генеральный директор компании «Квартира.ру Платинум»:
- Я поддерживаю такой подход работы с землями Фонда РЖС. Нововведение отсеет лишних подрядчиков, которые «присасываются» к бесплатным землям. Для Петербурга минимальная цена метра, несмотря на некоторые проблемы с инфраструктурой земельных площадок, отдающихся под эконом-жилье, может составить 26-27 тыс. рублей.

«Адмирал» поднимает «Кронштадтские паруса»

Никита Кулаков / Глава логистической группы «Адмирал» Юрий Саулиди получил полный контроль над ООО «Кронштадтские паруса», которое активно участвовало в проекте перевода в на остров учебного центра Военно-морской академии им. Кузнецова стоимостью 100 млрд рублей. ➔

Холдинг «Империya» Сергея Матвиенко покинул уставный капитал ООО «Кронштадтские паруса», которое более пяти лет занимается одноименным проектом многофункционального центра на острове Котлин. По данным СПАРК, «Империya» переуступила 90% долей «Кронштадтских парусов» ее генеральному директору Юрию Саулиди, который одновременно возглавляет логистическую группу «Адмирал». Стороны оказались недоступны для комментариев. Близкий к Юрию Саулиди источник сообщил, что бизнесмен намерен и дальше заниматься развитием территории Кронштадта. «На острове поменялся глава администрации. С новым руководителем района владелец компании будет обсуждать возможность дальнейшего сотрудничества», – добавляет источник.

Участок площадью 43,7 га под проект МФК на острове Котлин компания «Кронштадтские паруса» получила в 2008 году от города на инвестиционных условиях. Там планировали строить учебные и административные корпуса для военного учебно-научного центра Военно-морского флота Военно-морской академии им. адмирала

Кузнецова (ВУНЦ ВМФ ВМА). Там одновременно должны были обучаться 13 тыс. слушателей. Академия должна была стать ядром проекта «Кронштадтские паруса». Для военных и их семей в Кронштадте планировали построить жилье и объекты социально-коммерческой инфраструкту-

Участок площадью 43,7 га под проект МФК на острове Котлин компания «Кронштадтские паруса» получила в 2008 году от города

ры. Всего в проект собирались вовлечь около 700 га между дамбой и северным берегом острова Котлин. Из них около 200 га было отведено под жилье и сопутствующие социальные, спортивные, культурные объекты.

Меморандум о создании проекта в 2008 году подписали губернатор Валентина Матвиенко, министр обороны Анатолий Сердюков и председатель правления ВТБ Андрей Костин. Тогда господин

Костин говорил, что ВТБ будет участвовать в финансировании проекта на условиях частно-государственного партнерства. Стоимость проекта на старте оценивалась в 70-100 млрд рублей. «Кронштадтские паруса» потратили около 3 млн рублей собственных средств на разработку

макетов и предпроектных предложений. Ожидалось, что первый этап проекта будет реализован в 2013 году. Но в 2010 году начальник академии Адам Римашевский объявил, что переезд академии откладывается на 2015-2017 годы. А в 2012 году губернатор Георгий Полтавченко отменил постановление о предоставлении компании участка под проект «в связи с длительным незаключением договора аренды земельного участка». Участники рынка

говорили, что территория, где планировалось реализовать проект, не получила кадастрового оформления. И пока длится этот процесс, в Петербурге сменялась власть, и проект затих.

Эксперты говорят, что Кронштадт остро не хватает коммерческих помещений, особенно ТРК, размещение которых на острове придаст ему определенную узнаваемость и изюминку. «На территории ближе к морю наиболее интересно размещение жилой функции: хорошие видовые характеристики, а также хорошая доступность в будущем позволит реализовать там жилье классом выше, чем просто типовое», – уверена директор ГК «Балтийский монолит» Светлана Петрова.

«Острову не хватает современной недвижимости. Все последние годы после снятия статуса закрытого города он практически не развивался – нового строительства не велось. Даже запуск КАД не подтолкнул в город инвесторов», – говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

справка

➔ Группа «Адмирал» создана в 2004 году. Сейчас в ее управлении находятся четыре складских комплекса общей вместимостью около 50 тыс. паллет. Три из них – в Петербурге (Кронштадт, Красное Село и Парголово) и один – в столичном Домодедово. Объем логистических услуг составляет 15 млн USD в год. В прошлом году «Адмирал» взял в управление два складских комплекса в городе Алмата общей площадью около 30 тыс. кв. м и склад на 20 тыс. паллет в подмосковном Внуково.

жилой комплекс
"НА ГРЕВЕЦКОЙ"

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

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

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

611 0550

Элегантно и достойно

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

→ **Йоханна Пуранен назначена новым генеральным директором ООО «САТО Рус».** Стаффан Таст, который начал деятельность «САТО» в Санкт-Петербурге в 2008 году, покинет компанию 1 июля 2014 года, чтобы сфокусироваться на развитии собственного бизнеса на рынке недвижимости России. Йоханна Пуранен имеет за плечами 20 лет опыта в сфере маркетинга и продаж в России. До прихода в «САТО» она работала региональным менеджером финской компании Finlayson Oy, которая занимается продажей текстиля для дома и отелей. «САТО» – один из крупнейших инвесторов в жилье в Финляндии и в центральных районах Санкт-Петербурга. Общая рыночная стоимость портфеля квартир, которыми владеет компания, составляет 2,4 млрд EUR. В 2013 году оборот компании составил 312 млн EUR, а прибыль до уплаты налогов – 141 млн EUR. На сегодняшний день компания «САТО» вложила более 150 млн EUR (6,6 млрд рублей) в развитие высококачественного и прозрачно управляемого арендного жилья в Санкт-Петербурге. Общее число квартир в Санкт-Петербурге сейчас равно 313, три объекта с 217 квартирами находятся на стадии строительства.

→ **В Пушкине будет построен учебный центр Военно-морского флота РФ,** конкурс на проектирование и строительство такого объекта объявлен ОАО «Главное управление обустройства войск», следует из материалов сайта госзакупок. Сумма контракта составляет 753,73 млн рублей. Шестиэтажное здание учебно-тренажерного комплекса общей площадью 10,8 тыс. кв. м запланировано возвести на Саперной ул. в городе Пушкине. Проектирование подрядчик должен завершить к 15 августа текущего года, а все работы полностью должны быть закончены к 1 декабря 2015 года. Итоги конкурса будут подведены 21 июля 2014 года.

→ **Торгово-развлекательный центр «Охта Молл»** получил нового якорного арендатора, сообщает компания JLL, которая выступает эксклюзивным консультантом по сдаче площадей центра в аренду. На площади свыше 2 тыс. кв. м расположится детский гипермаркет «МАМА ДЕТЯМ». На сегодняшний день договоры аренды с «якорями» заключены на 10% площадей проекта.

Три проблемы цирка

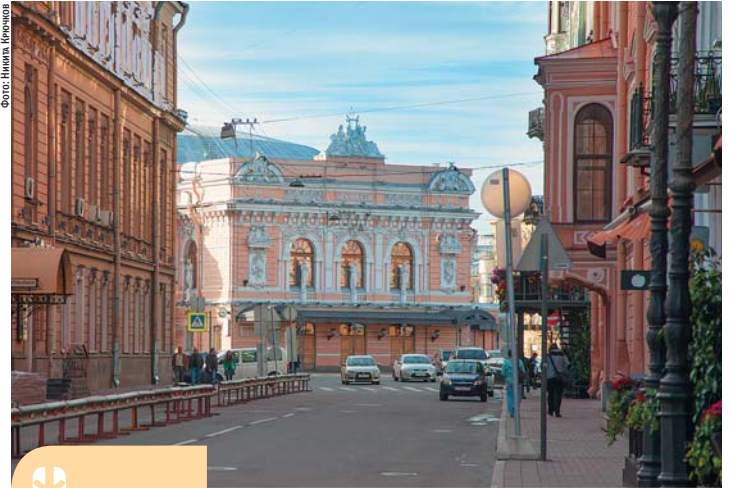
Никита Кулаков / Конкурс на ремонт и реставрацию здания Цирка на Фонтанке стоимостью 850 млн рублей, который власти должны были объявить на прошлой неделе, отложен на неопределенный срок. Выяснилось, что есть минимум три веские причины задержать проект. →

На прошлой неделе петербургское управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) аннулировало конкурс на выполнение работ по капитальному ремонту цирка. На непроверенные действия заказчика в УФАС пожаловалась общероссийская общественная организация «Безопасное Отечество». Общественники заявили, что заказчик не опубликовал на официальном сайте проектную документацию, чем нарушил норму закона о контрактной системе. В ведомстве с доводами заявителя согласились и отметили, что заказчик не указал необходимые технические, функциональные и качественные характеристики объекта ремонта и реставрации.

Представители заказчика не отрицают, что проектная документация не выложена в открытый доступ. Но говорят, что устранить эту ошибку можно очень быстро. «Мы бы сами выправили ситуацию, без указания УФАС, просто появилась необходимость разделить проект на два этапа. И это несколько изменило процедуру», – пояснил глава ФГБУ «Северо-Западная дирекция по строительству, реконструкции и реставрации» Министерства культуры Александр Шабасов.

За пару дней до появления предписания УФАС руководство Цирка на Фонтанке провело пресс-конференцию, где заявило, что капремонт будет отложен на неопределенный срок, поскольку не сняты вопросы по состоянию купола здания. Оказалось, что выигравшая проектный конкурс компания «ВиПС» не проводила обследование купола при составлении проекта. Как сообщил исполняющий обязанности директора цирка Сергей Важенин, «ВиПС» не могла оценить состояние купола, пока в цирке шли представления, а закончились они только 1 июня. Между тем состояние купола давно вызывает опасения специалистов. «Главная проблема – проседание. Купол в последний раз ремонтировали в ходе общего ремонта самого цирка в 1960-х годах, да и то, по-моему, его только покрасили, серьезных работ там не проводилось. Если купол окажется аварийным, проект придется переделывать», – пояснил Сергей Важенин.

На дополнительное обследование требуется не меньше месяца. Если состояние купола признают неудовлетворительным, нужно будет составлять отдельный проект его ремонта.



Шапито должно разместиться в радиусе 3 км от основного здания цирка

Цирку придется покинуть «альма-матер» на время капремонта. Но до сих пор неясно, куда перевезут цирковое имущество. Предполагалось, что для этого будет устроен цирк-шапито, где будут проходить представления до открытия обновленного здания. Но места для шапито до сих пор не нашли. Смольный предлагал художественному руководителю цирка Вячеславу Полунину несколько десятков вариантов – Купчино, Автovo, Пионерская площадь около ТЮЗа, ул. Льва Толстого напротив МФК «Толстой-сквер», – но он их забраковал. По его мнению, шапито должно разместиться в радиусе 3 км от основного здания цирка. Так что из всех

предложенных вариантов остались только три: Лопухинский сад, пересечение ул. Короленко и Баскова пер. и Крестовский остров. Однако у двух первых участков мало шансов принять шапито. Лопухинский сад недавно признан памятником, и из-за охранного статуса его использование ограничено. Что касается ул. Короленко, то на участке, который присмотрел цирк, планирует проект Группа ЛСР. В марте 2015 года на участке начнутся работы по строительству жилого дома. И откладывать работы девелопер не собирается.

Что касается Крестовского острова, то в какой именно его части хотят разместить шапито, пока непонятно.

справка

→ Цирк на Фонтанке – первый каменный стационарный цирк России. Он был открыт 26 декабря 1877 года. С 1919 года здание цирка неоднократно перестраивалось. А в результате капитальной реконструкции в 1959–1962 годах декор лицевого и боковых фасадов был уничтожен. В рамках нового капремонта, который оценен в 850 млн рублей, планируют сократить количество мест в зрительном зале с 2352 до 1596, заменить инженерные сети, изменить функциональное назначение зон в зале цирка, частично воссоздать фасадный декор здания, фойе и вестибюля.

2 июля
Никита Николаевич ЗАГУСКИН,
директор СРО НП «Балтийский
строительный комплекс»

3 июля
Валерий Павлович МОЗОЛЕВСКИЙ,
генеральный директор НП СРО «Сахалинстрой»

4 июля
Андрей Алексеевич ЛИПАТОВ,
генеральный директор холдинга «Теплоком»

5 июля
Александр Иванович ОРТ,
председатель Комитета по качеству и безопасности
строительства при Координационном совете
по развитию строительной отрасли СЗФО,
генеральный директор ООО «ННЭ»

5 июля
Анатолий Иванович ОСОКИН,
генеральный директор ЗАО «Гострой»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ФОТОСТУДИЯ АСН

ФОТОСЪЕМКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ДЕЙСТВУЮЩИХ СТРОЙПЛОЩАДОК

ВЫЕЗДНЫЕ ФОТОСЕССИИ С ОБОРУДОВАНИЕМ

ЗАКАЗ ФОТООТЧЕТОВ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ФОТОАРХИВЫ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

EVENT-ФОТОСЪЕМКА

asninfo.ru (812) 605-00-50

«Охта Групп» добавила складов

Никита Кулаков / «Охта Групп» Владимира Свинына купила 17 га земли с офисно-складским комплексом на Пискаревском пр. Там появится многофункциональный комплекс. Инвестиции в первый этап его строительства составят 200 млн рублей. ➔

Компания «Охта Групп» Владимира Свинына приобрела у ГК «Трансфера» офисно-складской комплекс с земельным участком площадью 17 га на Пискаревском пр., 150. Сумма сделки не раскрывается. Участники рынка оценили ее в 500 млн рублей.

Владимир Свинын сообщил, что сделка закрыта в мае. По его словам, актив куплен группой инвесторов, где «Охта Групп» – лишь один из участников. «Мы приобрели действующий бизнес для извлечения прибыли, а не участок под редевелопмент», – пояснил он. Получить комментарии у представителей «Трансферы» не удалось. Компания, по данным СПАРК, принадлежит братьям Шидловским. У «Трансферы», по данным ее сайта, остался терминал в Литве. Сотрудник бизнес-центра на территории комплекса на Пискаревском пр. подтвердил, что актив теперь принадлежит «Охта Групп».

Офисно-складской комплекс занимает около 5 га. Площадь бизнес-центра – 5 тыс. кв. м, площадь складов – 8 тыс. кв. м. Они заполнены арендаторами на 100%. Остальные 12 га свободны.

Владимир Свинын сообщил, что в ближайшее время функциональное назначение комплекса сохранит. А в долгосрочной перспективе там появится многофункциональная деловая зона. «На свободной территории можно построить до 50 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Мы планируем и офисы, и торговлю, и склады.



Офисно-складской комплекс на Пискаревском пр., 150, занимает около 5 га. Остальные 12 га свободны

Но строить сразу такой объем не будем. Развитие проекта зависит от спроса», – отметил он.

На первом этапе в расширение и модернизацию комплекса будет вложено около 200 млн рублей. А инвестиции в застройку всей территории, по оценке экспертов Knight Frank St Petersburg, могут составить до 80 млн USD.

Плюс этого актива – его местоположение: хорошая транспортная доступность,

близость к КАД. «Если ставка аренды будет разумной, то склады в этом месте будут востребованы. Для этого места актуальна ставка в 90 USD за 1 кв. м в год», – говорят эксперты Knight Frank.

