

## События

Президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский планирует возвести 44 тыс. кв. м жилья комфорт-класса на приобретенном участке Невского метизного завода в Петербурге.



**Жилье на метизах, стр. 3**

## Транспорт

Застройщик все чаще становится движущей силой развития транспортной инфраструктуры, поскольку возможности бюджетных программ ограничены.



**Инфраструктура догоняет, стр. 19**

Финансы и страхование, стр. 12-14 • Новости регионов, стр. 21



## Аренда на миллиард

# Аренда на миллиард

В резерве у Петербурга осталось 100 тыс. кв. м коммерческих помещений. Если город сдаст их в аренду, бюджет сможет ежегодно получать от бизнеса платежи в размере 1,2 млрд рублей. Председатель КУГИ Мария Смирнова сообщила, что город работает над тем, чтобы вывести их на рынок. (Подробнее на стр. 2)

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92, 325-58-04

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru

**Гео-Альянс**

Компания ООО «Гео-Альянс» – крупный российский производитель инновационной геосинтетики широкого спектра применения

**Объемная георешетка «ГА ОР» для:**

- Строительства и ремонта железных и автомобильных дорог
- Защиты слабых грунтов и благоустройства
- Укрепления берегов, откосов, мостовых конусов и подпорных стен
- Обустройства нефтяных и газовых месторождений

ООО «Гео-Альянс»  
Адрес: 196158, Санкт-Петербург, пр. Дунайский, д. 25, корп. 5, лит. А  
Телефоны: +7 (812) 382-87-66, +7 (812) 382-91-35  
E-mail: info@geo-allianz.ru

www.geo-allianz.ru

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем  
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные  
Арматурные

**АСА**

**Сетки**  
Любых линейных размеров

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

**ЛСР Базовые**

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

**БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК**

ЩЕБЕНЬ БЕТОН ПЕСОК

10 лет

С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!

Общество с ограниченной ответственностью

**«ЭКСПЕРТ ПРОЕКТ»**

- Экспертиза проектной документации
- Экспертиза результатов инженерных изысканий
- Проверка сметной документации
- Проверка достоверности определения сметной стоимости

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации

Соблюдение договорных сроков  
Гибкая система расчетов  
Высокий профессионализм

Свидетельства об аккредитации  
№ РОСС RU.0001.610115 от 03.06.2013  
№ РОСС RU.0001.610250 от 13.03.2014

195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 401  
Тел.: (812) 242-81-01, 242-81-02  
http://spb-exp.ru e-mail: info@spb-exp.ru

**ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ**



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

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

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

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

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

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

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

**Над номером работают:**  
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбуркова, Татьяна Крамарева, Никита Крочков, Михаил Немировский, Максим Еланский

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

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

**Отдел рекламы:**  
Серафима Редто (директор по рекламе), Валентина Борзникова, Елена Савоскина, Екатерина Шведова, Наталья Антошина  
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50  
e-mail: reklama@asininfo.ru



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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области - 14221.  
Подписной индекс в СЗФО - 83723.  
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комплектах и государственцах, 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», «Лишнее дело», «Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимущество», «Современные материалы», «Лишнее 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 «Парголово типография»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 119  
Подписано в печать 19.09.2014 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 строительство в строительстве (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

# Аренда на миллиард

**Никита Кулаков / В резерве у Петербурга осталось 100 тыс. кв. м коммерческих помещений. Если город сдаст их в аренду, бюджет сможет ежегодно получать от бизнеса платежи в размере 1,2 млрд рублей.**

В Петербурге, по данным КУГИ, 52 тыс. объектов нежилого фонда общей площадью около 26,5 млн кв. м. Из них на данный момент в рыночный оборот не вовлечено 100 тыс. кв. м недвижимости, или 3,8% от их общего объема. Только в Центральном районе города без арендаторов простаивают 20 тыс. кв. м коммерческих «встроок» из городского имущества. «Мы работаем над тем, чтобы вывести их на рынок. Идет регистрация права собственности, судебные разбирательства. По некоторым лотам уже оформляем документы для проведения торгов», – сообщили в КУГИ. Исходя из того что средняя ставка аренды «встроок» в Петербурге в этом году составляет 1,05 тыс. рублей за «квадрат» в месяц (данные Фонда имущества города по итогам прошедших в 2014 году торгов), из-за простоя городских «встроок» казна ежегодно недополучает более 1 млрд рублей.

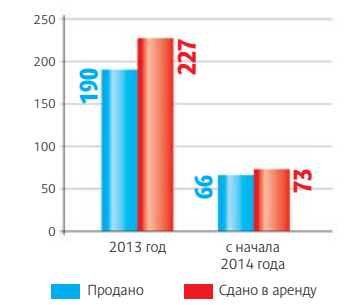
Плана по продаже «встроок» в городе нет. «Мы выставляем на аукцион все, что нам передает КУГИ», – сообщили в Фонде имущества Петербурга. С начала этого года было продано 66 «встроок» на сумму 226 млн рублей и сдано в аренду 73 на сумму 120,3 млн рублей. Для сравнения, за весь 2013 год было продано 190 и сдано в аренду 227 объектов. Снижается не только предложение помещений, но и средняя цена на них. По сравнению с 2013 годом цена продажи упала на 5% – до 66,4 тыс. рублей за «квадрат», а при аренде – на 7% – до 1,05 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц. Участники рынка говорят и о снижении качества городских объектов. «То, что предлагают на аукционы, – это почти всегда помещения для продажи социальных товаров в неинтересных для бизнеса местах. Чтобы повысить ликвидность таких объектов, нужно снизить арендную ставку и расширить возможность их использования», – отмечает генеральный директор ЗАО «Петрострой» Ашот Эфендиев.



По данным Astera, спрос на коммерческие объекты в Петербурге в текущем году по сравнению с прошлым годом снизился. «Количество реальных сделок сократилось на 20-25%, поскольку активность бизнеса из-за санкций и общей экономической ситуации в стране снижается. При этом объем предложения увеличился на 20% из-за выхода на рынок помещений, возникших при оптимизации крупными сетевыми арендаторами портфеля недвижимости», – говорят в Astera. Избыток предложения, по данным NAI Becar, привел к тому, что цены на «встройки» с начала года снизились на 10-15%. При этом бизнесмены признаются, что предпочитают арендовать и покупать помещения не у города, а у частных собственников. «Когда ты арендуешь площадь у частника, ты получаешь помещение по принципу «все включено». А город сдает тебе просто коробку, в которой нужно сделать ремонт и многое другое», – сетует председатель Санкт-Петербургской ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка Алексей Третьяков.

**Спрос на коммерческие объекты в текущем году в Петербурге снизился**

**Объем продажи встроенных помещений Санкт-Петербургом**



Источник: Фонд имущества Санкт-Петербурга

**вопрос номера**

**Комитет по строительству Петербурга заявил, что точная дата ввода стадиона на Крестовском острове – 1 мая 2016 года. Как вы думаете, в этот раз успеют?**

**Игорь Зырянов, генеральный директор ООО «Скандинавские нефтепродукты»:**  
– Есть два фактора. С одной стороны, средства на реализацию этого проекта выделены и есть большое желание достроить стадион. С другой, этот процесс напрямую зависит от генерального подрядчика и множества субподрядных организаций. И как раз узким местом у нас, как правило, является второй фактор, когда компании выигрывают тендер, но не справляются с задачами. По текущей ситуации можно сказать, что нехватка крупных строительных проектов на петербургском рынке направит поток качественных подрядных компаний на участие в достройке стадиона на Крестовском. Работы будут вестись активно, и объект будет сдан в срок.

**Борис Вишневский, депутат Законодательного собрания Петербурга:**  
– В принципе, могут успеть. Все зависит от того, сколько денег еще будет вложено и сколько украдено. Если скорость вложений будет превышать скорость кражи, то тогда могут успеть достроить. Если нет, то не успеют. Я придерживаюсь той принципиальной позиции, что за строительство этого стадиона не должен платить бюджет Петербурга. Но почему-то моя точка зрения не находит поддержки даже у тех, кого, казалось бы, должна волновать судьба городской казны – у губернатора и большинства депутатов ЗакСа. Хотя моя логика проста и понятна: чемпионат мира по футболу принимает вся Россия, а не один Петербург.

**Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:**  
– К сожалению, я не знаком с данным проектом настолько близко, чтобы говорить о степени его готовности, и оценить целесообразность перестройки после

такого долгого простоя не закрытых железобетонных конструкций. Однако я вижу, что строительные краны на месте возведения стадиона зашевелились и процесс постепенно идет. На мой взгляд, при адекватном финансировании и высоком качестве работ два года – реальный срок для завершения строительства.

**Александр Брега, генеральный директор ИСК «Мегалит»:**  
– Думаю, уже должны. Скоро чемпионат мира, и отступать некуда. Стадион любыми способами постараются достроить, чего бы это ни стоило.

**Сергей Бурцев, управляющий партнер группы компаний «Бюро техники»:**  
– В том, что его сдадут в этот срок, раз получен для этого политический приказ, сомнений особых не возникает. При этом госкомиссия обязательно объект примет. Но, уверен точно, что после обозначения его до ума, нужно еще время. К самому чемпионату мира, может быть, и успеют. Еще раз подчеркну, что по формальным признакам стадион на Крестовском острове может сдать и сегодня, и завтра или на следующей неделе, а по факту еще будут достраивать.

**Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость»:**  
– Конечно же, успеют. В принципе, стадион – несложное строительное сооружение. В других странах такие объекты возводятся за достаточно короткое время, так как идет нормальная организация хода строительства. С нашим стадионом, всем известно, что было все несколько по-другому,

# Жилье на метизах

**Никита Кулаков** / Холдинг RBI приобрел под жилье участок Невского метизного завода в Петербурге. Инвестиции в его застройку оцениваются в 2,5 млрд рублей. Эксперты говорят, что перспективы редевелопмента городских промзон туманны из-за невнятной позиции властей в отношении этих территорий. ➔

Холдинг RBI приобрел 1,89 га Невского метизного завода на Общественном пер., 5, рядом со станцией метро «Елизаровская». Как сообщил президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский, это совсем свежая покупка. Земля приобретена у частных лиц. Их имена не раскрываются. По оценке экспертов Astera, сумма сделки составила 500-750 млн рублей. Сейчас на участке расположены административные и складские помещения бывшего завода метизов, который не функционирует с 2000-х годов. В RBI сообщили, что статус участка позволяет строить там жилье. «Переводом территории из промышленной категории в жилую занимался бывший собственник», – подчеркнул в компании RBI, которая в настоящее время разрабатывает градостроительную и проектную документацию для застройки. «Выйти на стройплощадку мы планируем в конце 2015 года», – отметил Эдуард Тиктинский. Там появятся 44 тыс. кв. м жилья комфорт-класса, коммерческие помещения, а также детский сад. Инвестиции в проект не раскрываются. Но, по оценке руководителя департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергея Терентьева, они составят около 2,5 млрд рублей.

Старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International Spb Любава Пряникова считает плюсами

надела вид на Неву и близость к центру города. «Строительство моста в створе Большого Смоленского пр. и ул. Коллонтай (будет сдан в 2018 году) улучшит транспортную доступность места», – говорит она. «В этом районе сложившаяся инфраструктура, что, безусловно, является плюсом для проекта. А минус – плотная застройка и большое количество промышленных предприятий по соседству, что ограничивает класс реализации проекта уровнем «комфорт», – добавляет директор депар-



Президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский построит на месте Невского метизного завода 44 тыс. кв. м жилья

тамента новостроек NAI Весаг Полина Яковлева. По ее словам, новый жилой проект от RBI будет пользоваться спросом со стороны покупателей, поскольку близость нет конкурентов. «Средняя стоимость квадратного метра в проекте составит 80 тыс. рублей», – полагает Полина Яковлева. Напомним, что выше по течению Невы у RBI уже есть реализованный проект жилого комплекса рядом с бывшим Речным вокзалом. Кроме того, в Невском районе строит

жилой квартал Green City на 150 тыс. кв. м, который будет сдан в конце 2016 года.

Покупка застройщиками промышленных территорий под застройку в последнее время стала редким для Петербурга явлением. В отличие от своей предшественницы Валентины Матвиенко, считавшей редевелопмент одним из приоритетов развития города, губернатор Георгий Полтавченко нацелен на сохранение промышленности в существующих границах. На периферию собираются переводить только самые вредные для экологии предприятия. С разработкой стратегии освоения промзон Смольный также не спешит. Многие девелоперы уже разработали поправки в Генплан, нацеленные на перевод промышленных территорий в новый статус, дающий право застраивать их жильем. Но рассмотрение этих поправок городские власти перенесли с этой осени на май следующего года. А без городской стратегии покупать и развивать промышленные территории инвесторы боятся. «Такие проекты очень дороги и сложны с технической и юридической точек зрения», – говорит генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин. «Ценовые ожидания многих собственников земли сильно завышены. Ленд-лорды годами ходят по кругу, предлагая землю застройщикам, но не пытаются повысить привлекательность активов. Цена на эти участки с годами растет, а качество остается низким», – отмечает генеральный директор ГК Legenda Василий Селиванов. Тем не менее потенциал редевелопмента в городе высок. По данным Смольного, к промышленным территориям относится 19 тыс. га городской земли (13,6% общей площади Петербурга). Только на территории исторического центра (занимает 5,8 тыс. га) расположены 200 предприятий. Из них почти половина объектов (2,2 тыс. га) изношены на 60-70%. Для сравнения, в европейских столицах под промышленными объектами остается лишь 10-15% центра.

**УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ! ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»**

<b>29.09.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Опрос к Гражданскому жилищному форуму</li> <li>Рынок промышленного строительства</li> <li>Технологии и материалы: Тепло-, гидро-, звукоизоляция</li> <li>Реставрация памятников архитектуры</li> <li>Жилье</li> </ul>
<b>06.10.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</li> <li>Технологии и материалы: Отопительные котлы для жилых и промышленных зданий</li> <li>Жилье</li> </ul>
<b>13.10.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Управление и рынок труда</li> <li>Технологии и материалы: Рынок кабельной продукции</li> <li>Проектирование промышленных и общегражданских объектов</li> </ul>
<b>20.10.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Точки роста: Василеостровский район</li> <li>Технологии и материалы: Рынок ЖБИ</li> <li>Жилье</li> </ul>

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

**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

**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**

**LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT**

**КУПИМ**

лучшие земельные участки в Санкт-Петербурге

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

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

Министр России внес на рассмотрение правительства РФ новую Стратегию развития ипотечного жилищного кредитования до 2020 года, сообщает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). Документ определяет целевые показатели развития ипотечного рынка России на ближайшие пять лет. В соответствии со стратегией, количество выдаваемых ипотечных жилищных кредитов должно увеличиться и в 2017 году составить 921 тыс. в год, а в 2020-м достигнуть 1,09 млн кредитов в год. Доля сделок с ипотекой на рынке жилья также, согласно с целевыми показателями стратегии, должна вырасти с 25% в 2013 году до 27% в 2017-м и составить 30% в 2020 году. В результате реализации стратегии должны появиться новые сегменты кредитования жилищного строительства и т. д.

Александр Вахмистров, председатель правления Группы ЛСР, возглавит рабочую группу по снижению административных барьеров в строительстве в Ленинградской области, говорится в сообщении [asinfo.ru](http://asinfo.ru). На прошлой неделе состоялось первое заседание штаба по снижению административных барьеров и улучшению инвестиционного климата в регионе. Планируется разработать и внедрить две пилотные «дорожные карты» – повышение доступности энергетической инфраструктуры, совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности и улучшение предпринимательского климата в сфере строительства. По результатам работы штаба планируется достичь следующих показателей: 80 дней по подключению к электрическим сетям, 140 дней по получению разрешения на строительство.

Застройщики смогут получить кредитование по льготной процентной ставке на строительство инженерной инфраструктуры под жилье, возводимое в рамках программы «Жилье для российской семьи», пишет [asinfo.ru](http://asinfo.ru) со ссылкой на заявление главы Минстроя РФ Михаила Меня. Как отметил Михаил Мень, в программу «Жилье для российской семьи» вошли 65 субъектов РФ с общим объемом ввода жилья эконом-класса 19,43 млн кв. м. Однако все еще остается ряд субъектов, где есть большой спрос на жилье эконом-класса, но регионы не хотят участвовать в программе. В качестве дополнительного инструмента поддержки реализации программы были внесены изменения в действующую программу «Стимул», реализующую ОАО «АИЖК».

# Новый хозяин «Трубецкого»

Никита Кулаков / Новым собственником бизнес-центра «Трубецкой» на Парадной улице стала УК «Флагман», связанная с основателем сети «Копейка» Вадимом Тарасовым.

## Покупатель с именем

О том, что компания FORTGROUP, связанная с топ-менеджерами Газпрома, продала бизнес-центр «Трубецкой» в «Парадном квартале» Петербурга, стало известно в начале сентября. Стоимость пятиэтажного бизнес-центра площадью 5 тыс. кв. м (арендопригодная площадь – 3,3 тыс. кв. м) на Парадной ул., 9, эксперты Astera оценили в 500 млн рублей.

Имя покупателя не раскрывалось. Управляющий партнер FORTGROUP Максим Левченко лишь сообщил, что новый хозяин здания купил его для себя. На прошлой неделе на сайтах коммерческой недвижимости появилась информация о том, что помещения в «Трубецком» сданы в аренду УК «Флагман». Представители этой компании подтвердили, что организация недавно приобрела БЦ «Трубецкой». Но комментировать сделку отказались.

По данным СПАРК, ООО «УК «Флагман» принадлежит Сергею Кустову. Компания является собственником коммерческих помещений в Петербурге и специализируется на их продаже и сдаче в аренду. Кроме «Трубецкого» она предлагает коммерческие помещения на Среднем пр., 35; пр. Большевиков, 9; ул. Одоевского, 31 и др.

В прошлом УК «Флагман» именовалась компанией «Здоровье». Ее собственник Вадим Тарасов в 2005 году продал сеть магазинов «Копейка» Андрею Рогачеву. Четыре года назад группа «Здоровье» была ликвидирована. Эксперты рынка утверждают, что новый владелец «Трубецкого» связан с Вадимом Тарасовым. Пообщавшись с самим бизнесменом не удалось.

## Непрофильный бизнес

«Трубецкой» – третий из пяти бизнес-центров, полученных FORTGROUP от Группы ЛСР в начале этого года в обмен на Рябовский завод керамических изделий. Два бизнес-центра – Apollo на Добролюбова и «Литера» на Галерной ул. – уже купили для своих офисов компании «ЦДС» и «БТК» соответственно. «По оставшимся у нас бизнес-центрам «Орлов» (также расположен в «Парадном квартале») и «Гелиос» (ул. Марата, 47/49) также ведутся



Стоимость бизнес-центра площадью 5 тыс. кв. м на Парадной ул., 9, эксперты Astera оценили в 500 млн рублей.

активные переговоры с потенциальными покупателями», – сообщил Максим Левченко. Вырученные от продажи бизнес-центров средства FORTGROUP, по его словам, вложит в текущие стройки, в том числе в завершение проекта «Европолис» и в строительство новой торгово-офисной башни «Форт-Тауэр» площадью 46 тыс. кв. м около станции метро «Электросила». Напомним, что офисный сегмент для FORTGROUP непрофильный. Компания является крупным владельцем торговой недвижимости. Сейчас в ее портфеле 11 ТРК общей площадью 500 тыс. кв. м в Петербурге. Объектами FORTGROUP через ООО «Слон и замок» владеют Максим Левченко и Борис Пайкин, который ранее возглавлял «дочку» Газпрома – ООО «Газпром социинвест».

## Спрос на офисы

По итогам первого полугодия 2014 года объем предложения офисной недвижимости в Петербурге, по данным Astera, достиг 2,15 млн кв. м, увеличившись

с начала года на 3,6%. Было несколько сделок по продаже офисных объектов. Кроме упомянутых продаж Apollo и «Литеры» можно вспомнить покупку «Сенатором» Фрунзенского универмага под бизнес-центр у «Сбербанк Лизинг». Кроме того, в конце мая стало известно о продаже бизнес-центра «Синоп», принадлежащего Plaza Lotus Group, фонду «РВМ Капитал». Сделка будет закрыта осенью. «Так что сделка по продаже «Трубецкого» типична для рынка в его нынешнем состоянии», – говорят эксперты Colliers International в Петербурге.

«Инвесторы, которых на рынке недвижимости осталось немного (минувшей зимой на рынке был всплеск спроса на квадратные метры, вызванный испугом из-за кризиса банковской системы и событий на Украине, но все, кто хотел пристроить капиталы, уже это сделали), считают коммерческую недвижимость хорошим активом для вложений. Покупка офисов для себя и для извлечения прибыли – тренд этого года», – говорит генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин.

## НОВОСТИ

### Торги на право заключения договора аренды на земельный участок в Калининском районе

С 1 сентября по 13 октября принимаются заявки на участие в торгах на право заключения договора аренды земельного участка в Калининском районе под строительство жилого дома, сообщила пресс-служба Комитета по строительству Петербурга. Участок расположен юго-восточнее пересечения Полустровского пр. с пр. Маршала Блюхера. 14 октября будут определены участники аукциона и оформ-

лен протокол. 15 октября будут подведены итоги торгов. Победитель получит на инвестиционных условиях в аренду земельный участок под строительство многоквартирного дома со встроенно-пристроенными помещениями и многоэтажным гаражом. Право аренды будет предоставлено на срок строительства объекта. Организатором торгов выступает ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга». В соответствии с условиями договора, на участке площадью 30 565 кв. м в течение 60 месяцев со дня подписания протокола о результатах торгов должен быть построен 12-16-этажный многоквартирный дом (высотой

до 75 м) со встроенно-пристроенными помещениями и многоэтажным гаражом. Максимальная общая площадь квартир – 92 560 кв. м, площадь встроенной части – 6410 кв. м, вместимость паркинга – 449 машино-мест.

### ИСК «Отделстрой» приобрела земельный участок в Санкт-Петербурге

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» в ходе торгов приобрела территорию завода им. Карла Маркса на Большом Сампониновском пр., 68, общей

площадью 7,8 га, сообщила пресс-служба застройщика. Земельный участок состоит из трех лотов, на которых в данный момент расположен комплекс зданий промышленного назначения, не имеющих охранных обязательств. ИСК «Отделстрой» приобрела участок по стартовой цене в 1,26 млрд рублей. Согласно Генеральному плану, на территории возможно строительство жилья. Компания «Отделстрой» намерена реализовать проект комплексного освоения территории в целях жилищного строительства. «Пока говорить о конкретных параметрах будущего проекта рано. Однако подчеркну,

что мы хорошо изучили эту территорию, она нам интересна как с точки зрения локации, так и масштаба строительства. Мы прорабатывали маркетинговые, технические и юридические аспекты. По нашим предварительным оценкам, на куленной территории возможно строительство порядка 120 тыс. кв. м жилья, а также объектов инфраструктуры», – прокомментировал сделку генеральный директор ИСК «Отделстрой» Марк Окунов. В ближайшее время компания приступит к разработке градостроительной документации. Ожидается, что строительство начнется не ранее 2016 года.

# Земля без обременения

**Лидия Горбукова** / Российский аукционный дом выставил на торги 6,4 га вблизи Петербурга – в пос. Русско-Высоцкое Ломоносовского района Ленобласти. Участки полностью готовы к застройке. Согласно утвержденной градостроительной документации, здесь можно построить 77,2 тыс. кв. м жилья. Начальная цена земли – 195 млн рублей. ➔

Эксперты считают, что данная локация будет интересна в основном застройщикам, которые имеют опыт реализации проектов в пригороде Петербурга. Стоимость земли в процессе торгов может вырасти в два раза.

В пресс-службе РАД сообщили, что участки полностью готовы к застройке, получены градостроительные планы и технические условия на подключение к инженерным сетям, а также заключены договоры аренды на проектирование и строительство трасс инженерного обеспечения. Проект предусматривает многоквартирную жилую застройку пяти земельных участков площадью от 2,8 тыс. кв. м до 27,6 тыс. кв. м.

«Земельные участки расположены в экологически чистом районе Ленинградской области, в 5 км от исторических пригородов Петербурга – Стрельны, Петергофа, Пушкина и Гатчины, а также вблизи центра активного отдыха «Туутари-Парк». Выгодное расположение участков – в непосредственной близости от пересечения КАД с Ропшинским и Кингисеппским шоссе – позволяет быстро добраться автотранспортом в любую точку города. В 20 минутах езды находится аэропорт Пулково, в 30 минутах – ближайшая станция метро «Проспект Ветеранов», – говорится в сообщении пресс-службы РАД.

Дмитрий Альбрехтин, начальник департамента по работе с частными собственни-

ками ОАО «Российский аукционный дом», отметил, что реализация проекта застройки территории предусматривает две очереди: «Собственником участка уже разработана и согласована проектная документация, а также получено разрешение на строительство первой очереди – пятиэтажного жилого дома площадью 4,3 тыс. кв. м. В рамках второй очереди запланировано строительство 72,9 тыс. кв. м жилья и обустройство дополнительной группы на 20 мест в существующем детском саду».

Эксперты считают, что данная локация будет интересна в основном для застройщиков, которые имеют опыт реализации проектов в пригороде Петербурга.

Дмитрий Ермышев, руководитель отдела маркетинга компании «Победа-девелопмент», рассказал, что в этом районе уже реализуется несколько проектов, например компаний «Петротрест» и «Мегаполис – Развитие». «Стоимость земли там небольшая. Есть необходимые подключения. До настоящего момента район активно застраивался коттежными поселками и таунхаусами. А в последние 3-4 года ситуация меняется в пользу многоквартирных домов. Причем застройщиков не пугает расстояние от города», – отметил он. По его словам, начальная стоимость земли в 195 млн рублей вполне адекватная. «Цена может вырасти в два раза. В этом случае экономика проекта будет еще привлека-

тельнее. Но не стоит забывать, что на цену будет влиять еще инженерная подготовка и близость точек подключений. Стоимость сетей может достигать до 30% от всего проекта. Поэтому чем ближе они расположены, тем дороже земля», – считает эксперт. По его словам, данный участок целесообразнее всего использовать для строительства жилья эконом-класса. «Именно в этом сегменте строится большинство объектов за пределами Петербурга. По моим оценкам, стоимость 1 кв. м будет на уровне 45 тыс. рублей на начальном этапе, 55-57 тыс.

рублей – на этапе возведения коробки, и до 64 тыс. рублей – после ввода в эксплуатацию. Тогда объект будет привлекателен для покупателя. Но тут не учитываются рост рынка в среднем на 0,8% в месяц и курсовые колебания. Так, при вводе дома в эксплуатацию через два года стоимость может быть в районе 72 тыс. рублей за «квадрат», – заключил он.

В свою очередь, специалисты департамента инвестиционных услуг компании Colliers International Санкт-Петербург отметили, земля интересна с точки зрения градостроительной документации, но обладает не лучшим местоположением. «Участки расположены возле Киевского шоссе, которое оставляет желать лучшего по своей пропускной способности, а также удалены примерно на 17 км от КАД, хотя земля и находится в 5 км от границы Петербурга», – заметили эксперты. Они считают, что этот объект будет «разыгран» между застройщиками, имеющими опыт строительства на таком удалении от КАД и опыт продаж квартир в подобной локации.

## МНЕНИЕ



**Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:**

➔ Данная территория, на наш взгляд, будет интересна девелоперам. В частности, недавно в непосредственной близости участок под реализацию проекта комплексной жилой застройки приобрела строительная компания «Петротрест». Начальная цена лота адекватная. В процессе торгов она может вырасти до 250-290 млн рублей. В данной локации можно построить жилье эконом-класса. Рыночная стоимость квадратного метра в данной локации может начинаться от 45 тыс. рублей. Именно за счет низкой стоимости жилья данная территория в первую очередь будет интересна покупателям. Хотя удаленность от Петербурга не является критичной. Расстояние до КАД составляет 15 км. На таком удалении от города уже реализуются успешные жилые проекты во Всеволожске, планируется строительство города-спутника Южный.

**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

Городской Жилищный Форум  
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**1-3  
ОКТЯБРЯ**

**Sokos Hotel  
Olympia Garden**  
Технологический институт

**ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ**

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы

**1 500 участников  
40 мероприятий  
250 докладов**

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ:  
**ЖИЛКОНГРЕСС.РФ**  
325-06-94

Стратегические медиалартнеры  
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН** инфо

16+

Организатор: **БЮРО АКТИВНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**  
Генеральный партнер 2014: **АКТИВ**  
Стратегический партнер 2014: **ЦАС 15**  
Деловой партнер-форум: **ИТАКА**  
Спонсоры форума: **БТБ24**, **СБЕРБАНК**, **ФИНСЕРВИС**  
Спонсоры мероприятий: **FINIS COUNTRY**, **ИЗРАИЛЬ**

→ **Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга** подвел итоги экономической деятельности в январе-августе 2014 года, говорится в сообщении [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru). Индекс промышленного производства в январе-августе 2014 года составил 91,8% к январю-августу предыдущего года. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по крупным организациям за отчетный период также увеличился к уровню прошлого года и составил 148,2%. Объем работ, выполненных по виду «Строительство», за восемь месяцев 2014 года достиг отметки в 261,5 млрд рублей, или 104,5% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Введено 1865,8 тыс. кв. м жилья, что составляет 138,6% к январю-августу 2013 года (31 644 квартиры).

→ **Жилищный комитет Петербурга сообщил о ходе реализации** краткосрочного плана капремонта жилых домов в Петербурге на 2014 год, сообщает [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru). По состоянию на 16 сентября общее выполнение работ в денежном выражении составляет 5,4 млрд рублей, или 76,6% от общего объема финансирования. Полностью справился со всем объемом запланированных работ Петродворцовый район. Более чем на 90% выполнены работы в Пушкинском и Курортном районах. Более чем на 80% – в Выборгском, Кировском, Колпинском, Красногвардейском, Красносельском, Московском, Приморском, Фрунзенском районах. В числе отстающих – Невский и Петроградский районы.

→ **Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России» примет участие** в финансировании реализации проекта «Охта Молл» в Санкт-Петербурге, соответствующее соглашение подписано накануне, сообщает пресс-служба банка. Согласно договору, Сбербанк вложит в строительство 112,9 млн EUR. При этом текущий бюджет проекта составляет порядка 225 млн EUR. Торговый центр принадлежит финско-му строительному концерну SRV и инвестиционной компании Russia Invest.

→ **Вокруг административно-делового квартала «Невская ратуша» начались работы** по приведению в порядок прилегающей территории, сообщает [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru). Благоустройство начнется с реконструкции Деятярного пер., затем приведут в порядок Заячий пер., Новгородскую ул. и ул. Моисеенко. Полностью прилегающие улицы отремонтируют к сентябрю 2015 года.



Для окупаемости стадиона FORTGROUP нужно построить не менее 300-350 тыс. кв. м жилья

# Футбол без жилья

**Никита Кулаков** / **Власти Ленинградской области не разрешили компании FORTGROUP построить в Кудрово новый жилой квартал со стадионом для футбольного клуба «Тосно».** Идея строительства там межвузовского кампуса по-прежнему на повестке дня.

Правительство Ленинградской области отказало девелоперской компании FORTGROUP в предоставлении земельного участка под строительство жилого квартала в Кудрово. Территорию площадью 122 га в этом районе администрация готова выделить инвестору только под строительство стадиона, ледовой хоккейной арены и спортивной школы, сообщил источник в правительстве Ленобласти.

FORTGROUP просил у региона 150 га под проект комплексной застройки с футбольным стадионом на 18-20 тыс. зрителей. В июле этого года стало известно, что губернатор Ленобласти Александр Дрозденко этот проект поддержал. Девелоперу собирались передать участок нужной площади в Кудрово, где до этого планировали построить кампус ФИНЭКа и Университета им. Макарова (земля зарезервирована, но финансирование проекта в объеме 5 млрд рублей из федерального бюджета задерживается). Но «поскольку проект кампуса заморожен, но не отменен», FORTGROUP чиновники отказали. Правда, Александр Шапапов, президент NAI Besag (консультант проекта кампуса), говорит, что федеральных денег на него нет и вузы до сих пор не знают свою дальнейшую судьбу.

Клуб «Тосно» был создан при финансовой поддержке FORTGROUP в 2013 году.

Сейчас команда играет в первом дивизионе, но ставит перед собой задачу выйти в Российскую премьер-лигу. Для этого, по оценке источника в правительстве Ленобласти, нужно финансирование в размере 700 млн рублей в год. В FORTGROUP сообщили, что за первый год в развитие команды было вложено 76 млн рублей, а на этот сезон бюджет увеличен до 300 млн рублей. «Если достижение высоких целей, которые мы ставим перед командой, потребует увеличения финансирования, возможно, мы пойдем на это», – сообщил управляющий партнер FORTGROUP Максим Левченко. По его словам, «Тосно» – единственная футбольная команда в Ленобласти, которая играет в первой лиге, и ей нужен свой стадион. Но без строительства жилья проект стадиона в Кудрово теряет смысл.

«Стадион на 20 тыс. человек обойдется компании в 4 млрд рублей. Это без учета другой спортивной инфраструктуры», – отмечает Максим Левченко. По оценке директора ГК «Балтийский монолит» Светланы Петровой, бюджет создания спортивных объектов в Кудрово составит 10-12 млрд рублей, а с учетом коммерческой инфраструктуры – 25 млрд рублей. «Чтобы окупить эти вложения, нужно построить в районе 300-350 тыс. кв. м жилья», – считает она.