С коллегами согласны аналитики Astera. «Ближайшими складскими конкурентами проекта «Охта Групп» являются Total Terminal на Дальневосточном пр., 73, ПСК «Мурино» и комплекс «Мегаполистик» на пр. Энергетиков, 22. Арендные став-

ки там составляют 300-400 рублей за 1 кв. м в месяц без НДС. И спрос высокий», – уточнили там. Эксперты указывают на дефицит складских площадей в Петербурге. «Вакансия в классе А составляет всего 4%, в классе В – 6,8%», – подсчитали в Astera.

Другие коммерческие функции для этого места, по мнению экспертов, нужно тщательно просчитывать. «Данная территория не сформирована как деловая зона, и перспективы ее развития в этом направлении неочевидны. Спрос на офисы ограничен как по площади, так и по арендным ставкам. Так что срок окупаемости офисного проекта будет выше среднерыночных показателей – более 9-10 лет с учетом срока строительства.

А арендные ставки не превысят 850-900 рублей за 1 кв. м в месяц», – говорят эксперты Knight Frank. По их словам, офисную недвижимость здесь целесообразно размещать только как дополнение к складской. Чтобы компании, которые арендуют складские помещения, могли здесь же разместиться. «Качественных офисов в этом районе нет. Так что бизнес-центры в составе МФК наверняка будут пользоваться спросом», – считают эксперты NAI Besar.

Что касается торговой функции, то здесь, по мнению экспертов Colliers International, наиболее выгодно разместить не ТРК, а ретейловый парк, состоящий из продуктовых гипермаркетов, мебельных магазинов, DIY и магазинов электроники.

справка

➔ 50 тыс. кв. м новых помещений можно построить на свободной территории участка, который на Пискаревском пр. купила «Охта Групп».

БЭСКИТ®
21 год
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое
обоснование
строительства

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

Лицензия №РО-П012-006-05 от 10.08.2010 выдана ИП преемниками «Сосветстрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТАЕТ:

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ И ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС 15 лет

+7 (921) 946-10-47 razvitie@cds.spb.ru

ГРАСТ ГРУППА КОМПАНИЙ

ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ОБСЛЕДОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

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

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

арбитраж

→ ЗАО «Беатон» намерено обанкротить ООО «ГорСтрой». Иск о несостоятельности компании уже направлен в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. Причины требований признания банкротства «ГорСтроя» не сообщаются. Предположительно, они являются продолжением другого судебного дела. В прошлом году истец требовал от ответчика выплаты 3,6 млн рублей за неоплату поставки асфальтобетонных смесей. Отметим, что «ГорСтрой» специализируется на общестроительных работах. Основана организация в 2008 году.

→ Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области по иску московской компании «Стройтрансгаз-М» взыскал с благотворительного фонда поддержки и развития баскетбольного клуба «Спартак» долг за строительство спорткомплекса в размере 85 млн рублей. В суде ответчик мотивировал свои действия тем, что деньги удерживались в качестве неустойки за срыв подрядчиком сроков работ. Однако не предоставил доказательств своевременного направления письменной претензии исполнителю договора, в связи с чем суд безоговорочно принял сторону истца.

→ Тринадцатый арбитражный апелляционный суд принял к рассмотрению жалобу КУГИ на решение суда первой инстанции по тяжбе с ОАО «Петролеспорт». Ранее чиновники стали инициаторами иска к коммерческой организации, в рамках которого требовали выплаты 54,4 млн рублей. По представлению КУГИ, данная сумма является долгом «Петролеспорта» по арендной плате земли на Волновом острове. Образовалась задолженность из перерасчета арендной ставки начиная с декабря 2011 года. Возражая против удовлетворения требований комитета, «Петролеспорт» в арбитраже первой инстанции указал на отсутствие оснований для изменения размера арендной платы в связи с непредставлением компании ведомости инвентаризации. Суд тогда поддержал сторону ответчика.

→ ЗАО «Газпром межрегионгаз Санкт-Петербург» направил иск к ЗАО «Киришский домостроительный комбинат». Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрит его 19 августа. «Дочка» Газпрома требует от КДК выплаты 5,7 млн рублей. Причины взыска не сообщаются. Отметим, что Киришский домостроительный комбинат был создан более 40 лет назад. В настоящее время кроме производства несущих каркасов занимается и полным циклом строительства. Среди возведенных объектов комбината – ЖК «Янинский», ЖК «Дудергофская линия – 3» и др.

→ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти обязал ООО «Шпалерная 1» вернуть одноименный бизнес-центр бывшему его владельцу – ЗАО «Ленпромтрансстрой». Причина – недействительность самой сделки купли-продажи. Из материалов суда следует, что ООО «Шпалерная 1», входящее в ГК «Фазтон», приобрело историческое здание у научного института в 2007 году и превратило его в офисный центр. С 2011 года дом на Шпалерной, 1, стал требовать Сбербанк, так как данное имущество было заложено под кредиты «Фазтону», который в то время стал банкротиться.

Дендрарий на Смоленской пал жертвой кредиторов

Максим Еланский / Банк «Возрождение» и компания «Портовые технологии» не могут поделить между собой дендрарий на Смоленской ул., принадлежащий их должнику – фирме «Русив», входившей в холдинг «Осло-Марин». За два года судебных тяжб спорный объект недвижимости из-за нефункционирования и запущенности уже стал терять свой первоначальный облик. →

Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа 23 июня отменил решение судов нижних инстанций о признании недействительным договора залога недвижимого имущества между ООО «Русив» и банком «Возрождение». Дело направлено в арбитражный суд первой инстанции на новое рассмотрение, в июле должны начаться очередные прения сторон.

Спорным объектом недвижимости является здание по адресу: Смоленская ул., 10, площадью около 4 тыс. кв. м. Его строительством с середины 2000-х занималась компания «Русив». Организация планировала разместить в здании крупный городской дендрарий. Для завершения возведения объекта компания в 2010 и 2011 годах привлекла кредиты банка «Возрождение» на общую сумму в 145 млн рублей под залог здания. В том же 2011 году по документам дендрарий был введен в эксплуатацию, но сама фирма обанкротилась по искам других кредиторов.

Компания «Русив» официально входила в бизнес-холдинг «Осло-Марин», принадлежавший известному в Петербурге предпринимателю Виталию Архангельскому. В частности, одним из его крупных активов был порт «Выборгский». С 2010 года бизнес-империя Архангельского начала рушиться из-за его конфликта с банком «Санкт-Петербург».

Отметим, что в рамках банкротства компании «Русив» было выявлено, что самым крупным ее кредитором является ООО



Здание несостоявшегося дендрария пустует уже несколько лет

«Портовые технологии». Данной компании, также входившей в «Осло-Марин», «Русив» задолжал 730 млн рублей. Как кредитор первой очереди «Портовые технологии» уже два года блокирует передачу заложенного здания банку. Арбитраж первой и второй инстанции несколько раз выносил противоположные по смыслу определения. Сейчас, дойдя до окружного суда, дело вновь спущено к первой инстанции.

Между тем за годы судебных споров здание дендрария так и не стало эксплуатироваться. В период конкурсного производства временные управляющие организации пытались сделать из несостоявшегося дендрария офисный центр и за счет доходов от аренды гасить часть долгов. Однако здание так и не приняло своих арендаторов. Сейчас внешний вид объекта недвижимости становится все более запущенным и уже нуждается в серьезном косметическом ремонте.

По словам директора по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Александра Веселова, данное место является привлекательным для бизнес-центра, но с учетом нестандартного назначения объекта и степени его готовности цена 1 кв. м вряд ли может превышать 2 тыс. USD. «На мой взгляд, в здании возможно создание бизнес-центра класса В. Арендные ставки на такие помещения составляют 900–1000 рублей за 1 кв. м в месяц. Главная задача нового владельца здания, если такой в ближайшее время появится, – придумать, как использовать неформатные площади», – отмечает эксперт.

МНЕНИЕ



Александра Улезко, юрист корпоративной и арбитражной практики компании «Качкин и партнеры»:

→ Все осложняется тем, что залогом обеспечены не только реестровые требования, но и текущие платежи. Кроме того, для признания сделки с предпочтением недействительной необходимы дополнительные условия, которые зачастую вызывают сложности при их установлении. Исход данного обособленного спора о признании недействительной сделки затрагивает интересы кредиторов и иных лиц, участвующих в деле о банкротстве, поэтому банку и конкурсному управляющему заключить мировое соглашение не удастся, и судьбу объектов недвижимости сможет решить только суд.

ТЕНДЕРЫ

→ **Комитет по госзаказу Петербурга** объявил о проведении конкурса по выбору подрядчика капитального ремонта дорог Большой Московской ул., включая отрезок от Разъезжей до Владимирского пр., и ул. Правды, также от Разъезжей до Звенигородской ул. Максимальная стоимость работ составляет 205 млн рублей. По условиям контракта, компания-подрядчик должна будет провести их до 31 октября текущего года.

→ **ГУП «Водоканал СПб» объявило о запуске открытого конкурса по выбору проектировщика**

и строителя временного здания метрологического центра. Разместиться объект недвижимости должен будет по Прогонной ул., 10, лит. А, у Южной водопроводной станции. Согласно проекту, здание будет двухэтажным, с общей площадью около 1500 кв. м. Стоимость работ по возведению объекта не должна будет превышать 200 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 16 июля, выберут его победителя 23 июля.

→ **ГУК «Академический театр Балета Бориса Эйфмана»** выберет подрядчика по выполнению

реставрационных работ и капитальному ремонту по объекту «Комплекс построек товарищества канатной фабрики И. Гота. Склад». Предполагается, что в историческом здании начала XX века, отошедшем несколько лет назад в управление театра, будет размещена его мастерская. Стоимость работ оценивается в 24,7 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются по 7 июля, подведет его итоги 14 июля. Отметим, что представители театра данный тендер разыгрывают уже не в первый раз. Однако по разным причинам конкурс признавался несостоявшимся.

→ **ООО «Жилконсервис № 1 Колпинского района»** проводит конкурс, в рамках которого будет выбран подрядчик работ по техобслуживанию и текущему ремонту лифтов, установленных в многоквартирных домах района. В техническом задании тендера прописано, что его победитель возьмет на баланс 535 лифтов. Сроки оказания услуг по обслуживанию оборудования – с августа текущего года по июль 2015-го. Максимальная стоимость контракта составляет 23,9 млн рублей. Заявки принимаются по 14 июля. Выберут подрядчика 13 августа.

Народный фронт занялся аварийным фондом

Максим Шумов / На минувшей неделе состоялось выездное совещание комиссии по строительству и ЖКХ городского регионального отделения Общероссийского народного фронта. Специалисты посетили проблемные дома, чтобы оценить ситуацию с реализацией программы расселения аварийного жилья в Петербурге.

В рамках мониторинга члены комиссии провели опрос граждан, переселяемых из ветхого и аварийного жилого фонда, с целью узнать практику реализации программы «из первых уст». Как оказалось, петербуржцы по-разному относятся к долгожданной, а иногда и вынужденной смене места проживания. По итогам опроса выяснилось, что большая часть граждан воспринимает переезд из зачастую непригодного для жизни жилья пози-

тивно: они качественно улучшили условия проживания. Вместе с тем опрос вскрыл те пробелы и слабые места в законодательстве, о которых общественность и экспертное сообщество говорят уже не первый год. – переезд из аварийного жилья осчастливил далеко не всех. По словам председателя комиссии по жилищной политике, строительству и ЖКХ регионального ОНФ Павла Созинова, основные нарекания к программе расселения у граждан вызывает необходимость покидать привычное и полюбившееся место проживания. Дело в том, что согласно нормам Жилищного кодекса, жилье для переселенцев предоставляется гражданам в пределах границ населенного пункта. В случае с Петербургом – это весь город от Сестрорецка до Красного Села. И практика показывает, что граждан чаще всего пере-

селяют именно на окраины города. Более того, жилье, предоставляемое переселенцам, зачастую не обеспечено даже самыми необходимыми объектами инфраструктуры. В тех же Шушарах нет достаточного количества детских садов и школ. Плановое строительство социальных объектов существенно отстает от потребностей жителей района. Еще одной нерешенной проблемой остаются коммуналки. Опять-таки согласно Жилищному кодексу жителям коммуналок в аварийных домах предоставляются равноценные жилые помещения. На практике это означает, что собственники переселяются в новое жилье той же площади, или «метр в метр». А улучшаются ли жилищные условия граждан в процессе переселения – никого не волнует. Жители не хотят переезжать в коммуналки, пусть и в новых домах.



Блокадница Тамара Фомина – последняя жительница дома на ул. Турбинной, 9

До сих пор нет определенности в вопросе неравноценного предоставления площадей собственникам жилья и арендаторам по договорам социального найма. В отношении последних действует ст. 86 Жилищного кодекса, согласно которой в случае сноса дома, в котором находится жилое помещение, занимаемое по договору социального найма, выселяемым из него гражданам предоставляются другие благоустроенные жилые помещения согласно социальной норме, вдобавок предоставляется 9 кв. м большим семьям.

В случае с собственниками жилья ситуация иная. При расселении квартир в собственности вступает в действие уже ст. 32 Жилкодекса, которая оговаривает порядок изъятия жилого помещения для государственных или муниципальных нужд. В этом случае квартира у собственника приобретает статус государственной по выкупной цене, в которую входит как рыночная цена квартиры, так и убытки, которые возникли при изъятии. При этом собственники сталкиваются с тем, что стоимость «квадрата» в ветхом жилье значительно

ниже, чем в новостройках. В итоге у собственника есть выбор – переселиться в очередную коммуналку или изыскивать средства для улучшения жилищных условий. Следует отметить, что жители расселяемых домов сталкиваются с проблемами подселения на высвобождающиеся площади мигрантов и сотрудников местных жилищных комхозов. В некоторых домах жители убеждены, что они попали в списки под расселение с определенным умыслом, так как их дом приглянулся инвесторам из-за выгодного местоположения.

МНЕНИЕ



Павел Созинов, руководитель комиссии по жилищной политике, строительству и ЖКХ регионального штаба ОНФ в Санкт-Петербурге:

– В стадии расселения в Санкт-Петербурге находятся 116 многоквартирных домов, из которых в настоящее время не переселены 1659 человек. Из них 279 человек переселяются в судебном порядке. Всего в городе расселено 832 аварийных дома.

RE foam ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗВУКОИЗОЛЯЦИИ ПОЛА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ

Испытано НИИ Строительной Физики для конструкции "плавающий пол"

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

новости «Союзпестрострой»

⇨ Совершенствование городской транспортной системы г. Санкт-Петербурга

9 июня прошли общественные слушания по проекту «Совершенствование городской транспортной системы г. Санкт-Петербурга», осуществляемому в качестве пилотного проекта «Программы по совершенствованию городских транспортных систем в Российской Федерации» в рамках внеочередного заседания общественного совета при Комитете по развитию транспортной инфраструктуры, возглавляемого вице-президентом, директором «Союзпестрострой» Л.М. Капланом. Были обсуждены разработка и реализация комплексной организации дорожного движения в пилотной зоне, ограниченной Невой и Фонтанкой. Результаты общественного обсуждения подтвердили необходимость выполнения плана природоохранных мероприятий при реализации и эксплуатации объекта культурного наследия.