В Кудрово уже реализуется проект комплексного освоения 180 га около КАД. Это один из первых проектов-миллионников на границе Петербурга и Ленобласти. Он был инициирован в 2007 году владельцем земли – компанией «СВП Групп». В качестве партнера она привлекла компанию Setl City, которая собиралась развивать территорию в рамках единой концепции. В течение 10-12 лет здесь планировалось построить 1,5 млн кв. м жилья на 65 тыс. человек и объекты инфраструктуры. Но со временем единая концепция развалилась. На данный момент застраивается 140 га. На территории работают девять собственников – каждый в своей стилистике. В процессе строительства находятся 758 тыс. кв. м: 11 жилых комплексов и 22 очереди в уже существующих проектах. Всего же, по приблизительным оценкам экспертов, в этом микрорайоне будет около 3 млн кв. м недвижимости.

цифра

4 млрд

рублей составляет стоимость стадиона на 20 тыс. зрителей от FORTGROUP

**ФОТОСТУДИЯ АСН**

- ФОТОСЪЕМКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ДЕЙСТВУЮЩИХ СТРОЙПЛОЩАДОК
- ВЫЕЗДНЫЕ ФОТОСЕССИИ С ОБОРУДОВАНИЕМ
- ЗАКАЗ ФОТООТЧЕТОВ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
- ФОТОАРХИВЫ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
- EVENT-ФОТОСЪЕМКА

[asniinfo.ru](http://asniinfo.ru) (812) 605-00-50

**25 сентября**  
**Игорь Викторович ЕВТУШЕВСКИЙ,**  
генеральный директор ООО «СПБ Реновация»

**26 сентября**  
**Николай Иванович ВАТИН,**  
декан инженерно-строительного факультета СПбГПУ

**27 сентября**  
**Владимир Александрович СЕРОВ,**  
первый заместитель директора СРО НП «Балтийский строительный комплекс»

**28 сентября**  
**Юрий Владиславович МАНЕВИЧ,**  
генеральный директор ЗАО «РОСПРОЕКТ»

*Не забудьте поздравить с Днем рождения!*

Более подробную информацию смотрите на сайте [www.asniinfo.ru](http://www.asniinfo.ru)

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ** ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

# Сиверский лес избавят от коттеджей

**Максим Еланский** / Окружной арбитраж вслед за своими нижними инстанциями подтвердил незаконность продажи Сиверского леса в частные руки. Принятое судебное решение, полагают эксперты, увеличивает вероятность того, что нынешние владельцы земли могут остаться без своих наделов и коттеджей. ➔

Арбитражный суд Северо-Западного округа несколько дней назад признал незаконным договор купли-продажи участка Сиверского леса в Гатчинском районе Ленобласти. Тем самым кассационная инстанция подтвердила правомочность ранее вынесенных судебных решений по скандально известному делу, к которому давно было привлечено внимание общественности.

Напомним, в ноябре прошлого года Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск территориального управления Росимущества к ООО «Лесное» и администрации города Гатчины. В его рамках территориальный надзор требовал признать продажу муниципалитетом участка земли лесного фонда площадью более 300 тыс. кв. м незаконной. Сделка была проведена в 2005 году, после чего лес был еще раз продан – уже другим владельцам. Новые собственники в 2009 году перевели приобретенный лесной массив в землю под ИЖС, в 2011 году разделили его на наделы и занялись активной продажей полученных площадок под возведение коттеджей. После старта строительства, при котором началась вырубка леса, экологи и общественники забили тревогу и попытались различными законными способами спасти Сиверский лес.

Незаконной продажу Сиверского леса также объявили представители Следственного комитета РФ и прокуратуры. Однако в разбирательстве дела они пошли другим путем, установив первопричины сложившейся ситуации. По мнению правоохранительных органов, сделка по продаже земли произошла из-за халатности специалистов лесоустройства Гатчинского ЛЛПО, которые вывели лес из госсобственности в период 1990-1993 годов. Собранные следствием материалы позволили перекалificarовать статью, по которой было возбуждено дело, с мошенничества на халатность



Лес под Гатчиной стал объектом судебных споров

и предъявить обвинение только бывшему главе Гатчинского лесничества. Как отметили представители СК после завершения в июне этого года расследования, действующее законодательство позволяет нынешним владельцам участков земли и дальше распоряжаться своей недвижимостью.

Однако активисты инициативной общественной группы были не согласны с такими выводами следствия. Они уверены, что махинации с приватизацией земли Гослесфонда произошли позже, в момент продажи чиновниками участков. Защитники леса надеются, что в ближайшее время в судебном порядке Сиверский лес можно будет избавить от каждого возводимого коттеджа.

По словам старшего юриста компании «Арбитр Северо-Запада» Сергея Лебедева, в настоящее время арбитраж может только в индивидуальном порядке судиться с каждым владельцем земельного участка. «Тем не менее принятое кассационным судом судебное решение увеличивает вероятность того, что все нынешние владельцы земли могут остаться без своих наделов и коттеджей. Правда, все тяжбы по данному делу могут носить затяжной характер. Предполагаю, что по Сиверскому лесу властям региона нужно принять более четкое политическое решение, на которое отчасти будут ориентироваться представители судебного ведомства», – полагает эксперт.

## арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск Росэнергоатома к Федеральной кадастровой палате. В рамках своего заявления ведомство, курирующее производство атомной энергетики, требовало снизить кадастровую стоимость двух земельных участков, расположенных в городе Сосновый Бор в Ленобласти. Напомним, в данном населенном пункте находится ЛАЭС и возводится ЛАЭС-2. Согласно иску, кадастровая стоимость первого участка общей площадью 612 842 кв. м, по мнению представителей Росэнергоатома, должна быть не 1,233 млрд рублей, а 550 млн рублей. Второй участок площадью 54 753 кв. м по кадастру должен стоить не 109 млн, а 59 млн рублей.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** отказал ООО «Северная Ривьера» признать недействующим обременением в виде ряда объектов недвижимости истца перед ПримСоцБанком. Как следует из материалов дела, в 2011 году банк предоставил ООО «Строй-Пласт» кредит на 80 млн рублей. В качестве обеспечения обязательств по кредиту залогом было утверждено три небольших нежилых здания по адресу: ул. Красного Текстильщика, 13, лит. Ж, 3, П, принадлежащих «Северной Ривьере», партнеру «Строй-Пласта». В феврале текущего года истец хотел вывести свои здания из-под залога, но узнал, что объекты недвижимости банком как залог переуступлены испанской компании STANDARTINVEST. С такой переуступкой «Северная Ривьера» не согласилась и обратилась в суд. Представители арбитражного суда пришли к мнению, что переуступка была законной и оформлена технически правильно.

➔ **Тринадцатый арбитражный апелляционный суд** постановил направить иск ГКУ «Дирекция транспортного строительства» к ЗАО «АКРОС» на пересмотр вновь в первую инстанцию. Ранее Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти отклонил иск чиновников к дорожно-строительной компании из-за несоблюдения досудебного порядка урегулирования спора. Из судебных материалов следует, что в апреле 2012 года городское ведомство и ЗАО «АКРОС» заключили контракт на выполнение работ по капитальному ремонту ул. Маршала Казакова от пр. Стачек до ул. Десантников. Тендер был выполнен, но с несоблюдением установленных сроков, в связи с чем чиновники потребовали выплаты неустойки в 11,45 млн рублей.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** назначил на 5 ноября очередной этап тяжбы между ООО «Торговый дом «Сигма» и ООО «Оконный Петербург». В рамках судебного заявления «Сигма» как застройщик требует от «Оконного Петербурга» – подрядчика – устранить недостатки работ по установке оконных блоков в более чем 100 квартирах в жилом доме по адресу: Рыбацкий пр., 17. Данный дом был построен еще в 2007 году. Иск застройщиком был подан в начале этого года на основе жалоб жильцов дома – членов ТСЖ на протечки рам. Представители суда потребовали проведение независимой экспертизы, на основе ее выводов будет строиться новое рассмотрение дела.

## тендеры

➔ **Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга объявил о конкурсе** по выбору подрядчика строительства детского сада в Невском районе на 215 мест. Разместиться он должен севернее ул. Новоселов в квартале 19А. Ранее данная площадка представляла собой заболоченную местность. По условиям контракта, площадь трехэтажного здания составит 5847 кв. м, на прилегающем участке должны быть расположены детские игровые площадки. Стоимость работ определена заказчиком в 269,9 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 8 октября, определяют победителя 14 октября.

➔ **ГУП «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» информирует** о проведении конкурса по выбору подрядчика строительства сетей

к зданию психоневрологического диспансера по Софийской ул., восточнее дома № 52. Согласно техническому заданию, их длина от развязки к зданию должна составлять около 700 м. Максимальная стоимость работ определена в сумму 65,3 млн рублей. Заявки на конкурс выполняются до 25 сентября. Выберут победителя 30 сентября.

➔ **В Санкт-Петербурге повторно объявили конкурс на право выполнить работы** по реконструкции Сенной площади, расположенной в центральной части города. Ранее конкурс с части контракта 1,2 млрд рублей был отменен по решению Федеральной антимонопольной службы. Согласно условиям договора, подрядчик должен был до 2016 года завершить работы, в том числе расширить дороги,

построить подземные переходы, создать пешеходные зоны. Заявки от участников принимаются до 29 сентября, следует из материалов сайта госзакупок. Победителя объявят 3 октября. При повторном объявлении конкурса сумма контракта не изменилась.

➔ **Федеральная антимонопольная служба отменила итоги конкурса** на право выполнить работы по строительству входной группы для футбольного стадиона на Крестовском острове в Санкт-Петербурге. Вето было наложено на основе жалобы ООО «Санкт-Петербургская трубная компания». Антимонопольное ведомство согласилось с мнением заявителя о том, что в конкурсной документации отсутствует исчерпывающий перечень работ и затрат, которые должен будет выполнить победитель конкурса. Отметим,

цена контракта составляла 2,9 млрд рублей, в конкурсе участвовали две компании – «Трансстрой» (генеральный подрядчик строительства стадиона) и ЗАО «Водоканалстрой». Комиссия ФАС выдала предписание о внесении изменений в конкурсную документацию.

➔ **СПб ГКУ «Управление заказчика по строительству и капитальному ремонту объектов инженерно-энергетического комплекса»** проводит конкурс по разработке проектной и рабочей документации резервного водоснабжения пос. Лисий Нос. Предполагается, что задание должно быть выполнено для шести скважин объекта. Проектная глубина скважин должна составлять 70-75 м. Стоимость контракта – 34 млн рублей. Итоги конкурса подведут 26 сентября.



## Василий Селиванов: «По меркам рынка» – это не про нас»

В сентябре исполнилось четыре года девелоперской компании LEGENDA. Но фактически рынок знает компанию в ее основном амплуа всего два года – с момента вывода в продажу первого smart-дома. Вроде не срок, а уже можно говорить, что бренд состоялся, рынок принял компанию и ее продукт, и многих она даже серьезно вдохновляет на изменения. Об этом нам рассказал генеральный директор компании LEGENDA Василий Селиванов. ➔

**– Четыре года с основания и два года на рынке – это по меркам рынка весьма скромный период, чтобы подводить даже промежуточные итоги. И тем не менее LEGENDA уже давно заставила рынок о себе говорить серьезно. В чем секрет?**

– «По меркам рынка» – фраза, которая, как оказалось, не очень применима к нам. Когда мы создавали компанию LEGENDA, у меня были две ключевые задачи. Первая – формирование адресной программы. Здесь мне со всем моим опытом было все понятно. Вторая задача – формирование на рынке совершенно нового бренда. В моем понимании для этого требовалось два полных цикла реализации проектов, то есть 5-6 лет. Первая задача казалась простой. Вторая – крайне сложной. А получилось все наоборот.

Мы начали формирование адресной программы в момент смены власти. Первые признаки «заморозки» уже были налицо: очень быстро сузился весь первичный девелоперский рынок (сегодня его нет как класса). И smart-проекты просто должны были поймать «последнюю волну» по готовым участкам. Так мы выиграла торги по двум участкам в Северо-Приморской части, вызвав в городе большой резонанс на тему высокой стоимости. А уже через 2-3 месяца мне начали поступать регулярные предложения о перепродаже участков по более высокой стоимости в связи с их дефицитом на рынке.

Мы сформировали жесткие требования к участкам по градостроительной готовности и рискам. Smart-концепция наложила свои ограничения и по локации, и по форматности. Покупая те участки, я мыслил так: либо участки есть, либо их нет. Стоимость в нашем случае вторична. Если форматных участков нет – не будет ни бренда, ни продукта, ничего! Мы и теперь готовы покупать землю дороже, поскольку надбавка за подготовленный участок себя полностью оправдывает с нашим продуктом.

А вот с брендом получилось так, что на истощившемся по новым подходам рынке мы планируемую «пятилетку» смогли пробежать за два года. Мы только заканчиваем первые проекты, но уже имеем устойчивую добавочную стоимость к продукту. Сегодня мы продаем метр на 30 тыс. рублей дороже соседей, являясь маркетмейкерами района.

**– Хотите сказать, что первичный рынок оказался для вас неконкурентным?**

– Рынок достаточно конкурентный. Но назвать его эффективным нельзя, в отличие от многих других отраслей, например телекоммуникационной, где уровень качественной конкуренции на порядок выше. Мы только на подходе к действительно



интересному, новому рынку. Были периоды в истории, которые «кого-то чему-то научили», но многие застройщики до сих пор регулярно совершают ошибки, и рынок их по-прежнему прощает. Я очень надеюсь, что кристаллизация конкурентности будет постепенной и эволюционной. Не хочется революции и потрясений, за которыми опять будут стоять отдельно взятые личные драмы. Девелоперский бизнес крайне социально ответственный, с очень длинными циклами. Поэтому как исправить совершенную ошибку достаточно сложно, так и агония слабых компаний может затянуться надолго.

Наше преимущество на рынке в отсутствии штампов и в скорости принятия решений. Даже сейчас, когда компания подросла, у нас нет времени на длинные процедуры. Да, те процессы, которые начинают повторяться, мы систематизируем, приводим к регламенту. Называем это «догоняющей бюрократией». Но все, что требует исключительного творческого начала, откровенных дискуссий, споров, нестандартных шагов, мы не загоняем ни в никакие правила и регламенты. По-прежнему решения принимаем на ощущениях, на вере в то, что делаем, в драйве стартапа. Для нас принципиально

сохранить возможность думать и видеть по-другому – вне «штампов рынка».

**– Smart – что это сегодня: продукт, идеология, бренд, подход?**

– В первую очередь это другое отношение к продукту. Принципиально новых продуктов на нашем рынке не появлялось много лет, даже десятилетиями. Более того, отношение к новым идеям у большинства компаний, особенно у крупных, было и есть весьма скептическое: «зачем что-то делать, и так все продается».

У нас квартира, двор, весь жилой комплекс или квартал проектируются и строятся вокруг быта конкретных домохозяйств – вокруг разнообразия семей. Это определяет диапазон предложения: в двух соседних комплексах – на Оптиков и Яхтенной – у нас в общей сложности 37 типов планировок квартир. Это беспрецедентно для рынка.

В первых проектах у нас много студий и односпальных – так мы немножко подстраховались. Но вместе с тем и студии, и малогабаритные квартиры с отдельной спальней у нас уникальны для рынка. Мы сделали ставку на большую функциональность в привычном метраже. И не ошиблись. Первыми нас поддержали

те клиенты, которые, только увидев smart, сказали: «Наконец-то!» – и пришли покупать. Мы понимали, что это будет первая волна, которая нас долго ждала. Эта волна очень помогла нам на старте задать нужную мифологию и стала нашим первым «трамплином» на рынок.

Мы открывали продажи в декабре 2012 года по цене около 80 тыс. рублей за метр. Сегодня цена в сделках – порядка 130 тыс. Понятно, что кто-то долго присматривался – все-таки новый застройщик, новое имя – и только увидев темпы стройки и выполнения нами всех обещаний, купил позже, но уже совсем по другой цене. К сожалению, из-за ограниченного предложения сегодня мы не можем всем людям, которые в нас поверили, дать возможность приобрести smart по более доступной цене. Но мы работаем над этим.

**– Smart как-то будет видоизменяться, раскрываться в последующих проектах?**

– Наш рынок в тех сегментах, где есть спрос на качество. Где можно донести до потребителя все, что нами задумывалось, с высокой планкой реализации. Это позволяет идти вразрез «штампам» рынка: у нас цена за метр в крупногабаритных квартирах выше, чем в малогабаритных. В этом была и есть наша стратегическая установка. В новых проектах будем увеличивать долю многоспальных квартир, потому что основную емкость нашего спроса мы изначально видели в семьях, которые ждали иной подход и хотели получить максимальный семейный функционал в разумном метраже. Для них это, как правило, вторая-третья покупка, и им есть с чем сравнивать.

Часто спрашивают, станет ли smart доступнее. К сожалению, цены масс-маркета сегодня не позволяют реализовывать проекты даже на том уровне качества, который мы считаем минимальным. Безусловно, мы планируем некую популяризацию нашего продукта. Но невозможно сформировать устойчивое восприятие бренда и продукта, не демонстрируя и не подтверждая на деле заявленный уровень качества. С точки зрения развития smart-идей: то, что сейчас, – это «айфон-1», а готовим «айфон-2». И в принципе останавливаться не собираемся, потому что наше конкурентное преимущество – это бежать с той скоростью, которую себе не могут позволить крупные компании.