⇨ Заседание круглого стола по новому в законодательстве по малому бизнесу и проблеме внедрения инноваций в строительстве

16 июня в Санкт-Петербургском союзе предпринимателей прошло заседание круглого стола «Новое в законодательстве по поддержке малого предпринимательства в строительстве», ведущим и основным докладчиком которого выступил вице-президент, директор «Союзпестрострой» Л.М. Капкан. Эксперт рассказал о последних изменениях в законе о федеральной контрактной системе, а также о последних региональных нормативных актах, касающихся деятельности малого и среднего строительного бизнеса. проблемах внедрения инноваций в инвестиционно-строительном комплексе Санкт-Петербурга и работе союза в этом направлении рассказала помощник директора «Союзпестрострой» Г. олдова.

⇨ Российско-финский круглый стол

17 июня в СПбГАСУ прошло организованное Комитетом по строительству заседание круглого стола «Российско-финские инициативы в области гармонизации стандартов Евросоюза и Российской Федерации». Вел мероприятие начальник управления комитета Шикалов. В мероприятии приняла участие помощник директора «Союзпестрострой» Г. олдова, проинформировавшая участников о деятельности союза – старейшего в городе бизнес-сообщества строителей, отстаивающего интересы строительного сообщества города и ведущего активную работу, направленную на развитие отрасли.

⇨ Заседание круглого стола по ознакомлению с опытом внедрения композитов

17 июня в Комитете по промышленной политике и инновациям состоялось заседание круглого стола по ознакомлению с опытом внедрения композитов и обзором применения изделий из полимерных композитов для водоснабжения, водоведения и канализации. Принявшая участие в мероприятии помощник директора «Союзпестрострой» Г. олдова поделилась опытом компаний союза по внедрению инноваций и подняла проблему их применения на этапе строительства об-



Заседание практического семинара 24 июня 2014 года



ектов, в настоящее время отделенном от процесса эксплуатации. В завязавшейся дискуссии участники заседания пришли к мнению о необходимости проведения специального мероприятия по вопросу стимулирования спроса на инновационную, в том числе композитную продукцию в строительстве.

⇨ Очередное заседание совета «Союзпестрострой»

19 июня прошло очередное заседание совета «Союзпестрострой», на котором были рассмотрены вопросы празднования в 2015 году 20-летия союза, подведены итоги прошедшего в конце мая по поручению Комитета по промышленной политике заседания круглого стола «существование инновационной и инвестиционной деятельности в области промышленности строительных материалов», обсуждены меры, принимаемые дирекцией союза по включению компаний союза в программу капитального ремонта жилых домов и объектов социальной сферы, в том числе проблема участия компаний в электронных аукционах по госзаказу. По итогам мероприятия принято решение одобрить предложение о праздновании 20-летия «Союзпестрострой» с приглашением руководства города и представителей общественных организаций, поддержать работу «Союзпестрострой-инновации» по созданию совместно с Комитетом по строительству каталога «новое в сфере строительства и промышленности строительных материалов», а также рекомендовать компаниям союза принимать более активное участие в тендерах на объекты городского заказа.

⇨ Общественный совет при КРТИ

23 июня состоялось заседание общественного совета при КРТИ под председательством Л.М. Каплана. Была рассмотрена проблема классификации улично-дорожной сети в свете принятия в феврале 2014 года региональных норм градостроительного проектирования. С докладами по теме выступили заведующий кафедрой СПбГАСУ, д.э.н. А. . Солодкий и заместитель генерального директора ЗА «Петербургский Н П град» М.Л. Петрович. По итогам обсуждения создана рабочая группа для подготовки технического задания на проведение Н КР по данному вопросу. Также на заседании по инициативе депутата ЗакСа А. . Палина рассматривался вопрос о необходимости комплексного подхода к реконструкции развязки на пересечении Софийской ул. (самой длинной улицы города) и пр. Славы. Было принято решение обратиться в КР с просьбой комплексной разработки предпроектного решения данной развязки.

⇨ Практический семинар по участию в электронных аукционах

24 июня в «Союзпестрострой» прошел практический семинар «Методика участия в электронных торгах на получение подрядов с учетом изменений в законе -ФЗ». Начальник управления методологического сопровождения Комитета по государственному заказу Д.В. Ренев рассказал о задачах, стоящих перед комитетом и о ведущей работе по совершенствованию процедуры проведения закупок в рамках Федерального закона -ФЗ. Ответил на вопросы компаний о конкретных проблемах, возникающих при участии в электронных торгах, и возможных способах их разрешения.

последних изменениях законодательства в сфере проведения закупок в части поддержки малого и среднего строительного бизнеса рассказал вице-президент, директор «Союзпестрострой» Л.М. Капкан, выступивший модератором мероприятия. Помощник директора союза Г. олдова представила краткую схему процедуры доступа к участию в электронных торгах – пошаговые действия от получения электронной цифровой подписи (Э П) и аккредитации на электронных торговых площадках (Э П) до непосредственной подачи заявки и подписания контракта. На семинаре также выступил директор удостоверяющего центра «Софтпрезидент» Николай ванов, рассказавший о процедуре получения Э П, о практической работе на Э П рассказали представители трех электронных площадок: АК ЗА «Сбербанк-АС», ММВБ «Госзакупки» и «Р С-тендер».

По единодушному мнению многочисленных участников семинара, это было очень своевременное и полезное для практической работы мероприятие, содействующее участию компаний города в реализации городского заказа.

⇨ Заседание общественного совета по малому бизнесу

26 июня состоялось очередное заседание общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга. сновной темой мероприятия стало обсуждение перспектив решения вопроса закрепления мощности за объектами государственного имущества. В заседании принял участие вице-президент, директор «Союзпестрострой» Л.М. Капкан.

⇨ Предложения в стратегию инновационного развития строительной отрасли

«Союзпестрострой» получил предложение от Министерства строительства

и ЖКХ РФ принять участие в работе по подготовке стратегии инновационного развития строительной отрасли. Союзом подготовлен и направлен в Минстрой ряд предложений по данному вопросу, основанных на опыте компаний «Союзпестрострой», а также работе по систематизации и продвижению инновационных предложений в строительной отрасли, которую в настоящее время активно ведет союз в Санкт-Петербурге.

Согласно стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, строительство входит «в круг секторов, обладающих потенциалом к быстрой адаптации передовых технологий», причем предполагается, что «наиболее значимыми инструментами содействия инновациям в этих секторах станут меры по совершенствованию отраслевого регулирования и сокращению барьеров для распространения новых технологий, привлечению иностранных инвестиций, развитию технического регулирования, институтам стандартизации, разработке новых и пересмотру действующих стандартов, а также по поддержке импорта важнейших современных технологий».

Предложения «Союзпестрострой» содержат в том числе призыв учитывать специфику инвестиционно-строительной деятельности, связанную с достаточно сильной инерционностью отрасли, сложностью создания объектов недвижимости и, главное, с существующим отрывом между проектированием и строительством, с одной стороны, и дальнейшей эксплуатацией объектов, с другой. Кроме того, строительство ведется на основе жестких нормативных правил и технических требований, что требует обязательного учета в действующей нормативной базе разработанных инноваций с целью их практического внедрения.

Поэтому необходим комплексный подход к разработке концепции инновационного развития в сфере строительства, в которой должны быть определены необходимые меры по внедрению технологических и организационных инноваций, направленных в том числе на обеспечение ресурсо- и энергосбережения, повышение эффективности управленческих процессов, оперативности и качества предоставления услуг населению, а также по формированию системы непрерывного образования и управления знаниями в сфере проектирования и строительства с учетом передовых инновационных разработок (в том числе отечественных).



Застройщиков побуждают экономить

Максим Еланский / Российские власти корректируют федеральную программу развития рынка доступного жилья. Согласно нововведениям, землю под строительство недвижимости данного вида получит застройщик, предложивший цену ниже фиксированной стоимости жилья эконом-класса. ➔

В Госдуме на прошедшей неделе прошло первое чтение законопроекта Минстроя о внесении поправок в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства». Согласно им, будет изменен механизм проведения «голландских» аукционов Фонда РЖС. Второе чтение законопроекта уже назначено на 1 июля, чиновники ожидают, что полностью документ будет принят до конца года.

Цены на снижение

Аукционы «по-голландски» в Фонде РЖС проводятся не на повышение стоимости земли, а на понижение цены квадратного метра в будущем доме. Победителю конкурса участок предоставляется бесплатно, в обмен на обязательства заселения в жилые комплексы определенного количества «льготников».

В настоящее время проводимые аукционы отталкиваются от рыночной стоимости недвижимости в регионе, то есть стартовая цена для «голландских» аукционов определяется от среднерыночных показателей стоимости жилья и от этой цифры идет на понижение. Рассматриваемые поправки в законопроект привязывают старт аукциона к условию «80% от стоимости квадратного метра жилья эконом-класса». Цена квадратного метра рассчитывается Госстроем для каждого региона отдельно, но не может превышать 30 тыс.

КСТАТИ

➔ Министром РФ намерен привлечь строительные корпорации Китая к введению недвижимости по программе «Жилье для российских семей». Ожидается, что меморандум с иностранными подрядчиками будет подписан в начале июля.

рублей. То есть стартовая цена теперь даже в Санкт-Петербурге и Москве не может быть выше 24 тыс. рублей за 1 кв. м.

По словам главы Министерства строительства РФ Михаила Менья, дожившего несколько дней назад об инициативах введомства президенту страны Владимиру Путину, данные новшества являются частью реализации федеральной программы «Жилье для российской семьи». В ее рамках к 2017 году в стране планируется построить не менее 25 млн кв. м жилья, в том числе и арендного. Программой предполагается оказание поддержки застройщикам в обеспечении земельных участков инженерной инфраструктурой в размере до 4 тыс. рублей за 1 кв. м.

«Как и ранее, конечная стоимость жилья будет определяться по итогам аукциона, победителем которого признается участник, предложивший наименьшую цену продажи квадратного метра. Земельный участок будет предоставлять победителю аукциона в безвозмездное пользование», – подчеркнул Михаил Менья.

На стройке сэкономят

Между тем сами застройщики неоднократно относятся к инициативам Минстроя. По их мнению, нововведения заставят игроков рынка быть еще более экономными в освоении предоставленных территорий. Наименьшую цену за метры смогут предложить только крупные строительные компании, активно занимающиеся комплексным освоением территорий. Специалисты не исключают возможности, что при предложенных условиях эконом-класс может стать менее комфортным для проживания. В частности, этажность домов может увеличиться, а площадь квартир быть сокращена.

По словам генерального директора НП «Объединение строителей СПб» Алексея Белоусова, непосредственно в Петербурге есть еще и проблемы с самими землями РЖС. «Большинство из них находятся в достаточном удалении от города и лишены каких-либо инженерных коммуникаций. Застройщику необходимо

вложить немалые средства в проведение и подключение сетей, что не может не отразиться на стоимости квадратного метра», – полагает эксперт.

По мнению генерального директора девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игоря Онокова, необходимо учитывать, что чем ниже цена, тем выше риски. «При проведении таких конкурсов государство должно предусмотреть, как этих рисков избежать. Как, в частности, исключить появление обманутых дольщиков, если застройщик не сможет выдержать заявленную им цену квадратного метра, и пр. Еще один нюанс заключается в том, насколько такая практика необходима Москве, Петербургу и другим перенаселенным городам. В масштабах решения каких-то городских социальных нужд это действительно необходимо, но не более того. Поэтому действовать нужно очень аккуратно», – уверен специалист.

цифра

25 млн кв. м

жилья планируется построить в стране к 2017 году в рамках программы «Жилье для российской семьи»

коммерческий директор HR-менеджер event-менеджер

НАЙДИ РАБОТУ НА SUPERJOB.RU

директор администратор бухгалтер

SuperJob РАБОТА ДОЛЖНА ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ!

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

07.07.2014 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Рынок строительной техники	14.07.2014 Управление и рынок труда Технологии и материалы: Подземное строительство	21.07.2014 Точки роста: Курортный район Технологии и материалы: Металлопрокат в строительстве Строительство объектов транспортной инфраструктуры Загородная недвижимость Благоустройство территорий	28.07.2014 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Рынок кровельных материалов Коммерческая недвижимость
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

Инвестиционно-строительный холдинг «Петротрест»

Предлагает собственникам земельных участков, девелоперам и застройщикам

ПАРТНЕРСТВО ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ.

В рамках сотрудничества выполняем функции генерального подрядчика.

Подробнее ознакомиться с условиями партнерства вы можете по телефону (812) 331-31-31.

ПЕТРОТРЕСТ

Тел.: (812) 331-31-31
www.petrotrest.ru



интервью

Сергей Ярошенко: «Уверен, город сможет решить транспортную проблему на Юго-Западе»

Максим Шумов / Генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко рассказал «Строительному Еженедельнику» о повышенном спросе на жилье в Красносельском районе и о мерах, которые могут предотвратить превращение района в классический «спальник».

— Ваша компания — один из застройщиков Красносельского района. Почему решили строить именно здесь? Какие видите преимущества этой локации?

— Район могу охарактеризовать только с самой положительной стороны. Прекрасная, зеленая развивающаяся территория, в двух шагах — Финский залив. Недалеко Петергоф, Пушкин, Павловск, Ораниенбаум. Судя по динамике продаж жилья в этой локации, Красносельский район пользуется повышенным спросом у горожан. В районе мы ведем сразу несколько проектов. В партнерстве с «Балтийской жемчужиной» мы реализуем собственный проект ЖК «Линкор», как нам кажется, весьма удачный, что отражается на динамике продаж. Еще у нас есть инвестпроект в соседнем Петродворцовом районе — в Стрельне.

— Расскажите о динамике продаж в ЖК «Линкор». Какой пул квартир остается в продаже?

— Фактически жилой комплекс распродан на 70%.

— Какие преимущества и недостатки есть у проживания вблизи залива? Насколько для жителей важно поселиться вблизи воды и как они используют географию объекта?

— Недостатков я не вижу. Конечно, вкусы разные, у кого-то, в конце концов, может быть водобоязнь. Но вообще близость Финского залива — это дополнительный магнит притяжения покупателей, наличие водного источника всегда делает объект более привлекательным. Из окон ряда квартир «Линкора» будет панорамный вид на залив, и эти квартиры стоят дороже.

— Красносельский район в силу целого ряда причин является одним из районов с наиболее сложной транспортной ситуацией в городе. Как влияет транспортная недоступность района на спрос в вашем проекте?

— Да, на сегодняшний день есть небольшие транспортные проблемы, но они существуют во всех районах, где ведется активное жилищное строительство. Я убежден, что это временные трудности и город сможет решить эту проблему. Сегодня городские комитеты, в частности Комитет по транспорту, ведут работу по улучшению транспортной доступности юго-запада города. Надеюсь, что их старания увенчаются успехом. Кроме того, на этой территории планируется ветка легкорельсового трамвая, а в будущем на эту территорию зайдет ветка метро. Вообще строительство дорог и строительство жилья должны идти параллельно, и строить дороги, которыми никто не будет пользоваться, потому что дома еще не заселены, бессмысленно. Я думаю, что к моменту ввода основных объемов жилья на Юго-Западе дорожная сеть подтянется.



— Каких конкретно дорожных объектов не хватает району?

— Прежде всего, метро. Кроме того, нужны развязки, подземные пешеходные переходы и дороги-дублеры.

— Какие крупнейшие инвестиционные проекты, реализующиеся в районе, вы могли бы выделить? Какие точки притяжения существуют в районе?

— Пожалуй, сегодня самые крупные инвесторы района — это строительные компании. На Юго-Западе возводится много жилья. Промышленных предприятий мало, есть табачники, автодилеры. На границе с районом, в Стрельне, создана особая экономическая зона «Нойдорф». Я видел площадку, на ней созданы хорошие условия для ведения бизнеса.

— Как вообще крупные инвестпроектны влияют на привлекательность жилья в непосредственной близости?

— Инвестпроект подразумевает новые рабочие места, создание бизнес-связей и новых точек притяжения. Вовлеченные в проект жители, получая стабильный доход, задумываются об улучшении жилищных условий и селятся, как правило, недалеко от места работы.

— Не секрет, что Красносельский район уже стойко ассоциируется у горожан с районом для дешевого социального жилья, слабой инфраструктурной обеспеченностью. Как предотвратить окончательное превращение района в «спальник» или даже новое городское гетто?

— Это должен быть комплексный подход со стороны государства и бизнеса.

Проблемы спального района характерны не только для Красносельского, но и других районов города. Необходимо создавать больше социальной инфраструктуры, комфортного жизненного пространства, спортивных объектов, причем разнообразных, например велодромы, катки. Повышать качество образовательных учреждений, предлагать тинейджерам более осмысленный досуг, чем потребление энергетических напитков, создавать рабочие места, стимулировать развитие малого бизнеса. В общем, это должен быть, повторюсь, комплексный подход, который не может ограничиваться одним строительством новых домов, офисов и бассейнов.

— В Смольном в последнее время много говорят о полицитричном развитии города, то есть уходе от тяготения окраин к центру и развитию в районах новых экономических точек притяжения. Реально ли превратить Красносельский район из транзитного в экономически самостоятельный?

— Полагаю, что у бюджетников не будет проблем с трудоустройством. В той же «Балтийской жемчужине» очень много социальных учреждений, куда может устроиться работать часть граждан. Да, в районе нет активно развивающегося производства, но на выезде из города есть свободные земельные участки под промышленность, которые могут стать точками приложения труда для жителей Юго-Запада. Думаю, что такой точкой может быть та же ОЭЗ «Нойдорф» в Стрельне.

— В районе есть как ваш собственный проект, так и объекты, где вы выступали генподрядчиком. Какому направле-

нию будете отдавать приоритет в дальнейшем?

— Это совершенно разные виды деятельности, и диверсификация бизнеса предполагает, что мы будем развивать оба направления. В том, что касается собственных проектов, риски, разумеется, выше, но мы готовы развивать эту сферу.

— Есть ли потенциальные земельные пятна под застройку? Планируете ли участвовать в торгах по ним?

— Сами мы не исследовали перспективные пятна под застройку, но если будут объявлены конкурсы, мы готовы принять в них участие. Мы сегодня отработываем пятно на границе Петродворцового и Красносельского районов, это достаточно большой объем, поэтому дальше пока не заглядываем.

— Какой объем работ выполнили по госзаказу?

— В ноябре 2013 года в Красносельском районе на ул. Казакова, 68, мы сдали в эксплуатацию жилой комплекс для очередников на 1212 квартир. Это девять жилых корпусов высотой от 14 до 24 этажей с библиотекой и подростково-молодежным клубом и нежилой корпус с отделением полиции, подземным паркингом на 430 автомобилей. Также в прошлом году завершили капитальный ремонт школы в Петродворцовом районе. Ранее, в 2012 году, сдали РУВД в Петродворце, пожарное депо в Каменке. На сегодняшний день у нас есть только один бюджетный контракт — мы работаем в особой экономической зоне «Новоорловская». Там мы ведем строительство бизнес-инкубатора с центром трансфера технологий.

— Как обстоит дело с обеспеченностью торговыми площадями в районе? Знаете ли о планах по расширению торговых сетей и появлению новых объектов?

— Сегодня Петербург находится на первом месте в России по показателю обеспеченности граждан торговыми площадями. И в Красносельском районе дефицита торговых сетей также не наблюдается. Тут присутствуют продуктовые, промтоварные и строительные магазины известных сетевых брендов. Если говорить о территории «Балтийской жемчужины», где строится наш «Линкор», то и здесь уже открылся крупный торговый центр «Жемчужная плаза».

цифра

70%

квартир в ЖК «Линкор» реализовано ООО «КВС»

инфраструктура



Главной проблемой района эксперты называют его плохую транспортную связь с другими частями города



Свободный от перенаселенности

Роман Русаков / Относительно большой в сравнении с другими районами Петербурга по занимаемой площади (114 кв. км), Красносельский район является одним из самых отстающих по показателю плотности населения в Санкт-Петербурге. Это прежде всего связано с его удаленностью от центра города и территорий с развитой инфраструктурой.

Красносельский район – четвертый по площади район Санкт-Петербурга. В нем проживает более 330 тыс. человек.

Основными плюсами Красносельского района можно назвать благоприятную экологическую ситуацию, высокую степень озелененности и развитую социальную и коммерческую инфраструктуру.

Район богат крупными рекреационными зонами (парками, скверами, озерами), где жители могут отдохнуть; в то же время нагрузка объектами промышленного назначения слабая – в основном промышленные предприятия представлены автотранспортными предприятиями, небольшими котельными. «Район не испытывает трудностей в обеспечении жителей объектами социальной инфраструктуры – в целом количество школ, детских садов, поликлиник пока соответствует потребностям населения», – говорит Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь».

Главным минусом Красносельского района остается сложная транспортная ситуация: протяженный, значительно отдаленный от центра города, район испытывает нехватку выездов и транспортных развязок. «Густонаселенные спальные массивы расположены далеко от станций метро, а высокие темпы освоения новых земель в районе ухудшают сложную транспортную ситуацию. Вместе с тем Красносельский район удачно расположен в непосредственной близости от выездов в сторону пригородов Петербурга», – отмечают аналитики компании «Лемминкяйнен».

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» направляет: «Санкт-Петербург», обращает внимание: «На территории района нет ни одной станции метрополитена («Перспектив Ветеранов» и «Ленинский проспект» расположены в Кировском районе)».

«Учитывая, что в последние годы Красносельский район динамично развивается (в нем заявлено несколько десятков новых проектов жилой недвижимости), в будущем транспортная ситуация в этой части города будет только ухудшаться. Метро в районе появится нескоро. Открытие станции метро «Юго-Западная» запланировано на 2020 год», – говорит Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Вице-президент по коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина считает, что транспортная сеть Красносельского района имеет перекосы, что выражается в хорошем транспортном сообщении внутри района и затруднении перемещения в другой район Санкт-Петербурга. «Максимально затруднено сообщение с центром города. В наилучшем положении оказались южные микрорайоны, которые расположены в стороне от метро. Открытие станции метро «Юго-Западная» на пересечении пр. Маршала Жукова с ул. Маршала Казакова должно послужить серьезным толчком в развитии территории. Однако говорить об этом пока рано», – согласна она с коллегой.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», считает, что без-

условное преимущество Красносельского района – активное динамичное развитие в последние годы и большие перспективы дальнейшего освоения имеющихся значительных территорий под застройку. Но как и его коллеги, он считает, что отсутствие метрополитена негативно сказывается на некоторых удаленных участках, сдерживая рост жилищного строительства.

Специалисты компании Colliers International отмечают, что реализация анонсированного ранее проекта «Надземный экспресс», целью которого было решение транспортных проблем южной части города, была отменена в 2009 году в связи с нестабильностью экономической ситуации в мире. «Строительство станций метрополитена в районе запланировано на период не ранее 2020 года. Однако в последние годы наблюдается позитивная тенденция девелопмента жилого сектора, что дает надежду на привлечение внимания властей к данной локации и запуску проектов как транспортной, так и социальной инфраструктуры. Красносельский район, несомненно, стоит расценивать как один из самых перспективных на долгосрочной основе», – говорят в Colliers International.

МНЕНИЕ



Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм»:

До 2019-2020 годов ситуация с транспортной доступностью не изменится: в лучшем случае в районе может открыться одна-единственная станция «Юго-Западная» (конечная на новой Красносельско-Калининской линии). Довести же подземную дорогу до «Балтийской жемчужины» планируется не ранее 2022 года, да и этот срок под вопросом – проектирование еще не началось. При этом именно в микрорайоне «Балтийская жемчужина», а также по соседству, в Юго-Западной Приморской части (ЮЗПЧ), возводится сегодня 80% всего жилья района.

Исторический ракурс

Роман Русаков / Красносельский район образован в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета РСФСР от 13 апреля 1973 года. Район расположен в юго-западной части города и имеет территорию 114 кв. км протяженностью с севера на юг свыше 30 км, а с запада на восток – около 15 км. Общая протяженность административной границы района составляет 97 км, в том числе по суше – 86 км, по береговой линии Финского залива – 11 км.

Граница района проходит: на севере – по Финскому заливу, на востоке – по пр. Маршала Жукова (с Кировским районом) и по Лиговскому каналу (с Московским районом), на юге, юго-востоке, юго-западе совпадает с границей города, прилегающей к Ломоносовскому району, на западе – с Ломоносовским районом Ленинградской области и с Петродворцовым районом. Следует отметить, что Красносельский район существовал (в рамках Ленинградской области) задолго до 1973 года. В 1936 году был создан Красносельский район Ленинградской области с административным центром в Красном Селе. Район объединял земли, окружавшие город Красное Село. В декабре 1955 года территория Красносельского района вошла в состав Ломоносовского района Ленинградской области.

Гидросистема района создана не только природой, но и руками человека. В систему входят река Лига (Дудергофка) с озерами искусственного происхождения, река Ивановка, Матисов канал, Петергофский коллектор и побережье Финского залива.

Дудергофское озеро возникло при устройстве мукомольной мельницы, озеро Долгое – при устройстве Красносельской бумажной фабрики. Так называемая «Нижня» бумажная фабрика своей плотиной дала начало Безымянному озеру. В 1718-1725 годах для снабжения водой фонтанов Летнего сада по проекту директора Морской академии Г.Г. Скорнякова-Писарева от реки Лиговки от д. Горелово был про-

рыт канал. Канал шел до Бассейной ул. (ныне ул. Некрасова), где вода накапливалась в специальных бассейнах, а потом подавалась по трубам в специальные водозводные башни и оттуда в фонтаны Летнего сада. Однако наводнение 10 сентября 1777 года уничтожило фонтаны. Лиговский канал перестал снабжать их водой. Но воду продолжали брать и использовать жители южной части города. К середине XIX века канал обмелел, качество воды в нем ухудшилось. Сначала городскими властями было принято решение засыпать часть до Обводного канала, а в 1965-1969 годах канал был закопан вплоть до пересечения с Краснопутиловской ул. Вода канала была выведена в реку Красненькую.

Часть канала, проходящая по Красносельскому району, сегодня является как бы частью реки Дудергофки, так как в районе жилой застройки вода речки идет по руслу канала к реке Черной. Далее через Полежаевский парк вода впадает в коллектор. Среди форм рельефа выделяются уникальные объекты, входящие в список достопримечательных природных объектов, такие как бровка Ижорской возвышенности и Балтийско-Ладожский выступ (глинт).


коммерческая недвижимость


Первый крупный качественный торговый центр – ТРК «Жемчужная плаза» – открылся лишь в III квартале 2013 года

Жилые проекты подтянут торговлю

Роман Русаков / Активное жилое строительство, которое позволяет району на протяжении последних пяти лет входить в число лидеров по объемам ввода жилья, делает Красносельский район очень привлекательным и для развития торговой недвижимости. ➔

Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь», полагает, что коммерческая недвижимость в районе проигрывает другим районам по благоустройству торговых зон. «Торговые объекты в основном представлены отдельными торговыми точками, несколько лет назад сюда стали приходить крупные торговые центры. Но по уровню предложения коммерческих объектов сегодня Красносельский район находится на одном из самых последних мест среди районов Санкт-Петербурга. Ценовое предложение находится на уровне 75 тыс. рублей/кв. м (торговля) до 111 тыс. рублей/кв. м (сфера услуг). Рынок офисных помещений практически неразвит», – говорит он.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, добавляет: «В районе отсутствуют спекулятивные качественные бизнес-центры. Первый крупный качественный торговый центр – ТРК «Жемчужная плаза» – открылся лишь в III квартале 2013 года. До этого торговая недвижимость района была представлена только небольшими объектами – ТК «Фиолент» и пауэр-центр «Юго-Запад». Даже складские комплексы в Красносельском районе почти отсутствуют, несколько крупных складских объектов расположены на границе района, но территориально они относятся уже к Ленинградской области».

В ожидании премьер

К крупным инвестиционным проектам, заявленным в Красносельском районе, в первую очередь относится торговый центр Fashion House Outlet (арендопригодная площадь – 20,33 тыс. кв. м). Открытие центра перенесено на 2015 год. Также заявлен проект конгрессно-выставочного центра площадью более 300 тыс. кв. м (на пересечении пр. Маршала Казакова и Маршала Жукова), рядом с ярмаркой «Юнона». Девелопером является китайская компания «Хуа Бао».

«Кроме того, в текущем году в районе запланировано открытие торгового центра «Луноход» арендопригодной площадью 4716 кв. м и первой очереди торгового центра «Ленинский парк» площадью 5500 кв. м. Вторая очередь этого торгового центра площадью 35 тыс. кв. м пока не имеет официального срока сдачи. Также существуют планы по строительству второй очереди ТРК «Жемчужная плаза». Однако пока неизвестны ни площадь, ни срок сдачи заявленного комплекса», – рассказал Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Владислав Фадеев к крупным проектам помимо Fashion House относит также проект торгового комплекса «Прибалтийский» от ГК «Город», а в более отдаленной перспективе – вторую очередь «Жемчужной плазы» и др.

Десяток на всех

Александр Веселов говорит, что из действующих торговых объектов района наиболее крупными являются ТРЦ «Жемчужная плаза» (площадь первой очереди – 94 тыс. кв. м), торговый комплекс «Фиолент» (площадь – 17 тыс. кв. м), торговый центр «Юго-Запад» (площадь – 13 тыс. кв. м), торговый центр «Нарва» (площадь – 10 500 кв. м).

В компании Colliers International говорят, что качественные торговые площади представлены тремя торговыми центрами и семью сетевыми гипермаркетами. «Суммарная арендопригодная площадь существующих торговых центров Красногвардейского района – 75 100 кв. м. Общая площадь всех качественных торговых объектов района – 144 207 кв. м. Обеспеченность торговыми площадями составляет 219 кв. м на 1000 человек, что является одним из самых низких показателей по городу. Стоит отметить, что ситуация в секторе ретейла существенно улучшилась с открытием первой очереди регионального ТРЦ «Жемчужная плаза» общей площадью 96 тыс. кв. м», – сообщили в Colliers International.