**– Ваше сравнение с рынком smart-фонов заставляет задать логичный вопрос: подражатели, реплики, пиратские копии уже появились?**

– Реплики, конечно, есть. Но пока крайне примитивные. Есть копирование описательных, визуализационных, презентационных материалов. Да, этот

## цитата

– Наше конкурентное преимущество – это бежать с той скоростью, которую себе не могут позволить крупные компании.

**Василий Селиванов,**  
генеральный директор компании LEGENDA

## цифра

# 37 типов планировок

квартир в двух соседних комплексах – это беспрецедентное разнообразие для рынка



На ул. Оптиков, 34, идет строительство первого smart-дома в Петербурге

На Яхтенной ул., 24, сделан еще больший акцент на семейных клиентов

На ул. Победы, 5, в этом году будет сдан первый дом компании LEGENDA

процесс уже пошел, мы его ожидали. Но как и в смартфонах, вопрос всегда в качестве копирования и заимствований. И когда руководители других компаний у меня просят «телефончик агентства, которое сделало красивые буклетки» – они почему-то искренне считают, что это решит их проблемы. Не решит! Можно найти талантливых молодых дизайнеров, которые могут все сделать красиво, но вопрос-то в другом – в продукте.

Последние два года многие участники рынка активно стараются «оформить упаковочку и украсить бантиками», не занимаясь при этом изменением содержания. Да и невозможно в масштабе цены большей части масс-маркета сделать хорошо. Я вижу компоненты нашей себестоимости, за которой стоят высококачественные решения и дорогие материалы. Чудес не бывает! Тем более сейчас: с обостренной конъюнктурой, с потерей «запасов жирка», с жесткой конкуренцией только по цене, заставляющей искать ресурсы для снижения себестоимости. Основная бизнес-задача у представителей масс-маркета – постараться сделать не сильно хуже, но подешевле.

Попытки копирования есть не только в Петербурге, но и в России. Мы понимаем, что это отчасти будет девальвировать уровень смыслов, которыми мы наполняем продукт. Мы регулярно получаем предложения из разных регионов: а давайте посотрудничаем, сделаем вместе ваш smart, у нас есть отличная земля. Но там, как правило, нет нужного масштаба цены. Да, сделать упрощенную версию «евродвушка» можно, но это будет не smart: потери в части функционала, наполнения неизбежны. У нас функциональность достигается вполне понятными геометрическими правилами. Неглубокие корпуса – это непозволительная для «бюджетных» девелоперов потеря продаваемой площади. У нас сложные и дорогие конструктивы, исключаящие вмешатель-

ство несущих конструкций в компактной планировке. Инженерная емкость совсем другого уровня: односпальные квартиры с двумя санузлами, в то время как на рынке трехкомнатные делают с одним.

При строительстве мы применяли шведский цемент и австрийские присадки, чтобы исключить риски по аммиаку. Кто на это способен в масс-маркете? У нас престижные немецкие окна и лифты, дорогой итальянский керамогранит на фасаде. Кто себе может такое позволить? Кстати, касетная технология фасада, которую мы применили, уникальна для Петербурга. Да, можно повторить наш фасад в штукатурке, но это не даст ни качества, ни долговечности.

– **Недавно вы анонсировали новый smart-квартал на Комендантском и сказали, что в 2015-м запустите еще несколько проектов. Спрос как-то аккумулируете?**

– «Броней» мы не делаем. Smart-квартал на Комендантском пр. выйдет

на рынок в апреле следующего года. Интерес к проекту уже большой. Многие ждут и понимают, что подождать действительно стоит. Это и те, кто купил smart-квартиры в первых домах и уже планирует расширяться. И те, кто не смог купить первый smart, а теперь ждет интересной цены «на входе» в стройку. Это будет следующее поколение smart, и мы видим интерес тех, кто уже сформировал свое отношение к продукту, наблюдая за ходом строительства первых домов, слыша отзывы дольщиков.

– **Продажи будут по 214-му Федеральному закону?**

– Мы делаем все проекты только по 214-ФЗ. Я категорически не приемлю формы типа ЖСК и в принципе не допускаю такого в своих объектах. ЖСК – это форма, при которой никто и ни за что не отвечает. Мне понятно лобби, которое удерживает эту форму «легитимной», но я не понимаю позицию властей. Посмотрите статистику, которую

публикует Комитет по строительству: 80% проблемных домов – не по 214-ФЗ.

– **Что еще кроме надежности вы сегодня транслируете своим клиентам?**

– Сегодня, на этапе строительства, мы огромное внимание уделяем созданию комьюнити наших будущих новоселов. LEGENDA – беспрецедентно открытая для клиентов компания. Это тоже важная часть нашего smart-подхода. Начиная с HD-камер на объектах, постоянных фоторепортажей со стройки и отчетов о работах, материалах и заканчивая очень персонализированным общением в социальных сетях и организацией регулярных дружеских мероприятий для будущих соседей. Завтрашние жители smart-домов уже сегодня тесно общаются, дружат семьями, обсуждают будущий быт. Нам важно добрососедство. А новые покупатели видят совершенно нетипичное «по меркам рынка» отношение к клиентам – это только подкрепляет огромный потенциал нашего развития.

## Smart на уровне «премиум»

**Второе направление, в котором развивается LEGENDA, – это премиальные объекты. Василий Селиванов рассказал о том, как компания и здесь разрушает стереотипы.**

– Несмотря на нашу стратегическую ставку на smart, мы начали деятельность на рынке в 2012 году с проекта премиум-класса «Победы, 5». Мы сдаем его в этом году. Сейчас – финальные работы: завершается монтаж беспрецедентно сложного фасада из юрского мрамора, идет отделка роскошного холла, монтируются уникальные

автомобильные лифты в паркинге. «Вход» в дом в настоящее время начинается с 250 тыс. рублей за 1 кв. м. Убедительный пример того, что премиальные проекты могут быть не только в центре. При этом наш объект изначально был очень точно сфокусирован, таргетирован на фанатов Московского района: у нас в доме сегодня два иногородних покупателя, все остальные проживают в радиусе 2 км вокруг завершающейся стройки. В Московском районе хороших мест не то чтобы мало – их просто нет. Тем более в «золотом прямоугольнике» сталинской застройки.

Участок на Победы – он действительно последний. И многие сожалют, что не вошли на старте. Здесь нет инвестиционных сделок, нет покупок на всякий случай – квартиры купили люди, которые ждут завершения и собираются переезжать. И я считаю заслугой, что в премиальном объекте на сегодня нет покупателей, которые намерены делать перепланировку квартиры. Smart-подход, но уже совершенно на ином уровне, и здесь себя оправдал: мы предложили достаточно большое количество вариантов: в «Победы, 5» всего 51 квартира, при этом 12 типов планировок.

Многие говорят, что за эти деньги можно купить и на Крестовском. Но это не совсем так. На Крестовском сопоставимое по качеству предложение начинается от 500 тыс. за 1 кв. м. Безусловно, есть «сюжеты» (по-другому их не назвать) за 170, за 200... Но если человек зайдет в ту квартиру – вряд ли он ее купит: это проекты первого поколения застройки Крестовского, где планировочные недоразумения состязаются с ущербностью реализации. Если не лукавить, то по качеству на Крестовском за сопоставимые деньги такого предложения не найти. Да и в любом другом районе тоже.

# Проектировщики Северо-Запада выбрали кандидата в президенты НОП

**Екатерина Костина** / На прошлой неделе состоялась окружная конференция Национального объединения проектировщиков по СЗФО. Представители профессионального сообщества в рамках процедуры ротации выбрали кандидатов в совет НОП, а также кандидата на пост президента НОП. Им стал Антон Мороз, руководитель аппарата НОП. ➔

В мероприятии под председательством координатора НОП по СЗФО, директора СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков» Владимира Быкова, приняли участие представители 35 СРО СЗФО, а также вице-президенты НОП Алексей Сорокин и Александр Халимовский, руководитель аппарата НОП Антон Мороз, президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Владимир Катенев, региональные представители НОП и председатели ряда комитетов НОП.

Повестка дня включала 11 вопросов, среди которых прекращение полномочий членов совета НОП в рамках процедуры обновления (ротации) и избрание новых членов совета, ротация членов ревизионной комиссии НОП, избрание президента НОП, утверждение сметы расходов на содержание и нужды НОП на 2015 год, а также утверждение новой редакции устава НОП.

В рамках ротации членов совета НОП Владимир Быков и Дмитрий Сорока заявили о том, что сложат с себя полномочия членов совета НОП на ближайшем съезде. После выступлений новых кандидатов в совет и их ответов на вопросы участников окружной конференции открытым голосованием были выдвинуты в качестве кандидатов в члены совета действующий руко-



Тайным голосованием представители проектных СРО Северо-Запада практически единогласно выдвинули на пост президента НОП от СЗФО Антона Мороза (второй слева)

водитель аппарата НОП, председатель совета СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков» Антон Мороз и директор СРО НП «Проектировщики Северо-Запада» Сергей Чусов, в качестве резервного кандидата – вице-президент НП «Объединение проектировщиков», координатор НОП в Санкт-Петербурге Андрей Панферов.

Тайным голосованием представители проектных СРО Северо-Запада практически единогласно выдвинули на пост президента НОП от СЗФО Антона Мороза. В своем выступлении он отметил, что за последние четыре года его работы под руководством президента НОП Михаила Посохина им совместно удалось консо-

лидировать структуру НОП, привести объединение в упорядоченный, «рукопожатный» вид. В своей дальнейшей работе в национальном объединении он намерен сохранять принципы преемственности и придерживаться утвержденных съездом направлений деятельности.

Также представители проектного сообщества Северо-Запада в состав ревизионной комиссии НОП большинством голосов выдвинули кандидатуры председателя совета НКСП «Региональное проектное объединение» Антона Савицкого и заместителя исполнительного директора НП СРО «МООАСП» Алексея Степаненко.

Дмитрий Желнин, заместитель руководителя аппарата НОП, рассказал о перспективных направлениях деятельности НОП на 2015 год, а также доложил о проекте сметы на 2015 год. Участники окружной конференции рекомендовали этот проект для утверждения X съездом Национального объединения проектировщиков.

Еще Дмитрий Желнин проинформировал присутствующих о необходимости утверждения новой редакции устава НОП в целях его приведения в соответствие нормам действующего законодательства.

Кроме этого, участники заседания единогласно поддержали предложение провести очередной съезд НОП с 25 по 30 октября.

Организаторы: PROESTATE®, GVA, ARE

Вертикальный девелопмент Юго-восточной Азии – энциклопедия урбанизма

**БИЗНЕС-ТУР**  
БИЗНЕС-ТУР

WWW.PROESTATE.RU, +7 (812) 640 60 70, +7 (495) 668 09 37

**СИНГАПУР** 23.11-29.11  
**КУАЛА-ЛУМПУР** 29.11-02.12

Организатор: Ассоциация Банков Северо-Запада

Генеральный информационный спонсор: СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Генеральный интернет-партнер: АСН ИНФО

региональный проект

**VI БАНКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА**

октябрь – ноябрь 2014 года

**4–5 октября 2014 года**

11:00–19:00, ПСКК, пр. Юрия Гагарина, 8

**«ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ»:** консультации ведущих финансовых экспертов банков с потенциальными потребителями финансовых услуг, с предоставлением полной информации о порядке и условиях получения ипотеки и потребительских кредитов, в соответствии с действующим законодательством.

**5 октября**

с 14:00, ПСКК, Зал для заседаний №2

**Мастер-классы и семинары ведущих специалистов банков:**

- Формы социальных ипотек, и прочие актуальные вопросы жилищного и потребительского кредитования.
- Как взять ипотеку?

**1–2 ноября 2014 года**

Центр деловой культуры, ул. Почтамтская, 15

**Открытые семинары по повышению уровня финансовой грамотности населения**

Организационный комитет: Ассоциация Банков Северо-Запада  
(812) 318-38-02, (812) 438-17-32; gluchshenko@nwab.ru  
подробную информацию вы можете получить на сайте [www.nwab.ru](http://www.nwab.ru)

# Михаил Медведев:

## «Наш главный итог – доверие потребителей»

**Татьяна Крамарева** / За 15 лет группа компаний «ЦДС» реализовала более 40 проектов жилищного строительства, а общая площадь построенного, спроектированного и планируемого к строительству жилья составляет 3,5 млн кв. м. Однако главное достижение группы не эти внушительные цифры, а доверие и доброжелательные отзывы потребителей, подчеркивает Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС». ➔

**– Строительные компании, работающие в Петербурге, практикуют разные управленческие модели. По какому пути движетесь сегодня вы?**

– В составе ГК «ЦДС» есть компания, выступающая заказчиком на всех наших объектах. Есть три генподрядные организации, которые выполняют фактически полный комплекс строительных работ. В структуре нашей группы, кроме того, собственное проектно-конструкторское бюро, которое, думаю, со следующего года будет обеспечивать все наши потребности и в архитектурных, и инженерных решениях. Нынешняя проектная мощность бюро составляет 500-700 тыс. кв. м в год.

У нас также один из самых больших в Петербурге отделов продаж, и параллельно мы работаем более чем с сотней агентств недвижимости.

Специализация ГК «ЦДС» – строительство жилья массового сегмента. Это то, что мы изучили досконально и, признаюсь, делаем с удовольствием. Думаю, и в ближайшие годы мы будем двигаться именно в этом направлении, не отвлекая производственные мощности на что-то другое.

Если говорить о собственно менеджменте, моя принципиальная позиция такая, что система управления в компании должна быть как можно более простой. Однако это не противоречит идее постоянного совершенствования. Буквально каждый квартал что-то меняется к лучшему. Например, в последние полгода мы занимаемся изменением системы документооборота, автоматизируем инвесторский контроль на наших стройках.

**– Вы участвуете в ряде конкурсов в сфере строительства, в том числе таких как «Доверие потребителя», конкурс на лучшую строительную компанию и т. д. Каковы основные мотивы этой деятельности ГК «ЦДС»?**

– Как одна из крупных строительных компаний Петербурга и Ленинградской области мы по определению участвуем в основных строительных конкурсах. Но это происходит само собой, а не от сознательного стремления понять, как нас оценивают со стороны. Мы работаем с множеством физических лиц и потому должны быть открытой компанией.

**– А ваш собственный детский конкурс «Звезда удачи» – как он связан с представлением о необходимости открытости ГК «ЦДС»?**

– Опять же, поскольку мы работаем с большим количеством людей – наших конечных покупателей, мы должны, и в этом нет ничего плохого, доносить потребителям информацию о себе. На мой взгляд, о любом хорошем деле надо рассказывать. Поэтому «Звезда удачи» – ни в коем случае не коммерческий конкурс и не реклама, хотя имиджевая составляющая в нем, несомненно, есть. Но «Звезда удачи» три года назад и сегодня – два разных явления. Сейчас это действительно массовое движение, перешагнувшее за рамки первоначальной идеи. По сути, «Звезда удачи» – это наш вклад в формирование будущей общественной среды через формирование общественного сознания.



**– Как изменялся за время существования «ЦДС» ваш подход к качеству строительства?**

– Подход к тем домам, которые мы хотели бы строить и продавать, подход к конструктиву, к планировкам и т. д. в 2008 году мы суммировали в бренде «БК-стандарт» (стандарт «Базовый комфорт»). Исходные характеристики стали базовыми, и к ним было многое добавлено. Появились новые стандарты технического оснащения квартир – все они сегодня в открытом доступе на нашем сайте. У стандарта «Базовый комфорт», по большому счету, две составляющие. Первое – работа должна быть

важно, чтобы покупка была максимально возможной, а это означает разумное соотношение общей стоимости квартиры и первого взноса, наличие рассрочки и доступность ипотечного кредита, работу застройщика с субсидиями и сертификатами и т. д.

**– Что бы вы хотели построить в Петербурге?**

– Много красивых жилых домов. Причем возможности для строительства прекрасного жилья, на мой взгляд, есть во всех районах. Наш город и размерами, и населением сопоставим со стандартным европейским государством, и каждый

## Важнейший системный вопрос в строительстве – совмещение дорожной, социальной и инженерной инфраструктуры

без брака. Второе – необходимо соблюдать заданные стандарты технического оснащения, которых не может быть бесконечно много: это все-таки жилье, а не космический корабль. Но эти параметры делают жизнь в наших домах максимально комфортной. А поскольку некоторые из опций (фасадное остекление или выравнивание стен, например) достаточно дорогие и автоматически увеличивают себестоимость строительства, к этим стандартам мы пришли не сразу. Сегодня формирование стандартов технического оснащения наших квартир уже практически завершено.

**– Какая необычная опция привлекла бы вас самого как потребителя?**

– И в нашем городе, и в стране в целом квартирный вопрос стоит очень остро, и покупателям нужно жилье массового сегмента, приемлемой ценовой категории, комфортное и хорошего качества. Так что необычные «фишки» – далеко не основное. Главное, чтобы были соблюдены все основные требования по качеству, чтобы выдерживались сроки строительства. Наконец,

Но сейчас мы бы не хотели заниматься реновацией сложившейся массовой застройки. Пока я вижу в таких проектах глобальное количество рисков, политических в том числе, но не вижу экономики. Но ситуация на строительном рынке постоянно меняется, и, возможно, когда-нибудь реновация станет нам очень интересна.

**– В последние годы в Петербурге наметились две ярких тенденции: привлечение в проекты массового жилищного строительства маститых архитекторов, нередко иностранных, и существенное повышение высотности жилых домов. Что вы об этом думаете?**

– Чтобы понять, насколько необходима приглашенная звезда, надо четко знать аудиторию, на которую рассчитан тот или иной жилищный проект, его локацию и т. д. Маститые зарубежные архитекторы бывают очень сильно переоценены. Да, можно использовать какие-то их находки, но в любом случае архитектурные изыски не должны противоречить российским строительным нормам и правилам. Да и в Петербурге работает целая плеяда очень талантливых архитекторов, а современная европейская архитектура, на мой взгляд, далеко не всегда красива.

Если говорить о повышении высотности жилой застройки, то это не в русле петербургских традиций. И потому, думаю, высотное строительство будет развиваться точечно. С другой стороны, есть четкое убеждение, что неважно, насколько высок дом: он должен гармонично вписываться в окружающую застройку и не создавать трудности, а, напротив, давать жильцам преимущества.

**– Какие системные вопросы строительного комплекса нужно, по вашему мнению, решать сегодня?**

– И для Петербурга, и для Ленинградской области важнейший системный вопрос в строительстве – совмещение дорожной, социальной и инженерной инфраструктуры.

**– Каковы ближайшие планы ГК «ЦДС»?**

– День за днем, неделя за неделей и год за годом мы покупаем новые земельные участки, согласуем проекты планировки, строим, вводим в эксплуатацию, продаем. Мы последовательно стремимся увеличивать объемы строительства. Сегодня наша планка – вводить 500 тыс. кв. м в год в Ленобласти и 300 тыс. кв. м в год в Санкт-Петербурге. Мы никуда не торопимся и планируем работать на этом рынке десятилетия.

А в наших ближайших планах – начало реализации проекта комплексного освоения территории в Свердловском городском поселении Всеволожского района.

### цифра

**500 тыс. кв. м**  
в год в Ленобласти,

**300 тыс. кв. м**  
в год в Петербурге – планы по вводу жилья ГК «ЦДС»


**– И потому сегодня на петербургском строительном рынке работают компании, ориентированные на реновацию жилых кварталов. Вам это направление интересно?**

– Мы не исключаем это направление из возможных вариантов развития ГК «ЦДС».



**интервью**

## «Прирост останется, но он не будет таким резким, как в предыдущие годы»

**Алена Шереметьева** / В условиях санкций и экономической неопределенности рынок ипотеки остается для банков очагом стабильности. О том, что ждет этот рынок в 2014 году и на какие показатели роста можно рассчитывать, «Строительному Еженедельнику» рассказала Юлия Смолянинова, заместитель управляющего филиалом БАНКА ИТБ в Санкт-Петербурге. 

– Сколько офисов у вас работает в Петербурге и СЗФО?

– В Санкт-Петербурге наш банк представлен филиалом и дополнительным офисом. Также кредитно-кассовый офис уже несколько лет функционирует в Великом Новгороде.

– Каковы показатели вашего розничного портфеля?

– Объем ссуд, предоставленных физическим лицам, за первое полугодие 2014 года составил 2,548 млрд рублей, что составляет более 90% кредитного портфеля банка.

– Вы активно работаете на рынке ипотеки. Какова динамика показателей по этому направлению в вашем банке за последние несколько лет?

– В рейтинге компании «Русипотека» БАНК ИТБ занял 30-е место по объему выданных ипотечных кредитов. С января по июнь текущего года банк выдал 1,164 тыс. кредитов на сумму 2,019 млрд рублей. За 2013 год БАНК ИТБ выдал 2,752 тыс. кредитов на сумму 4,657 млрд рублей. В Санкт-Петербурге за первое полугодие 2014 года БАНК ИТБ выдал более 150 млн рублей. К концу года мы планируем удвоить данный показатель.

– Как вы оцениваете перспективы ипотеки? Будет расти или падать объем рынка?

– По результатам первого полугодия 2014 года увеличение объема ипотечного кредитования составило более 42% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Пик обращений клиентов в банки за ипотекой пришелся на февраль-март, когда рубль стал резко терять свои позиции и покупка жилья стала для многих жителей России способом сохранить свои сбережения. Со II квартала банки плавно начали повышать процентные ставки по ипотечным кредитам в среднем на 0,5-1%. В свою очередь, это приведет к замедлению темпов роста рынка ипотеки, и к концу года увеличение объема ипотечного кредитования прогнозируется не выше прошлогоднего, приблизительно 20-25%.

– Какие ипотечные продукты пользуются спросом?

– Активно растет спрос на ломбардную ипотеку, которая в последнее время выступает в качестве неплохой альтернативы нецелевым потребительским кредитам. Ставки по ломбардной ипотеке значительно выше, чем по классическим ипотечным схемам, и намного ниже, чем по нецелевым займам. У данного продукта, безусловно, есть перспектива. В нашем банке ломбардная ипотека представлена программой «Деньги на любые цели». Мы предлагаем кредит до 10 млн рублей на

Фото: Нина Кочетова



срок до 10 лет под залог имеющейся в собственности недвижимости, в том числе коммерческой.

– Что будет со ставками по ипотеке?

– Повышение ставок по ипотеке уже наблюдается у ряда банков. По прогнозам, незначительное повышение также планируется в начале осени, так как, во-первых, 25 июля было повышено ключевой ставки до 8%, а во-вторых, внешнеполитическая ситуация и введение санкций против ряда российских банков и компаний не смогли не отразиться на ипотечном рынке. Тем не менее прогнозируемое повышение ставки должно быть незначительным, на уровне 0,5-1%.

– Работаете ли вы с застройщиками?

– Для любого банка взаимодействие с застройщиками в рамках привлечения клиентов на ипотечное кредитование является более эффективным и результативным, нежели работа с клиентом, желающим приобрести недвижимость на вторичном рынке. На это есть несколько причин. В отличие от первичного рынка кредитования, на вторичном рынке выход на сделку – это более трудоемкий и длительный процесс, который занимает в среднем два месяца. Сотрудничество банка с застройщиком обеспечивает клиенту проведение сделки в максимально короткие сроки, так как клиент обращается за ипотечным кредитом уже с подобранным объектом кредитования. На сегодняшний день БАНК ИТБ


– Как сложившаяся экономическая и политическая ситуация в стране скажется на банковском бизнесе?

– Хотя политическая ситуация, безусловно, сказывается на экономическом развитии России, введенные санкции в краткосрочной перспективе, на мой взгляд, не окажут влияния на рынок ипотеки. Рынок жилья не так подвержен ежедневным новостям, приходящим извне, и является более стабильным и менее зависимым, нежели рынок ценных бумаг или сырьевой рынок, и спрос на жилье менее подвержен влиянию извне. В дальнейшем в случае продолжения или усугубления санкций они могут повлиять на стоимость привлечения средств многих российских банков. Этого не произойдет, если такие кредитные организации найдут альтернативные источники фондирования или получат дополнительную государственную поддержку, что достаточно вероятно, на мой взгляд, так как внутренняя политика нашего государства уже не один год стабильно направлена на улучшение качества жизни граждан и на предоставление комфортных условий проживания. Жилищная политика была и остается приоритетным направлением государства, и даже в случае форс-мажорных для экономики обстоятельств государство в лице институтов развития найдет способы решения в виде различных вариантов поддержки строительной индустрии и ипотечного кредитования.

– Может ли банковский сектор рассчитывать на рост показателей по итогам года?

– Развитие банковского сектора России в 2014 году будет отражать состояние российской экономики в целом. Незначительные темпы экономического роста будут взаимосвязаны как с низкими темпами увеличения корпоративного кредитования, так и с продолжением замедления роста объема розничных кредитов. Прирост останется, но он не будет таким резким, как наблюдался в предыдущие годы.

### справка

 ОАО «БАНК ИТБ» основано в 1994 году и предлагает широкий спектр финансовых услуг частным и корпоративным клиентам.

Банк специализируется на ипотечном кредитовании физических лиц. Начиная с 2009 года стабильно входит в топ-30 российских банков по объему выданных ипотечных кредитов. География деятельности охватывает в настоящее время 22 города в шести федеральных округах РФ, сеть продаж насчитывает 33 офиса. Надежность финансовой организации подтверждена рейтингом «А» (высокий уровень кредитоспособности) рейтингового агентства «Эксперт РА». Сегодня БАНК ИТБ помимо основного ипотечного профиля реализует еще одно направление долгосрочной стратегии развития – создание качественных сервисов дистанционного банковского обслуживания, основанных на современных технологиях и максимальной автоматизации всех процессов.

**Опасения**

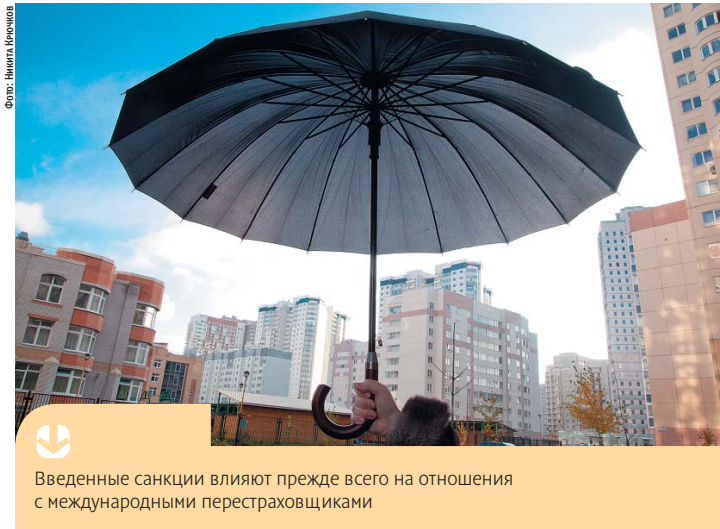
# Без страховки от санкций

**Влада Гасникова** / Вводимые и введенные Евросоюзом санкции против России могут коснуться рынка страхования строительного бизнеса. По оценкам экспертов, уже сейчас существует некоторая напряженность в отношениях с западными перестраховщиками, которая может усилиться. В конечном итоге это может привести к очистке от фирм-однодневок как среди застройщиков, так и среди страховщиков.

Страхование в строительстве прибыльно для страховщиков, и практически нет таких видов строительных работ, страхованием которых заниматься было бы невыгодно. Руководитель отдела имущественных видов страхования дивизиона «Северо-Запад» компании «Ренессанс-страхование» Виталий Овсянников говорит, что его компания не страхует риски вне территории суши, бурение скважин, космические риски в силу технической сложности и высокого риска таких строительного-монтажных работ (СМР). Кроме того, с осторожностью относятся к страхованию работ по тоннелям, мостам, шахтам, дамбам, портам, образованию территорий в воде, укреплению берегов и такелажным работам.

Размышляя о характеристиках застройщиков, которые оцениваются страховыми компаниями на предмет того, имеет ли смысл иметь с ними дело, управляющий продуктом «Управление индустриального страхования» ОСАО «РЕСО-Гарантия» Артем Сусюкин говорит: «По своему опыту работы скажу, что большинство строительных компаний, обращающихся за страховой защитой, на слуху. Недостающую информацию можно узнать из заполненного потенциальным клиентом заявления на страхование, либо из открытых источников, включая Интернет».

Однако вводимые Евросоюзом и США санкции в отношении России уже сказались на рынке страхования, несмотря на то что напрямую ограничительные меры этого сегмента российского бизнеса не касались.



Введенные санкции влияют прежде всего на отношения с международными перестраховщиками

Директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Владимир Храбрый констатирует, что введенные санкции влияют прежде всего на отношения с международными перестраховщиками. «И конечно, сложившаяся ситуация осложняет весь процесс работы в этом направлении. На наше счастье, «Ингосстрах» давно и хорошо знают на международном рынке, поэтому зарубежные партнеры относятся к нам с уважением и заинтересованы в дальнейшем сотрудничестве. Тем не

менее приходится признать, что не у всех компаний положение столь же стабильное. Скорее всего, многие небольшие компании страдают из-за усложнения доступа к ликвидности и возможностям перестрахования», — полагает господин Храбрый.

Виталий Овсянников уверен, что на данный момент санкции не оказывают существенного влияния на рынок СМР. «Риски отдельных компаний, попавших под санкции, могут быть успешно перестрахованы в Азии. Однако в случае введения секто-

ральных санкций в имущественном страховании, где западное перестрахование востребовано в наибольшей степени в силу значительности имущественных рисков, у страховщиков России возникнут сложности с перестрахованием данных рисков даже на азиатском рынке. Его емкости может не хватить. На объем сборов может повлиять отказ от обязанности страховать риски по госконтрактам, поскольку в смету данные расходы уже не закладываются», — напоминает господин Овсянников.

Начальник аналитического отдела инвестиционной компании «ЛМС» Дмитрий Кумановский уверен, что санкции еще скажутся на рынке страхования строительного бизнеса. «В условиях сокращения ликвидности, то есть свободных денег на финансовом рынке, страховщики будут либо разоряться, либо начнут отказывать некачественным клиентам. Соответственно, это приведет к очистке от фирм-однодневок как среди застройщиков, так и среди страховых компаний, страхующих гражданскую ответственность строителей», — считает аналитик.

Артем Сусюкин отмечает, что Россия динамично развивается, поэтому полагает, что у строительной отрасли и, соответственно, у страховых гражданкой ответственности строителей и проектировщиков хорошие перспективы.

Однако Владимир Храбрый уверен, что предсказывать какие-либо изменения на рынке в ближайшей перспективе абсолютно невозможно. Это связано с тем, что санкции целиком лежат в политической сфере и, в отличие от экономических тенденций, практически не поддаются прогнозированию.

**КСТАТИ**

**Требования к компании, которая может заниматься страхованием СМР:**  
 уставный капитал — не менее 120 млн рублей;  
 собственный капитал — не менее 400 млн рублей;  
 опыт работы — более пяти лет.

# Безопасные риски стройки

**Влада Гасникова** / Уже девять месяцев прошло с того момента, как в силу вступили поправки в федеральное законодательство, согласно которым застройщик обязан страховать свою ответственность перед дольщиками. Эксперты говорят о несовершенстве законодательства и о невозможности полной компенсации убытков по этим рискам за счет страховщиков.

Руководитель отдела имущественных видов страхования дивизиона «Северо-Запад» компании «Ренессанс-страхование» Виталий Овсянников отметил, что средний тариф по классическому пакету при страховании строительства бизнес-центра составляет 0,15-0,25% от конечной стоимости объекта. При этом опция «послепусковые гарантийные обязательства» на два года будет стоить дополнительно 15-20% от страховой премии по СМР. «Обязательного страхования

строительных компаний не предусмотрено, существует только условно обязательное или вмененное — страхование ответственности членом саморегулирующих организаций строителей. Этим полисом покрывается риск наступления гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Стоимость годового полиса в среднем составит 20-30 тыс. рублей. Также обязательно подрядчика страховать строительные-монтажные работы все чаще прописывает заказчик в договоре подряда», — рассказывает Виталий Овсянников. С 1 января 2014 года в силу вступили поправки в федеральное законодательство, согласно которым застройщик обязан страховать свою ответственность перед дольщиками. Законодательно предусмотрен и такой вид обеспечения исполнения обязательств по

договору, как поручительство банка. На основании договора застройщика со страховщиком оформляется страховой полис на каждый договор о долевом участии в строительстве дома. Юрисконсульт ЗАО «Лен-стройтрест» Владислав Алябьев подчеркивает, что страховым случаем при долевом строительстве согласно законодательству являются не

просто финансовые трудности застройщика, а решение суда об обращении взыскания на предмет залога или решение арбитража о признании должника банкротом. «Таким образом, страховые выплаты участникам долевого строительства будут производиться при наличии действительного существующих финансовых трудностей застройщика, информация о которых не

сможет не стать достоянием обществу», — говорит господин Алябьев. На сегодняшний день юристу не известны случаи выплат дольщикам со стороны страховых организаций. Начальник аналитического отдела инвестиционной компании «ЛМС» Дмитрий Кумановский констатирует, что интерес к страхованию дольщиков проявляло немало сомнительных страховых компаний, совершенно не проверяющих тех застройщиков, риски которых они страхуют.

«Соответственно, им зачастую достаются застройщики в предбанкротном состоянии или с некачественными бизнес-планами. Говорить о какой-либо защите дольщиков в таких обстоятельствах сложно. Для разрушения сложившейся ситуации достаточно будет пары крупных банкротств застройщиков, как сейчас это произошло в туристическом бизнесе, чтобы проблемы невозможности компенсации убытков за счет страхования стали явными», — заключил аналитик.