Причина и следствие

«Учитывая объемы строительства жилья, торговая недвижимость в Красносельском районе в ближайшие годы станет одним из наиболее активных сегментов коммерческой недвижимости», – говорят в Colliers.

Вице-президент по коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина отмечает, что в Красносельском районе неплохо представлен продуктовый ретейл: «Окей-экспресс», «Петерочка», гипермаркеты «Карусель», «Перекресток», «Лента». Крупные торговые сети в Красносельском районе представлены не только продовольственными магазинами, но и гипермаркетами строительных материалов – «Максидом» и «Метрика». Также имеются специализированные большие магазины электроники и бытовой техники с широким ассортиментом товаров – «М-Видео», «Эльдорадо», «Юлмарт» и др.

«Достаточно и крупных торговых центров как на территории самого Красносельского района, так и по соседству: «Французский бульвар», «Фиолент», «Нарвский», «Континент», «Торговое поле», – отмечает она.

Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит, что арендные ставки на торговые площади в Красносельском районе в среднем колеблются от 800 до 1900 рублей за 1 кв. м. «Можно сказать, что в перспективе, учитывая увеличение населения, уровень ставок будет расти. Однако рост не будет существенным, так как во всех современных домах запроектированы коммерческие помещения и есть большой объем предложений. Стремясь быстрее сдать площади, арендодатели не станут завышать цены. Исключения – торговые площади около метро, которые востребованы всегда», – говорит господин Рожко.

Офисный дефицит

Если с торговыми помещениями перспективы выглядят более или менее радужно, то с офисной недвижимостью в районе дела обстоят гораздо хуже – по объему офисных помещений он находится в числе аутсайдеров среди спальных районов города.

В компании Colliers International говорят, что на начало II квартала 2014 года в Красносельском районе нет ни одного качественного офисного офиса. «Слабое развитие транспортной инфраструктуры и удаленность от деловых кварталов города заставляет девелоперов фокусировать свое внимание на других районах города», – уточняет аналитики международной компании.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», добавляет: «В общем объеме качественной офисной недвижимости доля района составляет менее 1%. Уровень вакансии – 2,3%, ставки – 350 рублей/кв. м/месяц в БЦ класса С и 450-750 рублей/кв. м/месяц – класса В. Возможно, деловую активность стимулирует реализация проекта конгрессно-выставочного центра «Дружба» на пр. Маршала Казакова».

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real, подсчитал: «Качественных офисных объектов в районе немного. Это, в первую очередь, бизнес-центр «Балтийская жемчужина» площадью 10 тыс. кв. м в составе одноименного жилого массива. Объект относится к классу В+. Средняя арендная ставка в нем составляет 1250 рублей за 1 кв. м. К офисным центрам класса В можно отнести бизнес-центр «Петергофский 73» площадью 4 тыс. кв. м (арендные ставки начинаются от 600 рублей за 1 кв. м) и здание на ул. Чекистов, 13. Ярким представителем класса С является офисный объект на ул. Томбасова, 5, площадью 1 662 кв. м (ставка от 350 рублей за 1 кв. м). Помимо офисных помещений, оборудованных в бывших производственных зданиях и НИИ, офисные объекты располагаются также во встроенных помещениях. Особенно высока их концентрация на Ленинском пр.».

Мнение



Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real:

➔ В 2015 году ГК «Город» планирует построить торговую-развлекательный комплекс в непосредственной близости от жилого комплекса «Ленинский парк», возводимого компанией. Общая площадь ТРК – 35 тыс. кв. м, арендопригодная – 24 тыс. кв. м. Новый торговый комплекс будет расположен в одной конкурентной зоне с ТРК «Жемчужная плаза». На момент ввода объекта ТРК «Жемчужная плаза» будет функционировать достаточный период времени для формирования постоянных покупательских потоков. В связи с этим, несмотря на то что новый ТРК будет расположен рядом с жилым массивом, у него могут возникнуть проблемы с заполняемостью. Учитывая этот факт, девелоперу заранее стоит задумать о разработке нетипичной концепции для своего торгового центра, возможно, освоить новый формат.

ЖИЛЬЕ

Привлекательный по цене

Роман Русаков / Сегодня Красносельский район является одним из наиболее дешевых в городе по стоимости жилья. Здесь в основном реализуются проекты, ориентированные на сегмент эконом-класса, но можно отметить и более комфортные комплексы, которые возводятся около береговой линии Финского залива.

Красносельский район представляет собой густонаселенный жилой массив, на территории которого продолжается активная жилищная застройка. На текущий момент, по оценкам специалистов АН «Итака», объем строящейся недвижимости в районе составляет 706 тыс. кв. м, застройщики регулярно анонсируют новые проекты. Преимущественно это недвижимость массового спроса. «Один из знаковых проектов района – «Сандэй» от компании «СПб Реновация». Бизнес-класс представлен проектом Duderhof Club, введенным в эксплуатацию в 2013 году. В целом Красносельский район достаточно высоко востребован девелоперами, так как в отличие от многих других городских районов еще имеет свободные земельные участки под застройку, при этом по привлекательной стоимости», – говорит Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака».

Наиболее интенсивное строительство сосредоточено на территории «Балтийской жемчужины», в конце Ленинского пр. и Сосновой Поляны. Спрос на новую недвижимость в Красносельском районе стабилен, его доля составляет около 5%.

Средняя цена квартир на первичном рынке составляет около 76 тыс. рублей/кв. м – это один из самых низких ценовых показателей в городе. «Жилье на вторичном рынке можно купить в домах различного типа – от дешевых «хрущевок» и «кораблей» до домов новой панели и кирпичных домов. Средняя цена предложения здесь составляет порядка 85 тыс. рублей, за последний год ценовая динамика составила около 5%», – рассказывает Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь».

Социальный фон неидеален

Екатерина Никандрова, начальник отдела маркетинга компании «Петрополь», говорит, что, помимо минусов, связанных с плохой транспортной доступностью и отсутствием метро, несколько сдерживает спрос то, что в районе сосредоточено большое количество некачественного жилья, и социальный фон района оставляет желать лучшего. «Плюсы района достаточно весомы – хорошая экологическая ситуация, близость Финского залива,



На текущий момент объем строящейся недвижимости в районе составляет 706 тыс. кв. м

парковые зоны, озера, удобный выезд за город», – добавляет госпожа Никандрова.

В Красносельском районе высок спрос на недвижимость на ул. Маршала Жукова, Говорова и Маршала Казакова. Престижным жильем считаются дома на Авангардной ул. и ул. Партизана Германа.

В основном жилищный фонд состоит из панельных домов, а старый жилой фонд – из «сталинок», расположенных на всем протяжении Петергофского шоссе, и блочных «хрущевок». «Всего здесь сегодня насчитывается более 5,5 тыс. зданий. В последние годы на всей территории района компания-застройщик развернула жилищное строительство в крупных масштабах. Созданию новых микрорайонов способствовал намыв грунта на заболоченных участках Невской губы», – добавляет генеральный директор АН «АРИН» Елена Лашаева.

Разнообразие цен на недвижимость значительно вследствие дифференцировки на городскую и пригородную части, границей между которыми является кольцевая автодорога. «Средняя цена составила 86 540 рублей. Из-за удаленности от центра города средние цены на недвижимость в Красносельском районе ниже, чем в остальных районах Санкт-Петербурга. Для примера, средняя по городу за этот период была равна 100 258 рублей», – подытожила Елена Лашаева.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», продолжает: «По типам квартир диапазоны стоимости 1 кв. м в текущем пред-

ложении по району таковы: студии – 61-139 тыс. рублей; однокомнатные квартиры – 59-140 тыс. рублей; двухкомнатные квартиры – 49-121 тыс. рублей; трехкомнатные квартиры – 46-129 тыс. рублей».

Гиганты районного масштаба

На территории Красносельского района несколько крупных строек. В первую очередь, это проект «Балтийская жемчужина», входящий в пятерку крупнейших объектов комплексного освоения территорий; «Сандэй» в рамках программы «СПб Реновация», а также массовое строительство в юго-западной части Красносельского района, осуществляемое разными застройщиками.

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real

Estate, также полагает, что к наиболее крупным проектам жилой недвижимости, возводимым в Красносельском районе, можно отнести ЖК MORE от застройщика Setl City, ЖК «Ленинский парк» от ГК «Город».

Как говорят в ГК «Пионер», в текущем предложении по продаже квартир в строящихся и недавно введенных жилых комплексах представлено около 20 проектов – от отдельных домов до целых микрорайонов.

«Можно отметить следующие привлекательные с точки зрения цены жилые комплексы: ЖК «Линкор» – от 74 тыс. рублей/кв. м; ЖК «Сандэй» – от 71 тыс. рублей/кв. м; ЖК «Балтийская волна», ЖК «Прибалтийский» – от 70 тыс. рублей/кв. м; ЖК «Южная акватория» – от 64 тыс. рублей/кв. м; ЖК «Огни залива» – от 60 тыс. рублей/кв. м», – перечисляет госпожа Никандрова.

МНЕНИЕ



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

Красносельский район продолжает использовать и наращивать потенциал развития, заданный застройкой намываемых территорий. Надеемся, что жилое строительство в данной локации подтянет развитие социальной инфраструктуры, транспортной сети. Жители района ждут открытия новых станций метрополитена. В перспективе район имеет все шансы превратиться в качественный спальный район. Расширение и развитие офисной функции в данной локации кажется маловероятной в ближайшем будущем.

Объездную дорогу построят через три года

Татьяна Соловьева / Началось проектирование транспортного обхода Красного Села, строительство которого уже несколько десятилетий ожидают местные жители. Как заявил на прошлой неделе и.о. главы Комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) Анатолий Мишанов, эти работы обойдутся городскому бюджету в 7 млрд рублей, а завершатся они в 2017 году.

Потребность в строительстве обхода Красного Села появи-

лась еще несколько десятилетий назад – тогда в городе уже возникла потребность в дополнительной трассе. На данный момент из-за высоких темпов роста интенсивности движения, в первую очередь за счет роста транзитного грузового потока, дорожная сеть города исчерпала свою пропускную способность. Сейчас жители города постоянно жалуются на глухие пробки, возникающие на выезде из города. Возродилась идея строительства объездной дороги только в 2011 году, когда город

объявил конкурс на предпроектные работы, которые выполнило ООО НИИ ПРИИ «Севзапнжтехнология». Проектирование объекта ведется с 2013 года, этими работами за 200 млн рублей занимается «Ленгипроинжпроект». По плану ведомства, документ пройдет госэкспертизу уже в январе 2015 года, практически сразу после этого начнутся строительные работы. По задумке чиновников, новая трасса позволит отвести от Красного Села тран-

зитный грузовой транспорт, следующий из Прибалтики в центральную часть России и в направлении Финляндии. Трасса обхода будет пролегать от пересечения Таллинского шоссе с пр. Ленина до Кингисепского шоссе с обеспечением выезда на Гатчинское шоссе, минуя застроенные территории. К обходу, по словам главы Красносельского района Евгения Никольского, также нужно подключить промышленную зону и автобусные линии. Строительство объездной

дороги будет вестись в два этапа. Первым планируют построить участок от Гореловского путепровода до Кингисепского шоссе, за ним – участок до Гатчинского шоссе. Строительство первой очереди начнется в мае 2015 года, возведение всей трассы должно завершиться уже в 2017 году. Трасса будет четырехполосной. Путепроводы будут располагаться на пересечении с Кингисепским шоссе, на пересечении с перспективным продолжением Красно-

городской ул., на подключении к Гатчинскому шоссе и на ул. Свободы. Ширина проезжей части обходной магистрали составит 20 м с разделительной полосой шириной 3 м. Общая протяженность трассы – 13 км. Как рассказали в КРТИ, одновременно со строительством предполагается запретить движение грузового транспорта по центральной городской магистрали – пр. Ленина – и предоставить возможность движения только легковому и общественному транспорту.

Материалы выходят на трассу

Екатерина Костина / Ввод дорог в городе по итогам 2013 года был в два раза меньшим, чем годом ранее, в этом году, вероятно, спад продолжится из-за срыва графика проведения тендеров. Тем не менее рынок стройматериалов для дорожного строительства объемы сохраняет – в основном за счет крупных инфраструктурных проектов. ➔

Согласно данным Росстата, в 2013 году в Ленинградской области всего за счет строительства и реконструкции было введено в действие 12,3 км автомобильных дорог с твердым покрытием. В 2012 году практически в два раза больше – 24,9 км. Из них местных дорог – 0,1 км (14,7 км в 2012 году), федеральных дорог – 12,2 км (10,2 км в 2012 году). В Санкт-Петербурге в 2013 году всего за счет строительства и реконструкции было введено в действие 8,5 км автомобильных дорог с твердым покрытием. В 2012 году эта цифра составила 9 км.

«Данные цифры подтверждают тот факт, что объемы строительства дорог уменьшились, что может объясняться сокращением финансирования из-за непростой ситуации в экономике и дефицитом средств в бюджетах разных уровней», – прокомментировал ситуацию Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финан Менеджмент».

По его словам, как правило, в наибольших объемах для дорожного строительства используются песок, щебень, гравий, цемент и асфальт. «Новые материалы также используются, но в меньших объемах. Как правило, это различные смеси и добавки, которые призваны улучшить качество готовой асфальтной смеси, увеличить срок межремонтной эксплуатации дороги, препятствовать образованию колеи и ям на дорогах», – пояснил Дмитрий Баранов.

По оценкам Евгения Скальского, директора по продажам ОАО «АБЗ-1», в целом рынок дорожного строительства растет незначительными темпами, в основном благодаря увеличению дорожной сети Петербурга и Ленобласти. Периодически благодаря строительству крупных инфраструктурных объектов, таких как ЗСД



Рынок Северо-Запада является одним из самых конкурентных в России, так как здесь имеются значительные запасы различных нерудных материалов

или КАД. «Таким образом, рост рынка (за исключением колебаний, вызванных новыми объектами) составляет 1-2% в год и во многом зависит от объемов текущего ремонта дорог Санкт-Петербурга, адресно-инвестиционной программы и текущего ремонта в Ленинградской области», – прокомментировал господин Скальский.

Со своей стороны, Виталий Калашник, руководитель проектов исследований промышленных рынков ЗАО «Решение», также отметил, что рынок дорожного строительства зависит от бюджетных расходов. «Из-за неритмичности поступления этих денег, а также подготовки проектной и тендерной документации на рынке время от времени бывают и спады, и подъемы. В целом в продолжительной перспективе на рынке

дорожного строительства однозначно присутствует рост, причем в ближайшем будущем прирост рынка будет не менее чем двузначным. Так, в 2013 году производство асфальта, которое характеризует рынок дорожного строительства, выросло более чем на 20%, а за первые четыре месяца 2014 года, по данным Росстата, более чем в два раза», – добавил эксперт.

Из последних событий, оказывающих активное влияние на рынок дорожного строительства, он отметил начало возведения петербургского и областного участков платной трассы Москва – Санкт-Петербург, строительство развязок Московского шоссе с Колпинским и Пулковского шоссе с Дунайским пр., на строительство которых в при коррекци-

МНЕНИЕ

Евгений Скальский,
директор по продажам
ОАО «АБЗ-1»:

➔ – Одним из материалов, который в большом количестве используется в дорожном строительстве, является асфальтобетон. Он применяется как при капитальном и текущем ремонте, так и при реконструкции и новом строительстве. Производства асфальтобетона находятся в основном в черте Петербурга или городах-спутниках. Среди крупных игроков, присутствующих на этом рынке – «Беатон», «АБЗ-1», НСС, «Дормикс». На мой взгляд, цены на материалы, используемые в дорожном строительстве, на сегодня соизмеримы с ценами 2013 года, но ожидается повышение цен на битум на 10% и на щебень на 3-5%.

ровке городского бюджета направили на 5 млрд рублей больше.

Дмитрий Баранов констатировал, что рынок СЗФО является одним из самых конкурентных рынков в стране, здесь имеются значительные запасы различных нерудных материалов, а кроме того, ежегодно выполняется значительный объем строительных и ремонтных работ, поэтому неудивительно, что за ресурсы идет жесткая борьба. Кроме того, по его словам, истощаются уже существующие месторождения, что лишь увеличивает конкуренцию.

Виталий Калашник рассказал, что на рынке асфальта Петербурга крупнейшими являются такие компании, как «АБЗ-1», «Магистраль», НСС Roads, «Петерасфальт».

Вязкий рынок

Екатерина Костина / Эксперты отмечают, что дорожная отрасль Петербурга и Ленобласти не испытывает дефицита битумов. Однако в сезон ведения работ наблюдается значительное удорожание этого материала, поэтому специалисты рекомендуют строительным компаниям запасаться битумом заранее.

Павел Аникеев, директор аналитического центра компании «ОМТ-Консалт», констатировал, что битумная отрасль в Петербурге и Ленобласти развивается достаточно

успешно. «В среднем регион потребляет около 170 тыс. тонн дорожных битумов (БНД) в год, включая улучшенные и модифицированные марки. В 2012 году

потребление составило те же 170 тыс. тонн, в 2013 – 163 тыс. тонн. А в 2014 году мы вправе ожидать уже 185 тыс. тонн, что говорит о росте потребления», – рас-

сказал эксперт. По его словам, уровень потребления битумов напрямую зависит от интенсивности развития дорожной инфраструктуры, финансирования проектов по строительству и модернизации дорог. Павел Аникеев констатировал, что в 2014 году следует ожидать роста цен на битум примерно на 7-8% по сравнению с 2013 годом – именно такую динамику по факту показало первое полугодие 2014 года. По прогнозам

«ОМТ-Консалт», эта тенденция сохранится до декабря. «Из особенностей ценообразования на битумном рынке выделил три главных. Во-первых, в разгар сезона потребления (май-октябрь) битум значительно дорожает. Кто хочет сэкономить, запасается этим продуктом зимой и в начале весны. Во-вторых, существует некий нижний ценовой порог, при котором нефтяник может либо продать битум на экспорт, либо

«уйти» в мазут. В-третьих, Петербург – второй регион по уровню потребления битума в России после Москвы, а значит, уровень предложения и конкуренции очень высок. Поэтому торг здесь уместен, но до разумных ценовых порогов. Ценовое давление со стороны производителей маловероятно, поскольку на рынке битума Петербурга преобладают рыночные методы ценообразования», – заключил Павел Аникеев.

МНЕНИЕ



Павел Аникеев, директор аналитического центра компании «ОМТ-Консалт»:

➔ – При росте потребления битумов в Петербурге и Ленобласти дефицита этого материала возникнуть не должно. Только на Киришах стоят две битумные установки, мощность каждой – 700 тыс. тонн. При этом одна из них загружена только на 10%, а вторая вообще находится в резерве. «Киришинефтеоргсинтез» хоть и лидер в поставках битума в регион, его доля на рынке составляет всего лишь 60%, остальные 25% приходится на НПЗ ЦФО

(Москва, Рязань, Ярославль) и оставшиеся 15% БНД везут из других регионов, даже из далекой Сибири. Также на третьем месте в структуре поставщиков битума в Петербург и Ленобласть стоит Нижегородский НПЗ, а это тоже не сосед, так как расположен в Приволжском федеральном округе. Таким образом, география поставщиков битума на петербургский рынок – практически вся Россия. Поэтому даже если «КИНЕФ» встанет на профилактику, его легко могут подстраховать другие заводы в РФ.

справка



По информации Комитета по государственному заказу Петербурга, в результате проведения конкурсных процедур ремонтировать дороги в Красносельском районе будет ООО «А-проект», предложившее сделать всю работу за 243,688 млн рублей (начальная цена контракта составляла 246 149 415,13 рублей). В Кировском и Центральном районах Петербурга дороги будет приводить в порядок ЗАО «Буер» за 599,5 млн рублей при начальной цене контракта 605,5 млн рублей. Ремонт дорог в Выборгском районе выполнит ЗАО «Ювенал», которое предложило 271,4 млн рублей. При этом начальная цена составляла 274,9 млн рублей. На ремонт дорог Пушкинского района планировалось потратить 200,806 млн рублей. Но победитель конкурса – ООО «Bera – 2000» – предложил цену контракта 199,400 млн рублей.

С места в карьер

Екатерина Костина / На вопрос, что выгоднее местным дорожникам – иметь собственную базу строительных материалов либо наладить взаимоотношения с проверенными поставщиками, – участники рынка не имеют однозначного ответа. ➔

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», отметил, что изменения на рынке материалов для дорожного строительства происходят нечасто. «Сама индустрия строительных материалов отличается известного рода консерватизмом, имеет свою особую специфику, и новичку на данном рынке весьма и весьма непросто. «В первую очередь потому, что главное в ней – это наличие источников сырья. Если у вас нет своего щебеночного карьера или месторождения глины, вы, конечно, можете закупать эту продукцию на стороне и перепродавать ее, но вряд ли тогда сможете конкурировать с другими производителями, у которых есть свое сырье», – комментирует ситуацию Дмитрий Баранов.

Он считает, что, с одной стороны, наличие собственных ресурсов нерудных материалов у дорожной компании упрощает вопрос снабжения строительства, с другой стороны, это дополнительные расходы на содержание и эксплуатацию карьера. «Наличие собственной ресурсной базы позволяет продавать часть материалов сторонним покупателям, что может принести компании доход, но в случае кризиса компания может понести существенные убытки из-за того, что не сможет продать сырье другим компаниям, да и сама будет меньше приобретать его. Кроме того, не стоит забывать про серьезную конкуренцию на рынке нерудных материалов на Северо-Западе», – констатировал Дмитрий Баранов.

В свою очередь, Евгений Скальский, директор по продажам ОАО «АБЗ-1», уверен, что, например, собственный асфальтобетонный завод может быть выгоднее лишь в том случае, если компания может иметь гарантированный ежегодный объем выпуска более 200 тыс. тонн асфальтобетонной смеси. Во всех остальных случаях выгоднее приобрести асфальтобетонную смесь у игроков, которые уже занимаются ее производством и продажей и имеют устойчивое положение на рынке.

Сергей Неродный, коммерческий директор ЗАО «ЛСР-Базовые», уверен, что наличие собственной сырьевой базы у дорожников – вопрос спорный. «Средний срок окупаемости щебеночного завода – 12-14 лет. В Ленинградской области новых подготовленных карьеров нет. Чтобы открыть новый карьер по переработке гранитного щебня, необходимо вкладывать значительные средства в строительство инфраструктуры, в реализацию в течение 2-3 лет вскрыши и низкосортного щебня, который не подходит для строительства дорог, и т. д. А оборудование потребует капитальных вложений уже через 3-4 года после начала эксплуатации. Именно поэтому позволить себе собственную ресурсную базу могут только крупные компании, причем примеров успешной реализации этой бизнес-модели – единицы», – заключил Сергей Неродный.

На рынке щебня работают около 20 предприятий, при этом крупнейшие организа-

ции относятся к холдингам Группы ЛСР и ПО «Ленстройматериалы». На рынке песка – около 10 игроков. Крупнейшим из них является «ЛСР-Базовые». Виталий Калашник, руководитель проектов исследований промышленных рынков ЗАО «Решение», отметил, что кроме компаний-производителей на рынке песка и щебня представлены в большом количестве простые и транспортные посредники.

Сергей Неродный рассказал, что в 2013 году компания отгрузила 7 млн

куб. м гранитного щебня. Это на 12% больше, чем в 2012 году. А результаты за I квартал 2014 года на 35% превзошли прошлогодние. «У ЗАО «ЛСР-Базовые» самая большая ресурсная база песка и собственный грузовой флот. За первые три месяца 2014 года компания отгрузила 1,2 млн куб. м песка. В портфеле заказов компании многие строительные и инфраструктурные проекты, среди которых ЗСД, многофункциональный морской перегрузочный комплекс на южном побережье Финского залива, трасса «Сортавала», несколько крупных проектов комплексного освоения городских территорий и многие другие», – перечисляет Сергей Неродный.

Виталий Калашник заметил, что в мае 2014 года цена на щебень была такой же, как в мае 2013 года, песок подорожал на 15%, цены на товарный бетон начали расти только в мае (на 4-6%), хотя до этого из-за высокой конкуренции были на грани убыточности.

МНЕНИЕ

Виталий Калашник, руководитель проектов исследований промышленных рынков ЗАО «Решение»:

➔ – В случае асфальта для городского дорожного строительства, наверно, выгоднее пользоваться услугами поставщиков, а в Ленинградской области ДРСУ изначально географически привязаны к своему району, где могут располагаться также и свои производственные мощности. Хотя по факту часть областных ДРСУ от производства асфальта отказалась. Свое производство песка и щебня иметь можно, но нужно понимать, что свое дорожно-строительное подразделение будет помогать производству песка и щебня, а последние первое будут, скорее, отягощать. Для производства важна ритмичность поставок и высокая цена, а для услуг – поставки точно вовремя и как можно дешевле. Увязать это в рамках одной компании, как правило, не получается, а получаются два разные подразделения, работающие по совершенно разным принципам и зачастую конфликтующие между собой.

Надежная основа дороги

При создании автомобильных дорог в условиях сложных грунтов невозможно обойтись без устройства свайного основания. Одним из ярких примеров таких объектов является строящаяся федеральная автомобильная трасса Москва – Санкт-Петербург. Об особенностях и специфике поставок свай на данный объект газете «Строительный Еженедельник» рассказал Евгений Васильев, начальник отдела новых технологий ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад».

– Евгений Николаевич, чем уникален этот объект?

– Скоростная платная автомобильная дорога (СПАД) в первую очередь важна тем, что свяжет две столицы. По значимости эта стройка сравнима с возведением Николаевской железной дороги, которая в XIX веке превратила путешествие в комфортное путешествие. Запуск СПАД означает появление в России дороги международного уровня, сравнимой по оснащенности с автобанами Германии, да и продолжительность поездки на машине из

Москвы в Петербург вплотную приблизится ко времени, которое тратят на это расстояние скоростные поезда «Сапсан».

– Какое участие в строительстве трассы принимает ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад»?

– Строительство дороги началось со стороны Москвы и сравнительно недавно дошло до Валдае, то есть до середины трассы. Здесь субподрядчиком строительства выступает московская компания ООО «Транстроймеханизация», специалисты которой знакомы торговой маркой «Баррикада». Именно под

ней продукция «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» известна петербургским строителям. Завод ЖБИ № 3 (расположен в Гатчине Ленинградской области) стал исполнителем крупного заказа на поставку свай для строительства скоростной автомобильной дороги (М-11) Москва – Санкт-Петербург.

– Какой объем свай требуется для данного проекта? Укладывается ли ваша компания в жесткие рамки поставки продукции?

– Сам по себе проект очень большой, поэтому в свое время был разбит на этапы. Сейчас мы поставляем сваи на участок дороги протяженностью 59 км. Общий объем размещенного на нашем производстве заказа составил чуть более 12 тыс. свай по двум заказам. Заказчиком были заданы очень жесткие рамки поставки продукции на объект, порядка 150-250 свай в день, и мы с успехом выполнили обязательства, взятые на себя. Более того, темп был взят настолько высокий, что заказчик даже обратился с просьбой снизить темпы поставок. На сегодняшний день на объект доставлено более 4,5 тыс. свай. Отгрузка такого большого количества длиномерной продукции потребовала



организации своеобразного «транспортного моста» от завода ЖБИ-3 до строительных площадок на Валдае. При этом из-за особенностей оборудования свайного основания в условиях сложных грунтов возникла потребность в составных сваях длиной до 27 м очень редкого даже для нашего завода стаканного типа, которые ввиду сложности конструкции составного замка выпускаются в единичном исполнении.

– Какие планы на участие в этом проекте на ближайшую перспективу?

– Конечно, мы рассчитываем на дальнейшее участие в проекте. Но поставлять сваи – это слишком просто, поэтому рассматриваем возможность

организации производства и поставок сборных наголовников на наши же сваи. Поясню, наголовники – это замена монолитного ростверка для заказчика это невыгодно, поскольку в проекте предусмотрен монолитный ростверк. Но мы посчитали и смогли доказать: для заказчика выгоден сборный вариант. Ведь для того чтобы обустроить ростверк, по проекту на участок нужно поставить более 300 тонн арматуры и 4,5 тыс. кубометров бетона. Их необходимо доставить на строительную площадку, а ведь надо учитывать состояние подъездных дорог и удаленность строительства от населенных пунктов. Произвести сборные наголовники на заводе гораздо удобнее.



Разгрузка свай на участке дороги в районе д. Корыхново

Дмитрий Быстров:

«Псков должен расти в сторону особой экономической зоны «Моглино»»

Председатель Госкомитета Псковской области по делам строительства и ЖКХ Дмитрий Быстров рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о крупнейших проектах комплексного освоения, росте спроса и покупательской способности местного населения, а также об отказе властей от консервации исторического центра Пскова. ➔

– Как можете охарактеризовать ситуацию в строительном комплексе региона?

– Не секрет, что основной показатель, на который смотрят в правительстве РФ при оценке эффективности региона, – это объемы жилья. И с 2010 года в области наблюдается положительная динамика роста жилищного строительства. Так, в 2010 году в области введено 149,7 тыс. кв. м жилья, а уже в 2012 году мы перевыполнили план Минстроя РФ и ввели 214 тыс. кв. м при плане в 210 тыс. Вместе с тем в 2013 году был некий провал, связанный с негативной экономической ситуацией в стране, – в регионе было введено только 184 тыс. кв. м жилья. В конце июня будет сделаны корректировки и, скорее всего, эта цифра возрастет до 200 тыс. В 2014 году мы планируем с лихвой компенсировать это падение, поскольку по плану мы сдадим около 250 тыс. «квадратов». Растет и динамика работ в строительстве. С 2009 по 2013 год эти темпы выросли практически в два раза (с 6,6 млрд до 11,6 млрд рублей). При этом показатель 2013 года составил 115% к показателю 2012 года. Отмечу, что на территории региона действует около 300 строительных организаций. Средняя стоимость на первичном рынке сегодня составляет 37,8 тыс. рублей за «квадрат», но по факту стоимость жилья доходит до 42 тыс. рублей.

– Какие крупнейшие проекты в области жилищного строительства вы можете выделить?