**МНЕНИЕ**



**Владимир Храбрый, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге:**

— Лидеры страхового рынка фактически не работают по договору страхования ответственности застройщика перед дольщиками. Основным фактором риска в этом виде страхования является финансовое здоровье и надежность строительной компании. Соответственно, для страхования таких рисков нужны инструменты получения и анализа достоверной финансовой отчетности игроков рынка, а также безотзывные депозиты, гарантии

и другие инструменты поручительства. Ничего этого у российских страховщиков нет, в итоге невозможно ни адекватно оценить риски, ни сформировать резервы, ни обеспечить надлежащее перестрахование. Ни одна страховая компания, которая заинтересована в долгосрочной работе и сохранении своей профессиональной репутации, не примет сейчас на себя ответственность по таким рискам. Основная причина сложившейся ситуации заключается в глобальных законодательных недоработках.

СМЕТЫ

# Строители вернулись в девяностые

**Татьяна Дятел** / Объем рынка страхования строящихся объектов остановил свой рост. Это связано с общим снижением количества строящихся объектов, а также июльским решением правительства РФ, согласно которому затраты на страхование исключаются из строительных смет. ➔

По разным оценкам, объем рынка строительно-монтажных работ (СМР) варьируется от 900 млн до 2 млрд рублей. Эксперты отмечают, что отдельной статистики в разрезе этого вида страхования не ведется. В Москве и Санкт-Петербурге проникновение страхования строительно-монтажных работ составляет около 85%, в целом же по России – в среднем 20-25%. Есть регионы, где застрахованы всего 10-15% строящихся объектов. Основная доля рынка приходится на страхование объектов с государственным финансированием или компаний с госучастием.

Анатолий Кузнецов, директор филиала САО «ГЕФЕСТ» – Санкт-Петербург, говорит: «С 16 июня этого года фактически страхование строительно-монтажных рисков было выведено за сметы при бюджетном строительстве. Ранее до 1% от сметы можно было закладывать на страхование. На практике это означало, что подрядчик страховал строительно-монтажные риски, а затем средства, затраченные на страховку, ему компенсировались заказчиком строительства. Приказ об исключении расходов на страхование из сводных сметных расчетов был опубликован Минстроем в ответ на поручение президента обеспечить разработку и утверждение экономически оправданных сметных нормативов при страховании объектов капитального строительства до 1 июля. Этот приказ вновь возвращает строительный рынок назад, в 1990-е годы, вновь в итоге все риски строительства, которое идет для государственных нужд, лягут на государство. Что будет дальше, пока трудно сказать, все будет зависеть от заказчиков: будут ли они включать требование о страховании в конкурсную документацию и тем самым обязывать своих подрядчиков страховаться».

## Надежда на авось

По словам директора управления разработкой страховых продуктов компании «БИН Страхование» Алексея Сидоровича, как правило, заказчики обязывают подрядчиков страховать строительно-монтажные риски при осуществлении строительных работ. Если говорить о добровольном порядке заключения договора страхования, то иностранные компании страхуют выполняемые ими работы гораздо чаще, чем российские.

«Риски случайной гибели или повреждения строящегося объекта несет подрядчик, но лишь небольшое количество компаний хорошо осознают, что страхование может защитить их интересы, поэтому договор обычно заключается по требованию заказчика. Иностранные компании всегда заключают договор страхования. В странах Запада это абсолютная нормальная и распространенная практика», – добавляет руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование» Виталий Овсянников.

Ключевыми факторами спроса на СМР являются уровень стабильности экономики, темпы роста промышленного сектора. По оценке Алексея Букина, руководителя Северо-Западной региональной дирекции СГ «УРАЛСИБ», локомотивом роста как в целом в России, так и в Северо-Западном федеральном округе стал запуск масштаб-



Риски случайной гибели или повреждения строящегося объекта несет подрядчик

ных инфраструктурных проектов, которые поддерживает государство. В первую очередь это возведение новых транспортных узлов, спортивных и оздоровительных комплексов, гидротехнических сооружений и объектов теплоэнергетики. По его оценке, на долю подобных проектов приходится до 80% всего рынка СМР. Со стороны частных девелоперов интерес к страхованию СМР в основном проявляют лидеры отрасли.

«Эта категория клиентов предъявляет больше требований к сервисным опциям, объему покрытия, дополнительным рискам. В Санкт-Петербурге высокий уровень спроса среди компаний, которые отвечают за реконструкцию исторической части города», – резюмирует он. Неправильно выбранная технология при реализации проектов в исторической застройке может привести к колоссальным убыткам из-за возникновения трещин, осадков и обрушений.

В целом страхование СМР дает возможность клиенту не беспокоиться за имущественные риски, включая ошибки при монтаже, дефекты материалов, просчеты проектировщиков, за риски, связанные с гражданской ответственностью при строительстве, послепусковые гарантийные обязательства и несвоевременный ввод объектов в эксплуатацию.

## Стройка без ущерба

При строительстве транспортных объектов чаще всего страховщики возмещают ущерб, причиненный стихийными бедствиями. Например, размывы грунта в результате ливневых дождей, повреждение строительной техники из-за наводнения.

Как пояснил Алексей Сидорович, наиболее рисковыми объектами транспортного строительства являются мосты, эстакады, тоннели. «В данном случае характерны обрушения, обвалы, подтопления объектов строительства», – считает он.

В стандартный пакет рисков СМР при транспортном строительстве входят пожар, взрыв, воздействие опасных природных явлений, противоправные действия третьих лиц, столкновение с другими объектами, разрыв тросов, строп, цепей, аварии инженерных систем, повреждения падающими или обваливающимися частями, а также ошибки, допущенные при выполнении работ. Дополнительно страхуется гражданская ответственность и послепусковые гарантийные обязательства.

«Более 70% договоров страхования СМР включают один из этих двух дополнительных рисков, реже – оба риска. Страхование упущенной выгоды при несоблюдении сроков сдачи объекта в эксплуатацию менее востребовано в силу того, что

это специфическое направление, в котором заинтересованы прежде всего инвесторы», – отмечает Алексей Букин.

В отдельных случаях ущерб может исчисляться десятками и сотнями миллионов рублей. Классическим примером для Петербурга является случай, произошедший в 2011 году, когда на строительной площадке Западного скоростного диаметра кто-то умышленно повредил дорожные шкафы и их внутреннее оборудование. Убыток составил около 10 млн рублей, вспоминают участники рынка. 509 млн рублей составили выплаты страховой компании «Гест» при повреждении сооружений строящегося грузового порта Сочи в результате шторма.

## Размер страховок

Стоимость страхования строящегося объекта зависит от многих факторов, в том числе характеристик строительного объекта, географии и условий строительства, опыта подрядчика по выполнению аналогичных работ, поясняет Алексей Сидорович из «БИН Страхование». По его оценке, страховой тариф по страхованию объектов транспортного строительства может варьироваться от 0,13 до 0,7%. Средний тариф по гражданскому строительству составляет 0,09% от страховой суммы, по промышленным объектам и ТЭК – 0,12% и по технически сложным объектам – 0,25% и выше, добавляет Алексей Букин.

В целом страхование строительно-монтажных рисков – для рынка достаточно прибыльное направление деятельности, но есть ряд сложностей, связанных с технической стороной дела.

В 2014 году, по оценкам игроков рынка, рынок страхования строительно-монтажных работ может вырасти максимум на 10% по России. Темпы невысоки из-за насыщенности и завершения строительства магистралей. Темпы может поддержать только реализация проектов для подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года, но и этих строек не так уж много, отмечают эксперты. Также рост будет поддерживать сегмент страхования объектов ТЭК и дорожной инфраструктуры.

По мнению Алексея Сидоровича, объективных причин, препятствующих развитию страхования СМР, нет. «Вся проблема в менталитете российских компаний, для подрядчика страхование – это дополнительная статья расходов, то есть снижения прибыльности проекта, не каждый подрядчик готов идти на это», – рассуждает он.

## МНЕНИЕ



**Алексей Букин, руководитель Северо-Западной региональной дирекции СГ «УРАЛСИБ»:**

➔ При развитии крупных строительных проектов рынок СМР также будет развиваться. Среди стоп-факторов могу отметить отношение к страхованию: по-прежнему большинство договоров страхования СМР заключается по требованию заказчика или банка. В этих случаях подрядчик заключает договор страхования строго в рамках требований к страхованию и не стремится к расширению покрытия.



**Анатолий Кузнецов, директор филиала САО «ГЕФЕСТ» – Санкт-Петербург»:**

➔ В последние годы в нашей стране и во всем мире отмечается тенденция увеличения количества опасных гидрометеорологических явлений, последствия которых невозможно предугадать, а следовательно, минимизировать риски. Все крупнейшие выплаты нашей компании по инфраструктурным объектам возмещаются по причине разрушений объектов в результате стихийных бедствий и действий природных сил. Это связано с тем, что в процессе строительства не всегда можно обеспечить прочностные характеристики объекта, которые могут противостоять погодным условиям. К тому же зачастую даже научные институты не могут прогнозировать вероятность наступления стихийного бедствия. Много выплат приходится и на дорожные объекты.

# Прочная основа

**Екатерина Костина / Эксперты говорят, что совершенствование современного опалубочного оборудования в основном связано с облегчением конструкции опалубки при одновременном увеличении прочности и надежности самого оборудования.** ➔

Николай Евдокимов, президент Ассоциации производителей опалубки, ведущий научный сотрудник НТЦ «Опалубка», рассказал, что по ГОСТ Р 52085-2003 опалубка подразделяется на три класса. «Характеристики опалубки выбирают в зависимости от необходимого класса монолитных конструкций. Для возведения конструкций хорошего качества, не требующего отделки после распалубки, желательно применять опалубку первого класса. А если бетонируется фундамент, использовать опалубку высших классов просто нелогично. Кроме этого, согласно ГОСТ Р 52085-2003 существует девять типов опалубки, некоторые разделяются на подтипы. Тип выбирают в зависимости от характера монолитных конструкций, возможностей строительных организаций, экономических показателей, в том числе показателей трудоемкости, стоимости, оборачиваемости», – прокомментировал специалист.

Юлия Каранчаева, руководитель отдела продаж филиала компании «Ассоциация Монолит», свидетельствует, что за последние годы опалубочные технологии сделали внушительный шаг вперед. «Многие компании ежедневно работают над тем, чтобы качество материала было максимально надежным, а принципы монтажа – максимально доступными. В нашей компании в настоящее время запускается производство щитов из австрийского профиля по европейским стандартам», – добавила она. По ее словам, одно из первых и самых важных качеств опалубки – это надежность. Из технических характеристик, имеющих определяющее значение, эксперт выделила также как прогиб не выше 1/400 пролета при максимальных нагрузках, оборачиваемость палубы не менее 60, оборачиваемость щитов не менее 300.

Геннадий Сыромятников, глава представительства ООО «ХЮННЕБЕК РУС» в Санкт-Петербурге, пояснил, что эволюция опалубки шла вместе с эволюцией задач по бетонированию, при этом составляющая собственно опалубки становилась меньше, а составляющая технических решений и технического обеспечения увеличивалась. По его словам, это видно на



Дальнейшая эволюция современной опалубки связана с тем, что она должна становиться легче, прочнее, технологичнее, чем в прошлом

примере высотных зданий и таких сооружений инфраструктуры, как мосты, тоннели и т. д. «Что же касается материалов, то и были, и остаются два основных – металл и дерево. Наша фирма Hünnebeck изначально занималась металлом, который производился в Рейнско-Рурской области Германии. Поэтому опалубка Hünnebeck отличается от опалубки конкурентов высокой прочностью стальных элементов. «Деревянные» же фирмы работают над качеством дерева и фанеры. Были попытки использовать вместо дерева пластмассу, но в России это не прижилось», – прокомментировал положение Геннадий Сыромятников.

По его словам, дальнейшая эволюция современной опалубки связана с тем, что она должна становиться легче, прочнее, технологичнее, чем в прошлом. Есть и требование по увеличению скорости ведения работ.

Руслан Дауров, генеральный директор ООО «РКМ «Флагман», уверен, что про-

цесс усовершенствования опалубочных систем в последнее время резко интенсифицировался. «Законодателями моды» являются ведущие европейские производители. Но российские производители не стоят на месте и по многим техническим решениям не уступают зарубежным

аналогам. Имеет место тренд на улучшение или сохранения показателей надежности при уменьшении материалоемкости опалубочных систем», – отметил эксперт.

Роман Селезнев, директор по опалубочным системам ГК «ПромСтройКонтракт», подтвердил, что в целом за последние годы все производители отечественных компонентов и комплектующих для опалубки сделали большой шаг вперед. «Отечественная ламинированная фанера стала стандартом, оставив далеко позади китайские и иные аналоги. Стремительно совершенствуется качество российских стоек, балок, опалубочных замков, пластиковых закладных. Улучшилось качество стали и металлообработка на крупнейших производствах опалубки. Ушли в прошлое опалубки, грубо сколоченные из случайной фанеры и досок».

В свою очередь, Елена Егоренкова, ведущий инженер и руководитель инженерного отдела «Первой опалубочной компании», отметила, что важной характеристикой опалубки является ее оборачиваемость – чем выше этот показатель, тем меньшие расходы несет строительная компания. «В большей степени на эту качественную характеристику влияет именно материал, из которого изготовлена палуба, специальная поверхность (как правило, ламинированная фанера) должна легко отделяться от застывшего бетона, не оставляя на нем неровностей», – заключила эксперт.

Андрей Кобец, менеджер по развитию продукта группы «СВЕЗА», подтвердил этот факт, отметив, что теперь, используя ламинированную фанеру «СВЕЗА Дэк 350» с разметочной сеткой, рабочий быстро и точно сможет определить нужное расстояние. Кроме того, сетка-шаблон экономит специалистам время для укладки арматуры. Еще одно улучшение, призванное существенно повысить оборачиваемость «СВЕЗА Дэк 350», – защита торцов.

## МНЕНИЕ

**Михаил Сергиенко, главный специалист по опалубочному оборудованию компании «Капитал стройиндустрия»:**

➔ При изготовлении специальной сложной опалубки существует вероятность, что заказчик будет искать иностранную компанию-исполнителя. У заказчика нет времени ждать, пока отечественные компании освоят на практике сложные опалубки, – вот и получается замкнутый круг. Российские материалы по качеству не уступают иностранным, и цена существенно ниже, также при поставках по стране снимаются вопросы возможных дополнительных платежей и сокращается срок поставки, но заказчик не готов доверить новичкам без практического опыта свой проект. Нужно время, чтобы наши строители освоили современные технологии возведения сложных конструкций.

# Арендовать нельзя купить

**Екатерина Костина / Аренда или покупка опалубочного оборудования зависит от задач, которые решает строительная компания. Когда речь идет о долгосрочном строительстве, выгоднее будет приобрести необходимый объем оборудования. Если это однократная заливка, то выгоднее аренда, уверены эксперты.**

Юлия Каранчаева, руководитель отдела продаж филиала компании «Ассоциация Монолит», отметила, что рынок опалубочного оборудования очень вырос в последние годы: «Одни компании производят опалубочное оборудование, вторые перепро-

дают, третьи сдают в субаренду. Важно обращать внимание не только на качество продукции, которую вам предлагают, и наличие всех необходимых сертификатов, но и на добропорядочность самой компании». Николай Евдокимов, президент Ассоциации производителей опалубки, ведущий научный сотрудник НТЦ «Опалубка», также уверен, что покупка или аренда выбирается в зависимости от экономических возможностей строительной организации и объектов строительства. По его словам, аренда, несомненно, дороже, однако она оправдана при необходимости возведения небольшого объема в короткие сроки.

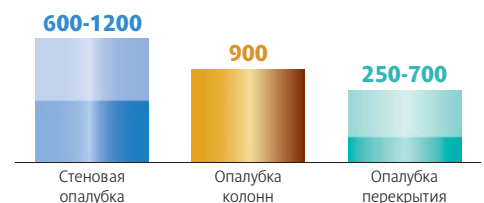
Руслан Дауров, генеральный директор РКМ «Флагман», рассказал, что на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти уровень конкуренции среди компаний, представляющих опалубочное оборудование в аренду, высок: «Заказчик имеет возможность выбирать арендодателей с учетом различных факторов, вплоть до территориальной близости к своим объектам. В любом случае конкуренция является тем фактором, который заставляет оказывать свои услуги на стабильно высоком уровне, что, безусловно, упрощает, удешевляет работу на строительных площадках нашего города». Роман Черныш, инженер отдела монолитных техно-

логий ЗАО «Промстройсервер», констатировал, что стоимость опалубки определяется в зависимости от ее комплектации и сложности проекта. Также немаловажным фактором является производитель, от которого зависит качество оборудования. Он добавил, что стоимость стеновой опалубки отечественного производства составляет от 4,5 тыс. до 10 тыс. рублей за 1 кв. м. Цена опалубки перекрытия – от 1,8 тыс. до 5 тыс. рублей за 1 кв. м. «В случае если срок монолитных работ не превышает 2-4 месяца, то можно рассмотреть вопрос аренды опалубки, тем самым сэкономить на приобретении комплекта опалубки. Если срок монолитных работ долгий

и компания имеет ряд строительных площадок, то лучше рассматривать покупку, так как арендные платежи могут сравняться со стоимостью приобретения», – заключил он. Михаил Сергиенко, главный специалист по опалубочному оборудованию компании «Капитал стройиндустрия», уверен, что сегодня большая

часть российских компаний арендует опалубочные системы: «Арендовать оборудование можно от семи дней и выгоднее всего брать в аренду на срок не более двух месяцев. Если строительная компания имеет ряд объектов, то, конечно, имеет смысл приобрести опалубочное оборудование».