– Сразу несколько крупных объектов будет реализовано на границе Пскова. Это связано с тем, что приоритет региона смещается в сторону комплексной застройки. Мы считаем, что сегодня город должен развиваться именно в юго-западном направлении, вдоль федеральной трассы в сторону ОЭЗ «Моглино». До 2028 года в этом направлении, близ д. Борисовичи, будет введено более 1 млн кв. м жилья. Здесь уже сформированы три больших участка площадью 390 га. Кроме того, могу отметить проект комплексного строительства в пос. Родина на 149 тыс. кв. м, строительство коттеджного поселка «Борисов Ручей» на 250 жилых домов. Крупный проект будет реализован на Инженерной ул. в Пскове – это строительство жилых домов в квартале бизнес-класса «Пятый элемент» общей площадью 41,9 кв. м. Есть проект строительства жилого микрорайона «Видный» в д. Писковичи Псковского района на 52,3 тыс. кв. м эконом-класса.

– Одним из главных факторов, который сдерживает выход петербургских и московских девелоперов в регионы, является отсутствие платежеспособного спроса. Насколько активно скупаются недвижимость в упомянутых вами проектах?

– Спрос на жилье эконом-класса в регионе неуклонно растет. Как правило, при сдаче дома только 2-3 квартиры оказываются нерезализованными. Остальные выкупаются по договорам ДДУ очень быстро. Не скрою, часты случаи инвестиционных



делок. Помимо этого, в регионе нами сформировано понятие социального пакета. Это гарантированный государством выкуп жилья у застройщиков под определенные программы, которые обеспечивают жильем льготные категории граждан. В 2014 году Псковская область приобретает у застройщиков около 20 тыс. кв. м жилья для льготных категорий граждан в рамках федеральных и региональных программ. А в дальнейшем количество выкупаемого жилья будет только расти. Покупаем мы по 44-ФЗ и ориентируемся на цену, установленную Минрегионом РФ, – чуть более 32 тыс. рублей.

– В каких программах по строительству жилья могут принять участие иногородние застройщики и генподрядные организации?

– У нас есть несколько направлений, где мы были бы рады видеть петербургских строителей. Область будет выделять значительные средства на реализацию программ по переселению граждан из аварийного фонда. Для этих целей многие регионы идут по пути покупки жилья на вторичном рынке, мы же решили сосредоточиться именно на строительстве нового бюджетного жилья, поскольку понимаем, что превращение «вторички» в такое же аварийное жилье – вопрос времени. До 2017 года 2 млрд рублей область направит на расселение аварийного жилья, а с 2018-го регион выделит еще 3 млрд рублей. Если говорить конкретно, то на территории Пскова в настоящее время есть 26 аварийных зданий, которые включены в программу расселения. Если у кого-то появится желание на месте аварийного дома, на готовых сетях, построить жилье или другие объекты, мы готовы оказать инвестору всевозможную поддержку. А с 2017 года на территории города появятся еще 100 таких домов, которые также могут быть отданы под новые инвестпроект-

ты. Еще одним направлением является проведение капремонтов общедомового имущества. Напомним, теперь все собственники многоквартирных домов должны ежегодно вносить плату в фонд регионального оператора капремонта, с 2016 года он начнет аккумулировать поступающие средства граждан и проводить конкурсы подряда на выполнение ремонтов. Ежегодно будет ремонтироваться около 300 тыс. кв. м жилья, объем финансирования – 1,5 млрд рублей. Это большие возможности для строительного сектора.

– Вы говорите об аварийных зданиях в Пскове. Насколько жестко законодательно регламентирована работа строителей в центре города?

– У нас есть зона регулируемой застройки и зона исторической части города. Если мы говорим про исторический центр, то вся эта территория является зоной охраны. Высотность здесь ограничена 8 м. В ЗРЗ есть возможность строить выше. Хотел бы отметить, что мы два года согласовывали с Минкультом РФ новые ПЗЗ и охранные зоны, которые бы не дали полностью законсервировать исторический центр и отсеять все возможности для строительства. В результате выделены 10 зон регулируемой застройки в центре города, где могут быть те или иные послабления.

– А насколько активно местные застройщики работают с объектами культурного наследия?

– Представители стройкомплекса региона идут по более легкому пути, пытаются выбирать объекты без охрannого статуса, и их желание понятно. Вместе с тем, если взять тот же «Двор Позднеева», достаточно известную в том числе в Петербурге гостиницу, то это именно проект реконструкции здания в его историческом виде. То есть процесс идет, но не так активно, как нам бы хотелось.

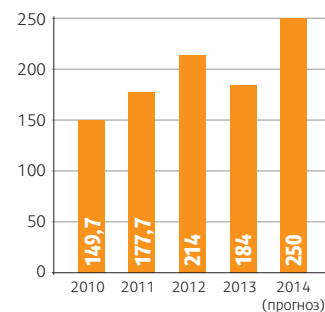
– В каком состоянии находится в регионе рынок арендного жилья, есть ли бюджетные объекты, где возможна реализация таких схем?

– У нас такое жилье будет представлено в рамках проекта «Борисовичи». Для того чтобы сбалансировать экономическую составляющую проекта, часть жилья планируется сдавать в аренду по льготной цене, а часть будет сдаваться на коммерческой основе, чтобы окупить проект. Осуществлять управление будет государственный оператор. Я считаю, что это отличный метод ухода от «серых» схем съема жилья. Хочу отметить, что у нас уже около 14 тыс. кв. м жилья на рынке сдается официально, с возможностью оплатить аренду на длительный срок.

– На какие меры господдержки может рассчитывать строительный сектор в Псковской области?

– Поддержку предпринимателей мы обеспечиваем по двум направлениям. Во-первых, это снятие административных барьеров. Не секрет, что на уровне регионов идет работа по сокращению количества процедур для получения разрешения на строительство. Когда эта программа стартовала, этих процедур было 200, сейчас основная задача – уменьшить их количество до 100. При этом на территории Псковской области количество процедур гораздо меньше показателя федерального уровня, примерно на 20%. И средний срок получения разрешения на строительство также ниже того стандарта, который задан на федеральном уровне. В качестве примера могу привести проект австрийской компании, которая пришла к нам с предложением построить предприятие по производству пищевой бумаги. С момента их обращения к губернатору до момента запуска прошло 12 месяцев, а срок выдачи разрешения составил 30 дней. И такую практику мы распространим на всех инвесторов. Вторая линия поддержки – это финансовое участие региона в жилищном строительстве, а конкретно финансирование ряда мероприятий при реализации проектов КОТ. Мы берем на себя строительство улично-дорожной сети и работу с монополистами по подключению участков к сетям.

Ввод жилья в Псковской области, тыс. кв. м/год



Источник: госкомитет Псковской области по делам строительства и ЖКХ

Инвестиции жмут на тормоз

Ирина Ахматова / Количество инвестиционных сделок на отечественном рынке коммерческой недвижимости снижается, констатируют эксперты. Эта тенденция связана с введением санкций и нежеланием инвесторов рисковать. ➔

По словам Александра Веселова, директора по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, инвестиционные сделки на рынке недвижимости Петербурга продолжают до сих пор, хотя в текущем году их стало меньше, чем в 2013-м. «Введение санкций отразилось на объеме инвестиций в экономику России», – отмечает господин Веселов.

Александр Веселов добавляет, что до 70% инвестиционных сделок сегодня приходится на Москву, около 20% – на Петербург. По его оценкам, до 80% сделок приходится на офисную недвижимость.

«С начала года можно отметить всего несколько крупных сделок. Так, в I квартале ГК «ЦДС» приобрела у Fort Group бизнес-центр «Аполло». Сумма сделки составила 1 млрд рублей. Также в I квартале сеть бизнес-центров «Сенатор» купила у «Сбербанк лизинг» здание Фрунзенского универмага. В нем планируется открыть бизнес-центр. Сумма сделки составила 660 млн рублей. В конце мая стало известно о продаже бизнес-центра «Синол», принадлежавшего Plaza Lotus Group, фонду «РВМ Капитал». Собственник планирует выручить за объект около 2 млрд рублей. Шведский девелопер NCC приобрел за 2,8 млрд рублей земельный участок площадью 11 га на территории завода «Знамя труда». Продавцом выступил банк «Александровский». В июне компания Fort Group объявила о покупке у «ВТБ Девелопмент» проекта строительства многофункционального комплекса (МФК) у станции метро «Электросила». Сделка должна закрыться в июне. Ее оценивают в 1 млрд рублей», – делится данными господин Веселов.

«Активность инвесторов относительно покупки готовых объектов в офисном и складском сегменте в 2012–2013 годах заметно возросла», – рассказывает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg. – Если говорить о 2010–2011 годах, то они характеризовались главным образом приобретениями для собственного использования, а в 2012–2013 годах стали преобладать инвестиционные сделки».



По словам Дмитрия Кузнецова, директора департамента продаж и приобретенный East Real, инвестиционный спрос на объекты офисной недвижимости на сегодняшний день меньше, чем предложение. «Все больше инвесторов рассматривают возможность приобретения проектов на уровне покупки земельных участков для дальнейшего развития, так как именно такие вложения позволяют в дальнейшем суще-

ственно увеличить доходность инвестиций. В этом сегменте наблюдается перевес в сторону спроса», – говорит господин Кузнецов.

Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге, наблюдает дефицит качественного предложения.

Николай Пашков отмечает, что цены предложения в большинстве случаев явно завышены относительно ожиданий клиен-

тов и не обеспечивают разумных сроков возврата инвестиций.

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», говорит, что наиболее высоким спросом в прошлом году пользовались проекты в сегментах торговой, офисной и гостиничной недвижимости. «Интерес крупных инвесторов, несомненно, свидетельствует о сохраняющейся высокой привлекательности российского рынка коммерческой недвижимости и значительном потенциале роста этого сектора. Кроме того, свою роль играет и сохраняющаяся напряженность на финансовых рынках – инвестиции в коммерческую недвижимость в таких условиях считаются одним из наиболее оптимальных решений, в первую очередь на фоне сравнительно низких рисков», – поясняет госпожа Мишутина.

Владимир Титоренко, генеральный директор ARENDASOFT, обращает внимание на тот факт, что, несмотря на обилие вновь вводимых в строй объектов складской, торговой и офисной недвижимости, далеко не все они удовлетворяют критериям инвестиционных фондов.

Наиболее крупной инвестиционной сделкой, совершенной в Петербурге за последние годы, по словам экспертов, является продажа ТРК «Галерея». «Объект был продан за 1,1 млрд USD. Застройщик Meridian Capital в данном случае выступил как классический девелопер. Компания построила объект, заполнила его арендаторами, стабилизировала и спустя год продала американскому фонду недвижимости Morgan Stanley», – рассказывает Александр Веселов.

Наиболее крупные инвестсделки за 2013 год

Название объекта	Площадь объекта, кв. м	Сегмент	Покупатель
МЛП «Уткина заводь»	209 855	складской	БИН
River House	30 015	торговый/офисный	Jensen Group
«Пассаж»	21 500	торговый/офисный	Jensen Group
Портфель офисных объектов	27 000	офисный	Fort Group

Источник: Knight Frank St Petersburg



Местные вливания

Ирина Ахматова / Отечественные инвесторы сегодня наиболее уверенно чувствуют себя на местном рынке недвижимости. Зарубежные интересны пока занимают выжидательную позицию.

Сейчас на рынке наиболее активны российские инвесторы. На их долю, по подсчетам Александра Веселова, директора по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, приходится до 70% сделок с коммерческой недвижимостью. Доля российских инвестиций плавно нарастала начиная с 2008 года, увеличившись за последние восемь лет с 30 до 70%, отмечает эксперт. «Слабый интерес со стороны зарубежных инвесторов связан еще и с нестабильной ситуацией с соседним государством, именно поэтому

многие инвесторы сейчас заняли выжидательную позицию», – полагает Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге. Многие иностранные компании, такие как финская SRV, в текущем году приостановили рассмотрение новых проектов, говорит господин Веселов. Профиль покупателей коммерческой недвижимости разнообразен. «Около 25% инвестиционных сделок приходится на институциональных инвесторов, прежде всего различные фонды. Еще около 25% сделок совершается с участием негубернских компаний из сферы недвижимости», – отмечает Александр Веселов. По словам Александра Ольховского, управляющего директора, вице-президента ОАО «Банк ВТБ», с 2013 года на рынке коммерческой недви-

жимости активизировались пенсионные фонды, которые начали всерьез рассматривать объекты коммерческой недвижимости как предмет для инвестирования пенсионных накоплений. «Это громадный источник ресурсов. Потенциал у них выше, чем у ЗПИФов. Хотя средства физических лиц по своим масштабам накопленные могут соперничать с пенсионными фондами, пенсионные фонды – это консолидированные деньги, и управляют ими конкретные люди, которые способны быстро разорваться с проектом и принять решение по его инвестированию. 2015 год пройдет под знаком большого количества сделок со стороны пенсионного фонда. Это будут приобретения не только арендной недвижимости, но и девелоперских проектов», – рассказывает господин Ольховский.

При этом профессиональные инвесторы, по мнению Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St Petersburg, ориентированы прежде всего на коммерческую недвижимость как источник постоянного дохода. «При подборе объектов учитывается не только текущий арендный доход, но и возможность его увеличить. Число таких инвесторов на рынке Петербурга невелико, самые активные компании – это Jensen Group и Fort Group», – поясняет господин Пашков. – Среди игроков, приобретающих жилую недвижимость для получения регулярного дохода, следует выделить, прежде всего, компанию SATO, которая выкупает квартиры бизнес-класса и выше для последующей сдачи в аренду». У каждого инвестора есть свои критерии для осуществления инвестиций. Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приоб-

ретенный East Real, уточняет, что девелоперские компании и инвестиционные фонды больше рассматривают приобретение земельных активов для развития проектов коммерческой недвижимости и жилья. Небольшие и частные инвесторы сосредоточены в основном на объектах формата street retail. Участники рынка говорят, что в случае благоприятной экономической ситуации можно прогнозировать рост коли-

чества инвестиционных сделок. В частности, по мнению Дмитрия Кузнецова, большой потенциал роста инвестиционных сделок сосредоточен в сегменте «серого пояса» Петербурга. «Но раскрытие этого потенциала будет происходить постепенно, по мере внесения изменений в градостроительный план, создания необходимой инфраструктуры и улучшения инвестиционного климата», – резюмирует эксперт.

мнение

Владимир Титоренко, генеральный директор ARENDASOFT:

➔ Пока мы не наблюдаем массового бегства иностранных инвесторов, но многие глобальные фонды пересмотрели свои инвестиционные планы в отношении России. В случае нормализации международной обстановки они, скорее всего, возобновят свою деятельность и продолжат инвестировать в российскую недвижимость.

Арматура тяготеет к Европе

Максим Еланский / В России растет спрос на строительную арматуру «европейского» класса В500. В отличие от других видов данной металлопродукции, ее выпуск более технологически экономичен, как и дальнейшее ее применение в строительстве. ➔

Технология производства арматуры в России непрерывно совершенствуется. Так, в настоящее время все больше отечественных металлопроизводителей начинают заниматься выпуском арматуры, относящейся к классу В500. Данный вид сталекаркаса завоевал популярность в Европе еще 20 лет и теперь стал основным видом арматуры, выпускаемой в западных странах.