➔ Средняя стоимость аренды, рублей за 1 кв. м



Источник: ЗАО «Промстройсервер»

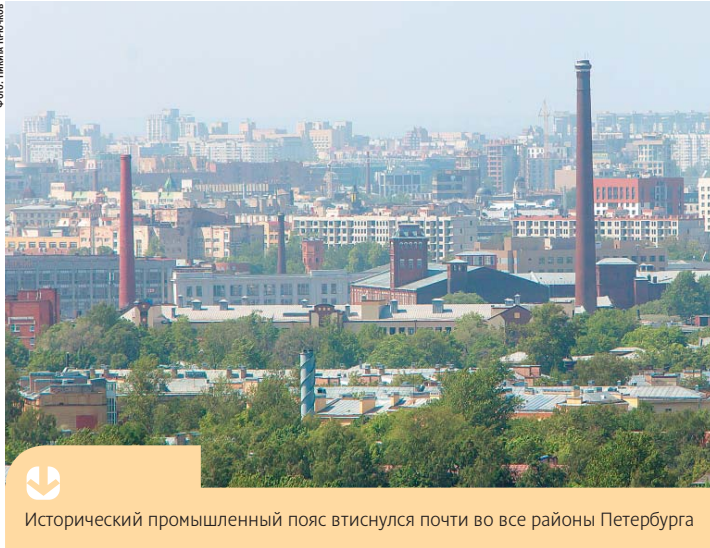
# Новые оттенки серого

**Максим Еланский** / Здания исторического промышленного пояса Петербурга должны быть сохранены. Так считают урбанисты и архитекторы. Хотя определенные преобразования «серой зоне» нужны. ➔

Перспективы дальнейшего развития территорий «серого пояса» Петербурга обсудили участники VII Международного форума градостроительства, архитектуры и дизайна A.city 2014. Эксперты пришли к выводу, что кардинальные изменения данной части города не стоит проводить из-за уникальности архитектуры многих объектов, размещенных на них. Кроме того, считают специалисты, власти и инвесторы пока не готовы строить на данных площадках что-либо интересное, действительно украшающее город.

По словам члена правления петербургского отделения Союза архитекторов Маргариты Штиглиц, «серый пояс» Петербурга не такой уж серый и унылый, как полагают многие обыватели. «Среди некачественных и устаревших построек, которые, безусловно, имеются на данных территориях, встречаются шедевры промышленной архитектуры. В своем роде промышленный пояс – антипода парадному Петербургу, но все это две стороны одной медали», – подчеркивает специалист.

Как отмечают эксперты, тема освоения исторического промышленного пояса Петербурга всегда была тесно связана с задачами по его сохранению. Но почти всегда они решались достаточно плохо. В частности, взяв под охрану некоторые здания и сооружения, размещенные в «серой зоне», власти города пытались еще в 1970-е годы, но как-то без особого энтузиазма. В 1990-е годы пытались сфор-



Исторический промышленный пояс втиснулся почти во все районы Петербурга

мировать кластер исторических объектов данных территорий. В настоящее время, добавляют урбанисты, идет только выборочное включение объектов в памятники регионального или федерального значения.

«По сути, сейчас на большинстве площадок «серого пояса» ничего не делается. Многие из них раскуплены и приватизи-

рованы, но инвесторы боятся что-либо со своими приобретениями делать. Они уже знают: любое движение на объекте – и начинается спор с градозащитниками, властями города о сносе того или иного сооружения на данной земле. Пока инвесторы бездействуют, памятники архитектуры, доставшиеся им вместе с площадкой,

действительно приходят в запустение», – считает госпожа Штиглиц.

По мнению руководителя архитектурного бюро «Литейная часть – 91» Рафаэля Даянова, «серому поясу» Петербурга вполне легко добавить новые оттенки. Для этого достаточно взять пример с некоторых европейских столиц. «В том же Берлине, где, как и в Петербурге, имеются в центральной части города промышленные агломерации, сумели вписать исторические производственные объекты в современные реалии. В таких зданиях размещены офисы множества компаний, лектории, площадки перед данными объектами превращены в удобные автомобильные и велопарковки», – рассказывает господин Даянов.

Наталья Мачерет, руководитель проектной группы СПб ГКУ «НИИЦ Генерального плана Санкт-Петербурга», отчасти представляющей сторону городских властей, отмечает, что развитию и преобразованию «серого пояса» уделено внимание в программе Стратегия-2030. Предлагается, но пока без четкой конкретики, что некоторые площадки будут отданы под жилое строительство, какие-то под деловую застройку, где-то сохранится действующее производство. По ее словам, редевелопмент территорий «серого пояса» не может строиться в монофункциональном ключе. По каждой территории, входящей в «серую зону», власти города будут принимать отдельные решения.

## цифра

19 тыс. га –

приблизительная площадь «серого пояса» Петербурга

**ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ**  
**ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**  
**4-5 октября 11<sup>00</sup>-19<sup>00</sup>** **СКК**  
 (М) Парк Победы

**НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**  
**КАК УЛУЧШИТЬ**  
**ЖИЛИЩНЫЕ**  
**УСЛОВИЯ?**  
**ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ**  
**НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ВХОД СВОБОДНЫЙ**  
**ЖИЛПРОЕКТ.РФ**  
**32-701-32**

Стратегические медиалартнеры  
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН ИНФО**

Организаторы: КОЛЛЕКТИВНЫЙ КОМИТЕТ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, БЮРО АЛЬТЕРНАТИВА НЕДВИЖИМОСТИ  
 Генеральный партнер 2014: **НИИЦ**  
 Стратегический партнер 2014: **ЦДС**  
 Деловой партнер 2014: **ЦИТАКА**  
 Официальный спонсор выставки: **ГЛАВСТРОЙ-СПБ**

**УСПЕЙТЕ ПОСЕТИТЬ!**  
 Выставка «Город за городом»

**ЖИЛЬЕ ГОРОДСКОГО ФОРМАТА ЗА ПРЕДЕЛАМИ СПБ!**  
 Более 80 объектов

Квартиры в многоэтажных домах, малоэтажные комплексы, таунхаусы  
 Городской комфорт + все преимущества загородной жизни!

**ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ**  
**7-9 ноября 2014**  
 НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
**EXPOFORUM**  
 Организатор - ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»  
 Тел.: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

**XXIX ВЫСТАВКА**  
**ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**XIII ВЫСТАВКА**  
**КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ**

**XVIII ВЫСТАВКА**  
**САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Официальный партнер Ярмарки недвижимости: **НИИЦ СПб**  
 Генеральный партнер Ярмарки недвижимости: **ЦДС**  
 Спонсор Деловой программы Ярмарки недвижимости: **Недвижимость**  
 Спонсор церемонии открытия Ярмарки недвижимости: **ЛенСпецСМУ**

Получите бесплатный билет на сайте **WWW.Y-EXPO.RU**



# Город расширил транспортную стратегию

Татьяна Дятел / К 2020 году город намерен существенно увеличить расходы на закупку вагонов метро, а также на ремонт и строительство городских магистралей. ➔

Государственная программа «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга на 2015-2020 годы», принятая врио губернатора Санкт-Петербурга Георгием Полтавченко, обойдется городу в 800 млрд рублей.

К 2020 году, по плану Смольного, до 73,5% горожан должны будут пересесть на общественный транспорт. Суммарная вместимость наземного пассажирского транспорта должна вырасти с 528 тыс. до 850 тыс. мест. При этом на 12,5% в Петербурге планируется снизить количество зарегистрированных транспортных средств. Пешеходная доступность городской подземки должна вырасти до 37,3%, маршруты велодорожек протянутся еще на 200 км.

На сегодняшний день транспортная ситуация в Петербурге не является идеальной. Состояние улично-дорожной сети не соответствует потребностям города и значительно отстает от ведущей застройки. В результате в час пик средняя скорость движения в центре города составляет 10-15 км/ч, а на заторовых направлениях и вовсе 6-10 км/ч. Постоянные заторы регулярно наблюдаются на подходах к 245 перекресткам, что составляет 20% всех пересечений. В центре периодом неблагоприятных транспортных условий считается время с 8.30 до 22.00 (в отдельных случаях и до 1.30).

Остро ощущается и нехватка мостов. Среднее расстояние между мостами колеблется от 6,4 км по реке Неве до 0,3 км по каналу Грибоедова. Наибольший дефицит водных переправ ощущается на реке Большая Невка, Малая Невка и Большая Невка. Такое положение приводит не только к износу основных конструкций, но и к трудностям, связанным с пропускным потоком.

Первоочередными задачами, которые город поставил перед Комитетом по развитию транспортной инфраструктуры, станут строительство объектов для проведения



Петербургу требуется строительство множества дорожных развязок

в Петербурге матчей чемпионата мира по футболу в 2018 году, строительство транспортного обхода центра Петербурга (ТОЦ), обход Красного Села, а также улучшение транспортной ситуации в Колпино.

Одним из важных для города проектов является строительство транспортного обхода центра Петербурга стоимостью около 50 млрд рублей. ТОЦ – это магистраль непрерывного движения, которая будет перераспределять транспортные потоки из центра города в другие районы. Сейчас одновременно ведется строительство трех объектов обхода. На всех площадках работает «Мостострой № 6». Компания строит развязку на углу Обводного канала и пр. Обуховской Обороны за 3 млрд рублей, мост через Французский ковш и дорогу от

Атаманского моста, а также тоннель на Синопской наб. за 1,1 млрд рублей.

Другие объекты ТОЦ находятся в различной степени проектирования. В частности, к 2015 году планируется разработать проект строительства участка северной наб. Обводного канала от ул. Степана Разина до нового моста через реку Екатерингофку в створе Межевого канала.

В текущем году закончится проектирование развязок на пересечении Обводного канала со Старо-Петергофским и Московским пр., а также съезда с моста Александра Невского, уже разработан проект реконструкции Красногвардейской площади. В 2014 году начнется проектирование развязки на пересечении Обводного канала и Лиговского пр. Проект будет готов в 2017 году.

## МНЕНИЕ



Елена Лашкова,  
генеральный директор  
ГК «ГЕОИЗОЛ»:

– Рост числа проектов комплексного освоения территорий (КОТ) вокруг Петербурга, который мы наблюдаем сегодня, одновременно спровоцировал проблему их транспортной доступности. Необходимы новые дублирующие магистрали. Один из путей решения – строительство легкорельсовых трамваев. А начать надо с ветки, которая свяжет аэропорт Пулково не только с ближайшей станцией метро, но и с центром города. Санкт-Петербургу как крупному мегаполису сегодня также необходимо идти по пути многих городов мира, где под землей проложены железные дороги, автодороги и прочая дорожная инфраструктура.

**Юрий Андрусенко, заместитель начальника контрольного управления СРО НП «Содружество Строителей»:**

– Первоочередная задача – развивать метрополитен. Необходимо начать строительство еще одной диагонали, которая разгрузит не только перегруженные конечные станции «Проспект Ветеранов», «Автово», но и пересадочные станции. Необходимо выводить на Васильевский остров вторую ветку метрополитена. Активное развитие города сейчас смещается в южные районы. Необходимо развивать транспортные объекты там назрела давно и требует принятия безотлагательных мер. Не хватает скоростных транспортных связей с основным ядром мегаполиса. В Северо-Приморской части города также необходимо развивать улично-дорожную сеть. Приморское шоссе невозможно расширить больше чем на три полосы в каждом направлении.

## Смольный пересядет на общественный транспорт

Татьяна Дятел / Для развития транспортного сообщения в городе планируют создать систему транспортно-пересадочных узлов (ТПУ).

Сейчас разрабатываются проекты 60 пассажирских комплексов, включающих в себя станции метро, автовокзалы, железнодорожные станции, остановки городского пассажирского транспорта, пешеходные переходы, перехватывающие парковки, а также объекты коммерческой инфраструктуры. Пять пилотных проектов планируется реализовать до 2018 года преимущественно по схеме государственно-частного партнерства.

В качестве альтернативы метро и автобусному сообще-

нию для связи города с аэропортом Пулково Смольный планирует запустить либо линию легкорельсового транспорта, либо аэроэкспресс.

Кроме того, к 2020 году в Петербурге планируют создать 65 тыс. мест для парковки машин в границах исторического центра и не менее 47 перехватывающих парковок, рассчитанных 42 тыс. машино-мест. Маршрутная сеть городского транспорта состоит из пяти линий метрополитена протяженностью 113,6 км (перевозки осуществляет ГУП «Петербургский метрополитен»), 42 трамвайных и 44 троллейбусных маршрутов (ГУП «Горэлектротранс»), 383 социальных маршрутов (ГУП «Пассажиравтотранс»).

Еще 314 маршрутов обслуживают частные перевозчики. До 2020 года планируется ввести в эксплуатацию 13 новых станций метро. Новые станции появятся на Фрунзенском радиусе (на участке от станции «Южная» со строительством электродепо «Южное»), на Красносельско-Калининской линии (между «Обводным каналом – 2» и «Юго-Западной») с электродепо «Красносельское»), на Невско-Василеостровской линии (на участке от «Приморской» до «Улицы Савушкина»), на Лихтенко-Правобережной (между «Спаской» и «Большим проспектом»). К 2020 году время поездки в подzemке должно сократиться с 51 до 46 минут.

На закупку подвижного состава для метрополитена город делает основную ставку. На приобретение нового подвижного состава к 2020 году город потратит около 17 млрд рублей. Еще около 8 млрд рублей потратит Петербургский метрополитен из собственных средств. Таким образом, к 2020 году доля оснащения метро вагонами с асинхронным двигателем должна возрасти с нынешних 6 до 26,3%. В итоге ожидается, что к отчетному периоду интервал движения поездов в час пик составит 2,05 минуты, объем транспортной работы метрополитена возрастет на 14,5%, а доля населения, проживающего в пешеходной доступности от метро, увеличится до 37,3%.



Структура перевозок общественного транспорта в Санкт-Петербурге

**Метрополитен**

**40,6%**

**Социальные автобусные маршруты**

**23%**

**Коммерческие автобусные маршруты**

**19,3%**

**Трамвай**

**10,7%**

**Троллейбусы**

**6,4%**

Источник: Комитет по транспорту

В целом Смольный планирует существенно увеличить долю горожан, пользующихся услугами общественного транспорта. Этот показатель должен в среднем увели-

читься на 15% по сравнению с текущим периодом. На данный момент организациями пассажирского транспорта перевозится около 2 млрд пассажиров в год.

# Инфраструктура догоняющего развития

**Дарья Литвинова** / Содержание федеральных и региональных госпрограмм развития транспорта предполагает ведущую роль этой инфраструктуры в определении сфер роста и формирования бизнеса. На практике все оказывается несколько иначе. Все чаще девелоперам приходится предусматривать затраты на строительство дорог и развязок в своих проектах. ➔

В рамках Международного инвестиционного форума PROESTATE-2014 состоялись два мероприятия, посвященных вопросам синхронного развития транспорта и девелоперских проектов – конференция «Москва. Транспортная инфраструктура – каркас и движущая сила девелопмента» и дискуссия «Формирование региональных транспортных стратегий».

По мнению участников конференции «Москва. Транспортная инфраструктура – каркас и движущая сила девелопмента», существует определенная несостыковка между планами госпрограмм и «утилитарными» потребностями девелопмента. Девелопер выходит на строительную площадку раньше, чем идет развитие генплана. Именно застройщик все чаще становится движущей силой развития транспортной инфраструктуры, поскольку возможности бюджетных программ ограничены.

В то же время застройщики, реализующие проекты комплексного освоения территорий, готовы тратить не более 5% от общих затрат на развитие транспортной инфраструктуры. Ни один девелопер не сможет потянуть реконструкцию или строительство трассы первого уровня с устройством развязок. «Здесь действует правило «последней мили» – девелопер не может проложить линию метрополитена, – считает Роман Филин, заместитель генерального директора по развитию компании «МИЦ-Девелопмент», одного из крупнейших застройщиков Новой Москвы. – В лучшем случае речь идет о строительстве дорог третьей или четвертой категории протяженностью до 10-15 км или о создании одной развязки. Для реализации таких проектов девелоперы соседних КОТ объединяются в консорциумы, разрабатывают вместо муниципальных предпроектную документацию, что позволяет, кстати, сократить сроки строительства развязок на 1,5-2 года. Но для более масштабных проектов необходима помощь властей».



Фото: Игорь Бялостин

Девелоперы нуждаются в более четкой проработанности госпланов по развитию дорожной сети

Также девелоперы нуждаются в более четкой проработанности госпланов по развитию дорожной сети. «Кроме планов по развитию легкорельса, который, может быть, сбудется лет через 5-7, по сути, ничего не делается. Инвесторы могли бы участвовать в строительстве и реконструкции дорог, но нужны гарантии в сроках строительства и в том, что условия останутся прежними в процессе реализации проекта», – отметил Роман Филин.