«Холодная» экономия

По словам экспертов, более позднее распространение арматуры класса В500 в России связано с консервативным ГОСТом. До 2006 года нормативным документом не регулировались стандарты изготовления данного вида арматуры. Соблюдать можно было только технические условия (ТУ). Соответственно, предприятия, в первую очередь крупные, не рисковали выпускать ее, а покупатели – приобретать. Ситуация в пользу В500 стала меняться с появлением стандартов ГОСТа, а также дополнительных регламентирующих СНИПов. В частности, последние были введены только в прошлом году.

Самое главное отличие арматуры В500 от других классов, из которых сейчас наиболее распространены на рынке А400 и А500, в способе изготовления. Она выпускается не горячекатаным, а холоднодеформированным способом. В связи с этим В500 имеет несколько другие механические и физические свойства, которые отражаются на возможности ее дальнейшего применения.

Старший инженер-технолог компании «Металлпромкомплект» Сергей Мешков отмечает, что за счет сниженного содержания углерода холоднодеформированная арматура более пластична, но при этом не скручивается при размотке. Такая особенность стального прута снижает к минимуму отходность производства при его нарезке. Кроме того, арматура В500 более устойчива к коррозии при эксплуатации ее в экстремальных температурах и средах.

«Принципиально важно, что В500 сваривается быстрее. За счет ускорения проведения сварочных работ потребление электроэнергии снижается на 15% в сравнении с аналогичной в объемах переработки арматуры других классов», – подчеркивает специалист.



Строительные сетки из арматуры класса В500 обладают улучшенными техническими характеристиками



В настоящее время, полагает господин Мешков, в арматуре В500 заинтересованы не только металлопроизводители, но и застройщики. Это объясняется тем, что сейчас появляются более жесткие требования, предъявляемые к качеству возводимых объектов. В Северо-Западном регионе, где спрос на В500 один из самых высоких по стране, «европейская» арматура востребована из-за присутствия тут финских строительных компаний.

Сетка наготове

Как отмечает директор по развитию компании «Ленстройдеталь» Юрий Костиков, чаще всего В500 используется при армировании железобетонных конструкций, то есть применяется в виде сеток – легких или тяжелых. Современное оборудование позволяет изготавливать сетки с различными выпусками рабочих стержней. К примеру, в одной сетке могут комбинироваться различные диаметры рабочей и распределительной арматуры.

По словам специалиста, в зависимости от типа строительного сооружения расходы на армирование лежат между 5 и 35% от затрат на проведение строительных работ без отделки. Однако при указании в техническом задании на проектирование основных правил по армированию сметная стоимость строительства здания может быть сокращена на 1-5%. При этом применяются унифицированных сеток из арматуры

класса В500 взамен арматуры А400, согласно исследованию, обеспечивает достижение экономического эффекта в размере 2,84% от общей стоимости жилого дома.

«Иногда нам приходится сталкиваться с тем, что некоторые строительные компании изготавливают сетки и каркасы для собственных нужд прямо на объекте. Однако, как показывает европейский опыт и имеющаяся практика строительства, такое решение не всегда оправдано и в конечном счете с учетом всех затрат на организацию и обеспечение работы таких арматурных участков не удешевляет изделие. Готовая сетка сводит к минимуму заготовительные операции на стройке. Строитель непосредственно строит, а не занимается поиском арматуры, ее доставкой и переработкой в необходимые изделия», – отмечает господин Костиков.

Он добавляет, что сейчас на формат готовой сетки уже перешли ряд крупных строительных компаний Петербурга. Среди таковых «ЛенСпецСМУ», НСС, «Лемминкайнен» и ряд других. Другие застройщики продолжают работать с арматурой А500, но интерес к металлопродукции нового типа уже проявляют.

Цена вопроса

Стоимость арматуры класса В500 почти не отличается от цен на арматуру других классов. В настоящее время она составляет приблизительно 28 тыс. рублей за тонну

и зависит от диаметра прутьев, объемов заказа, условий его получения.

Специалисты рынка полагают, что стоимость арматуры В500 может упасть в случае массового перехода металлопрокатчиков на ее производство. Однако пока не все компании готовы заняться выпуском «холодной» арматуры из-за необходимости закупки новых производственных линий. Кроме того, еще не утверждены все утвержденные нормативные стандарты по выпуску данного металла.

По словам экспертов, так как металлопроизводители только начали сравнительно активно заниматься В500, на рынке достаточно мало подделок такой арматуры. Тем не менее они советуют при покупке арматуры проводить процедуру сопоставления данных, полученных от внешнего осмотра, с результатами, которые позиционируются в представленных сертификатах.

цифра

2,84%

от общей стоимости жилого дома можно сэкономить при применении унифицированных сеток из арматуры класса В500 вместо арматуры А400

АЛЕКСАНДР СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

КОНКУРС «ЛИДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА-2014»

К участию в I этапе конкурса приглашаются производители и поставщики строительных материалов Северо-Западного Федерального округа.

К участию во II этапе конкурса приглашаются строительные организации независимо от форм собственности, имеющие допуск на строительство и право производства работ.

НОМИНАЦИИ:

- строительные материалы
- строительные здания и конструкции
- инженерные системы и оборудование

НОМИНАЦИИ:

- лучший объект жилищного строительства
- лучший объект коммерческого строительства
- лучший объект промышленного строительства
- лучший объект социально-гражданского строительства
- лучший объект малоэтажного строительства

Церемония награждения победителей состоится в сентябре 2014 года

Оператор конкурса: Петербургский строительный центр. Тел.: 324-99-97, adm@infstroy.ru

Общественный деловой партнер: ГЕОСТРОЙ, ВЭЛЕТСТРОЙ, ВНИИ, Стройпульс, СТРОЙПАРК, ГОФИСОНТ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ИНФОРМАЦИИ МНОГО, А МЫ В ЦЕНТРЕ!

Организация и проведение конкурсов профессионального мастерства

Постоянно действующая выставка строительных материалов, технологий и оборудования

Сотрудничество с ведущими отраслевыми СМИ

Проведение презентаций, конференций и других мероприятий

Участие в организации деловых мероприятий в рамках строительных выставок региона

Строительный портал «Виртуальная выставка «Строй-Файл» на сайте infstroy.ru

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

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

Под прикрытием штукатурки

Екатерина Костина / По данным экспертов, в Петербурге при создании фасадов в качестве финишного слоя доминирует использование штукатурки. Специалисты отмечают, что этот материал является оптимальным в большинстве случаев с точки зрения стоимости, качества, удобства производства работ и дальнейшей эксплуатации. ➔

По данным компании «Строительная информация», объем общероссийского рынка штукатурных фасадов на основе теплоизоляции достиг 19,4 млн кв. м. А в денежном выражении эта цифра составляет более 35 млрд рублей в год. Специалисты компании «Строительная информация» отмечают, что в эту сумму входит стоимость всего фасадного «пирога», состоящего из следующих компонентов: утеплитель (пенополистирол или каменная вата), крепеж для теплоизоляции, непосредственно сами фасадные штукатурки, грунтовки и краски, а также проведение монтажных работ.

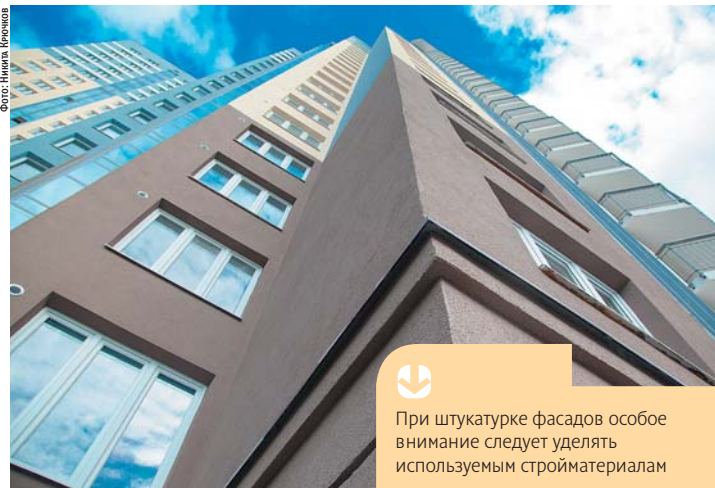
Конкурентные преимущества

Одним из серьезных конкурентов штукатурных фасадов являются навесные вентилируемые фасады (НВФ). Однако последние все же уступают сектору штукатурных систем, скорее всего, в силу их более ограниченной области применения и высокой стоимости. Более того, есть мнение, что штукатурка постепенно отвоевывает долю рынка у НВФ, особенно учитывая тот факт, что появились технологии, которые позволяют штукатурить стены поверх теплоизоляционного слоя, так называемые системы утепления с тонким штукатурным слоем (СФТК).

«Примерно три четверти объема выполненных фасадных работ приходится на новое строительство как в сегменте штукатурных систем, так и в сегменте навесных фасадов. Причем в сегменте штукатурных фасадов в последнее время заметно увеличилась доля нежилых объектов. Рост был намного активнее, чем в сегменте жилого строительства», — прокомментировала Наталья Скороходова, исполнительный директор компании «Строительная информация».

По подсчетам компании «Строительная информация», системы штукатурного типа в России предлагают не менее 35 производителей. На рынке Петербурга можно отметить системы компаний «Крепс», «Кнауф», «Церезит», Vaumit; финские фасадные продукты Fescoterm, Segracos («Максит»), «Фескон» и множество других.

Если рассматривать сегмент сухих штукатурок, которые преобладают на рынке сухих строительных смесей, то, по данным компании «Строительная информация», в десят-



ку крупнейших марок входят «Кнауф», «Крепс», «Вебер-Ветонит» («Сен-Гобен»), «Пллитонит» (МС «Баухем»), «Петролит» (СТД «Петрович»), «Форвард», «Реал» («Ремикс»), «Метролит» («Метробетон»), «Ажио» («Ажиострой»), «Основит» (МС «Строймонтаж», Москва).

Тонкое покрытие

Специалисты говорят о том, что при штукатурке фасадов особое внимание следует уделять используемым строительным материалам. Сегодня на строительном рынке можно отметить четыре типа декоративных штукатурок для фасадов: акриловую, минеральную, силикатную и силиконовую. Друг от друга эти виды фасадных штукатурок отличаются не только своим составом, но и свойствами и даже особенностями работы с ними.

Надежда Полюдина, руководитель учебно-методического центра ООО «Ремикс», рассказала, что штукатурки должны обладать такими свойствами, как морозостойкость, гидрофобность, хорошая адгезия, марочная прочность и другими параметрами, которые зависят от вида материала ограждающей конструкции.

Эксперт свидетельствует о том, что отделка фасадов должна соответствовать назначению здания, его исторической ценности и быть долговечной.

«Если речь идет о здании исторической постройки, то штукатурные составы должны быть известковыми с низкой марочной прочностью и высокой паропроницаемостью. Здания, не относящиеся к историческим памятникам, могут оштукатуриваться цементными и цементно-известковыми составами», — пояснила Надежда Полюдина.

По ее словам, в настоящее время существуют и другие технологии по отделке фасадов кроме оштукатуривания, например системы утепления с тонким штукатурным слоем с применением минераловатного или пенополистирольного утеплителя. «СФТК помимо утепления позволяет придать зданию высокую декоративность с применением различных фактурных штукатурок, например цветных декоративных штукатурок «Реал» — «Шуба» и «Короед». Подобные системы успешно применяются и на исторических зданиях, так как позволяют воссоздать первоначальный облик объекта с восстановлением лепного декора. Не секрет, что он имитируется с помощью плотного пенополистирола, но внешне «лепнина» ничуть не отличается от оригинала», — заключила Надежда Полюдина.

В свою очередь, Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад», уверен, что часто проблема штукатурных фасадов в Петербурге связана не столько с качеством штука-

МНЕНИЕ

Наталья Скороходова,
исполнительный директор
компании «Строительная
информация»:

➔ — Более низкая стоимость материалов для штукатурных систем является явным преимуществом. Отмечу, что рынок штукатурных систем и навесных систем мы выделяем чисто формально. Поскольку обе технологии применяются практически на любых типах зданий. Такое мнение, что навесные фасады применяются преимущественно на промышленных и коммерческих зданиях, а штукатурные фасады устанавливаются преимущественно на жилых домах, давно не соответствует действительности. В сегменте навесных фасадов действительно более высокая доля объектов нежилого назначения. Но если рассматривать объем монтажа наружных систем теплоизоляции фасадов на многоэтажных городских жилых домах, то мы получаем примерно равные объемы фасадов, выполненных по каждой из технологий.

турки или работы по оштукатуриванию фасада, а с качеством слоя, на который она накладывается. «Так, непросушенный, криво положенный или плохого качества кирпич дает высолы, налет, влагу, выступающие на поверхности кирпичной кладки, от этого штукатурка и обваливается, как бы качественно ее ни нанесли. То же самое касается нанесения штукатурного слоя по утеплителю или газобетону. Параметры адгезии поверхности сильно зависят от того, насколько она подготовлена к штукатурке. Здесь может быть не качественно проработана или вовсе «забыта» грунтовка, не использованы необходимые пропитки и пр. Ключевая проблема заключается в возможных недоработках подрядчика и контроле качества со стороны застройщика», — рассказал господин Тюкин.

Эксперт рекомендует девелоперам использовать определенные пропитки, которые улучшают гидроизоляционные свойства поверхности, адгезию, а также теплоизоляцию. К тому же подобные материалы препятствуют возникновению высолов на кирпиче и, таким образом, увеличивает срок службы фасада. Также, по его словам, при работе с утеплителями обязательным условием является его проклейка армирующей сеткой, так как без нее штукатурка неминуемо будет трескаться и обваливаться.

МНЕНИЕ



Илья Тюкин,
директор ГК «Арт-фасад»:

➔ — Стоит отметить, что при финишной обработке фасадов зданий в Петербурге в большей степени используются штукатурки, потому что они имеют наиболее оптимальное соотношение цены, качества, удобства проведения работ и дальнейшего содержания фасадов. В качестве альтернативы штукатурке может использоваться, например, клинкер или навесной фасад. Технология здесь выглядит следующим образом: к стене крепятся направляющие, а на них монтируются керамогранитные и другие поверхности. Минус этого вида финишного слоя в визуальном наличии стыков и в стоимости. Но, например, фиброцементы или китайские керамограниты стоимость несколько снизили. Возвращаясь к облицовочному кирпичу, клинкеру и другой декоративной керамике, наносимой непосредственно на стену при помощи специальных растворов, можно сказать, что этот вид финишного слоя, как правило, более дорогостоящий, чем штукатурка, восстанавливается сложнее, а осыпаться тоже способен.

ДЕКОРАТИВНЫЕ ШТУКАТУРКИ

РЕАЛ

КОРОЕД

ШУБА

+7(812) 2 444 007
re-mix.ru

МОЗАИЧНЫЕ ШТУКАТУРКИ

ЭКОНОМИЯ

ГРУНТОВКА РЕАЛ 04
позволяет экономить и
отказаться от краски
при защите шубы
и короеда

ЦС | ГРУППА КОМПАНИЙ **15**
лет
ЦДС

РЕКЛАМА



МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ

www.cds.spb.ru (812) 320-12-00