Девелоперские консорциумы с целью создания транспортных развязок и дорог возникают и при реализации проектов КОТ в Петербурге и Ленинградской области. Например, при застройке Мурино был создан консорциум застройщиков для работы по созданию инфраструктуры, в том числе и транспортной. Компании (Seit City, «Арсенал», «Полис Групп» и др.) взяли на себя софинансирование строительства внутриквартальных дорог. Компании также выступили с инициати-

вой помочь в финансировании подготовки проектной документации по съезду с КАД.

Не менее существенная проблема – земельно-имущественная. «Прокладывая дорогу, мы наступаем или на собственника, или на леса, и тогда неминуемы протесты общественности. Это самый сложный баланс интересов, – считает главный инженер Института Генплана Москвы Михаил Крестейкин. – По-моему, столица – это единственный регион, где квартиры пока покупаются вне зависимости от транспортной доступности. И маркетингом проблему не решить. Нужна стопроцентная увязка сроков строительства жилья и транспортной инфраструктуры. Если нет денег на строительство дорог, значит, нужно придержать жилищное строительство».

С тезисом о всеядности покупателей московских квартир Роман Филин не согласился – по мнению московского девелопера, улучшение транспортной доступности района сказывается на

цене квадратного метра, увеличивая ее на 5-10%.

Привлечь бизнес к реализации транспортных проектов государство обещает давно. Однако пока такие примеры единичны. Например, в Москве уникальным проектом ГЧП стала станция метро «Мякинино», а в Петербурге – реконструкция аэропорта Пулково.

Поле для взаимодействия бизнеса и власти обширно. До 2020 года в транспортную систему Петербурга и Ленобласти планируют вложить более 1 трлн рублей. Львиную долю в этих планах занимает легкорельс. Уже разработано 13 линий ЛРТ, их расположение увязано таким образом, чтобы связать конечные станции метро в Петербурге с наиболее проблемными в отношении транспорта районами Ленинградской области. Реализация проекта предполагает использование механизмов ГЧП.

Однако у бизнеса к этим механизмам много вопросов. «Трафик в общественном транспорте на сегодняшний момент достаточно непрогнозируем, поэтому этот риск никто на себя брать не будет. При разработке соответствующих моделей ГЧП должно быть учтено, что объем потенциального трафика, из которого вытекают все финансовые показатели по проекту, гарантируется со стороны публичного партнера», – считает Алексей Чичканов, исполнительный вице-президент, начальник центра государственно-частного партнерства Газпромбанка.

## МНЕНИЕ



**Станислав Невзоров,**  
председатель  
совета директоров  
ГК «Союз-Инвест»:

➔ – Сегодня государство, пытаясь модернизировать старую инфраструктуру, получает большой расход бюджетных средств, капитальные затраты и высокие эксплуатационные расходы. Это влечет за собой длительные сроки окупаемости проектов, что лишает частных инвесторов возможности принимать в них участие. Нужно думать о транспорте, как об инфраструктуре опережающего развития и применять высокотехнологичные решения. Примеры высокотехнологичных инфраструктурных проектов мы планируем представить на «Транспортной неделе» в Москве.

## Стратегии на перепутье

**Дарья Литвинова** / Количественные и качественные показатели региональных транспортных стратегий эксперты обсудили в рамках дискуссии «Формирование региональных транспортных стратегий», также состоявшейся в рамках PROESTATE-2014. Соорганизатором мероприятия выступила газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область».

По мнению Алексея Столова, генерального директора ООО «АФК-Консалт» (группа компаний «АФК»), анализ транспортного состояния инфраструктуры позволяет

дать достаточно точный диагноз относительно того, что происходит в экономике в целом.

«Статистика говорит о том, что объем грузоперевозок продолжает снижаться, при этом километраж перемещения грузов растет, это говорит о том, что в целом экономическая активность сокращается», – сообщил Алексей Столов. – Пассажирский поток также снижается, причем это отмечается по всем объемам пассажирского транспорта, кроме воздушного. Растет обеспеченность населения личным автотранспортом, при этом наблюдается тенденция сокращения маршрутов

общественного транспорта как убыточных. Сохраняется диспропорция между регионами по обеспеченности тем или иным видом транспорта, что говорит о том, что в России структурные транспортные проблемы системно не решаются».

По мнению Кирилла Чернакова, руководителя проекта «Транспортно-логистический кластер «Северо-Запад», именно привлечение частных финансов и профессионального сообщества к реализации транспортных проектов может стать гарантом их эффективности.

«Как только в проекте появляются частые деньги – все стро-

ится с европейским качеством и впоследствии эффективно эксплуатируется», – считает эксперт. – Привлечение частных средств позволяет сэкономить до 40% стоимости проекта, потому что останочные комплексы бизнес превращает не просто в останочки, а в торговые центры».

Проблема в том, считает эксперт, что сегодня все транспортные стратегии завязаны на бюджетное финансирование: «Инициатива в развитии транспортных проектов должна исходить от государства, но реализовывать их необходимо с привлечением частных средств и профессионального сообщества, прежде всего проектировщиков и инженеров, которые смогут дать научное обоснование применению той или иной технологии».

## МНЕНИЕ



**Кирилл Чернаков,**  
руководитель проекта  
«Транспортно-логистический  
кластер «Северо-Запад»:

➔ – Транспортные технологии можно покупать у иностранцев, но ведь есть и российские разработки, которые уже опробированы, но в силу политических коллизий сегодня задушены, потому что иностранные производители крайне заинтересованы в продвижении на российский рынок своих проектов ЛРТ. Например, петербургский «Надземный экспресс» сегодня, к сожалению, положен на полку. В свое время на его создание был потрачен миллиард рублей, это единственный проект такого рода в России, прошедший госэкспертизу. Он уже содержит типовые решения ТПУ, путевой инфраструктуры и т. д.

# Регионы ждут готовые проекты

**Дарья Литвинова** / Несмотря на кризисные настроения, для частного инвестора индикатором участия в финансировании региональных проектов остается отсутствие судебных споров и наличие готовых решений. ➔

В рамках Международного инвестиционного форума по недвижимости PROESTATE-2014 состоялась пленарная дискуссия «Города России – точки притяжения» и деловой завтрак «Инвестиции в регионы – найти, привлечь, приумножить».

## Без паники

Эксперты форума PROESTATE-2014 делились мнениями о том, как инвесторы реагируют на текущую геополитическую обстановку. По словам Андрея Новикова, директора отдела рынков капитала СВРЕ, ситуация текущего года коренным образом отличается от настроений кризиса 2008 года: «В 2008-м рынок буквально встал. Сейчас ситуация иная: инвесторы не ушли с рынка, но в целом активность, безусловно, снизилась, причем как в регионах, так и столицах».

Андрей Новиков отметил, что практически весь спрос на недвижимость сконцентрирован в Москве и Петербурге. «В ближайшее время регионы будут испытывать еще большую нехватку инвестиций. Однако к сегментам, пока сохраняющим популярность у инвесторов, я отнесу торговую недвижимость: спрос на качественный торговый актив в регионах очень высок. На втором месте – склады (как спутники торговли), а на последнем месте – офисные проекты, так как спрос у арендаторов сейчас ограничен».

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина», считает, что будущее инвестиционной активности в регионах за социально ориентированными проектами. Речь идет о создании социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры. «Большое будущее у объектов здравоохранения, арендного жилья», – отметил эксперт. – При этом немаловажна инициатива региональных властей, инвесторы хотят иметь доступ к объектам инвестирования



Самая большая проблема иностранного инвестора – найти хороший проект

## Чтобы привлечь бизнес, региону нужно самостоятельно принять мастер-план, подготовить и утвердить ПЗЗ и РНГП

на льготных условиях, щадящих налоговых режимов, быть уверенными в устойчивом спросе со стороны пользователя услуг».

По словам Олега Баркова, генерального директора Hansa Group, компании со 100% иностранным капиталом, никто из иностранных инвесторов в российский рынок недвижимости не попадает в санкционные предписания своего правительства: «Очень немногие компании попали в этот список. Более того, появился целый ряд так называемых рискованных инвесторов, которые планируют получить максимум прибыли из нестабильной ситуации».

## Возделывать поле

По мнению Дмитрия Гусева, прежде чем ждать прихода иностранного инвестора, в проект должен вложиться местный бизнес и «подготовить почву». «Это свойственно всем развивающимся странам, Россия – не исключение», – считает эксперт.

Самая большая проблема иностранного инвестора – найти хороший проект, уверена Татьяна Хорева, финансовый директор MirLand Management Rus: «В регионах нет готовых проектов, инженерно обеспеченных земельных участков. Решение

невозможно принять в силу избыточности рисков, непрозрачности вопросов подключения к сетям. Если проект готовил до нас местный девелопер, либо он доходит к нам с космической стоимостью, либо ущербен, и его экономическая целесообразность сомнительна. На наш взгляд, именно местная власть должна проводить первичную подготовку земли и выводить участки на торги, чтобы мы могли получать проекты с чистыми документами».

В свое время в Петербурге была апробирована модель привлечения бизнес-сообщества для целей подготовки пакета документов для дальнейшего предоставления инвесторам, рассказал Андрей Степаненко, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом». «Это был период 2005-2008 годов. Мы привлекали бизнес и платили им 10% выручки с торгов», – отметил Андрей Степаненко. – Достаточно неплохая экономика, компании бросились в этот бизнес. Кто-то преуспел, но многие и потеряли. Потому что впоследствии в администрацию города пришла новая команда, изменилась политика, и многие девелоперы, разрабатывавшие участки, не получили компенсацию за свою работу. На мой взгляд, участие бизнеса в регионах в такой деятельности – серьезный риск».

Регионы, действительно создающие льготные условия для бизнеса, можно пересчитать по пальцам – это Московская область, Тюмень, Салехард, ряд других. Чтобы привлечь бизнес, по мнению Андрея Степаненко, региону нужно самостоятельно принять мастер-план, подготовить и утвердить ПЗЗ и РНГП, утвердить четкие правила работы инвесторов в регионе. «Это ответственность местных властей и их команд», – считает господин Степаненко.

Фотоотчет с мероприятия см. на [asinfo.ru](http://asinfo.ru)



# Иностранцам дали зеленый свет

**Дарья Литвинова** / Фонд РЖС в порядке законодательной инициативы планирует открыть доступ иностранным компаниям к реализуемым государством земельным участкам, что раньше было не разрешено Земельным кодексом.

В ходе пленарной дискуссии «Города России – точки притяжения», состоявшейся в рамках форума PROESTATE-2014, Андрей Анисимов, первый заместитель генерального директора Федерального

фонда содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС), рассказал о законодательных инициативах фонда. «На сегодняшний день в порядке законодательной инициативы мы открываем доступ к земельным участкам, реализуемым Фондом РЖС, иностранным компаниям, что раньше было не разрешено Земельным кодексом», – рассказал Андрей Анисимов. – Кроме того, мы синхронизируем условия проведения нами «голландских» аукционов с программой «Жилье для рос-

сийской семьи», в пропорции «рыночная цена минус 20%», но не более 30 тыс. за 1 кв. м. Законопроект на сегодняшний день прошел первое чтение, планируется, что он будет принят во втором-третьем чтении осенью этого года. Помимо этого, предусмотрена возможность создания кооперативов с государственной поддержкой, где мы гарантируем участникам кооператива строительство жилья по цене, утверждаемой Минстроем. Если независимый оценщик дает заключение, что жилье невозможно построить по данной цене при существенной наценке по стоимости сетей, фонд дофинансирует стоимость подключения к инженерным сетям». Минстрой России подготовил изменения в Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»,

которые позволят субъектам РФ проводить аукционы на конкретные типовые проекты объектов капитального строительства. «Если есть типовой проект, который можно реализовать либо в рамках госпрограммы по расселению аварийного жилья, либо других подобных госпрограмм, поправками в 44-ФЗ «О контрактной системе...» мы дадим возможность регионам объявлять аукционы без предшествующих процедур, что будет способствовать сокращению сроков и сдерживанию роста цен на квадратные метры», – рассказал в ходе пленарной дискуссии министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень. По словам министра, Минстрой России сейчас работает над созданием реестра типовых проектов. «Мы задействуем библиотеку типовых проектов, которая есть у Фонда РЖС, что-то заимствуем у регионов», – добавил Михаил Мень.

## мнение



**Александр Ольховский**, управляющий директор Банка ВТБ, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов:

➔ – Несмотря на то что ситуация непростая, у всех есть ощущение, что кризис предоставит нам новые возможности для развития. Это новый виток в развитии рынка, вызов компаниям и профессионалам своего дела.



**Алексей Чичканов**, исполнительный вице-президент, начальник центра государственно-частного партнерства Газпромбанка:

➔ – Бизнес готов участвовать в любых начинаниях, если они в будущем принесут доход. Для нас индикатором участия в проекте является отсутствие судебных споров и наличие готовых проектов.

## справка

➔ VIII Международный инвестиционный форум PROESTATE проходил с 8 по 10 сентября в Москве. За три дня мероприятия посетили порядка 4300 участников. Организаторы PROESTATE-2014 – Министерство регионального развития РФ, НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» и компания PROESTATE Events.

# В Карелии разберутся с аварийным жильем

**Екатерина Костина** / Правительство Республики Карелия заявило о том, что в активную стадию входит реализация двух региональных программ – переселение из аварийного жилья и капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах. Общий объем финансирования мероприятий по первой программе с 2014 по 2017 годы составит 4,5 млрд рублей. На реализацию второй программы до 2044 года потребуется более 31 млрд рублей. ➔

## Переселение по закону

Как рассказал Олег Тельнов, министр строительства, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Карелии, региональная адресная программа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2014-2017 годы была утверждена правительством региона в апреле 2014 года. Согласно программе, до 1 сентября 2017 года в республике должно быть расселено 586 многоквартирных домов, признанных аварийными до 1 января 2012 года в результате физического износа в процессе их эксплуатации и подлежащих сносу или реконструкции. Программа коснется 6971 человека, общая площадь расселенного аварийного и ветхого жилья составит 116 тыс. кв. м. Из них в 2014-2015 годы, на первом этапе программы, должно быть переселено 2235 человек из 916 квартир в 173 домах.

Общий объем финансирования мероприятий программы составит 4,5 млрд рублей, сообщил господин Тельнов. Из них 2,5 млрд предоставит государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, а 1,7 млрд рублей на ее реализацию направит бюджет Республики Карелия.

По информации администрации Республики Карелия, в первом этапе программы принимают участие 36 муниципальных образований. В 27 из них – Костомукшском городском округе, Беломорском, Кемском, Лоухском, Медвежьегорском, Прионежском, Пудожском, Сегежском, Сортавальском и Суоярвском муниципальных районах – проведены межевые и кадастровые работы, подготовлены градостроительные планы земельных участков.

В настоящее время идет подготовка конкурсной документации и формирование лотов на заключение госконтрактов на проектирование и строительство многоквартирных домов для переселенцев из аварийного и ветхого жилья. В то же время на первом этапе реализации программы власти Карелии намерены активно использовать приобретенные муниципалитетами уже построенного жилья.

«Заявленные планы – это довольно большой объем в масштабах республики. Приобретение жилья в уже готовом фонде позволит не только обеспечить необходимые темпы, но и работать на опережение реализации программы», – прокомментировал «Строительному Еженедельнику» Олег Тельнов. Чиновник также отметил, что раньше действовала старая схема финансирования, при которой средства выделялись муниципальным образованиям. Тогда ни один этап реализации программы не завершался в заявленные сроки, и хотя бы одно из муниципальных образований не выполняло своих обязательств.

«Это происходило в связи с тем, что на аукционах одерживали победу недобросовестные либо не способные качественно провести нужный объем работ проектные и строительные организации. Мы поставили для себя задачу укрупнения программы,



что позволит проводить конкурсные процедуры укрупненными лотами с учетом квалификации подрядных организаций, привлекая к конкурсу организации, которые обладают необходимым потенциалом, финансовой и производственной базой», – заверил Олег Тельнов.

В четырех муниципалитетах Республики Карелия – Петрозаводском городском округе, Питкярантском, Олонецком и Прионежском районах – документы пока не оформлены в необходимом объеме.

«В Петрозаводске объемы программы большие, у нас возникают вопросы и по предоставлению земельных участков, и по подключению к инженерным сетям. Во время недавнего приезда в республику руководителей Фонда реформирования ЖКХ была достигнута договоренность по передаче недостроенных домов по ул. Муезерской», – пояснил Олег Тельнов.

## Плюс капитальный ремонт

Вторая программа, реализация которой входит в активную стадию, касается капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Карелии на 2015-2044 годы. Она сформирована по итогам проведенной инвентаризации многоквартирных домов. По словам Олега Тельнова, сейчас ее проект проходит согласование в органах исполнительной власти и размещен для публичного обсуждения на официальном сайте Министерства строительства, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Республики Карелия на сайте минстройрк.рф.

В региональной программе примут участие 105 из 110 городских округов и поселений, 7072 многоквартирных дома на территории республики. Для реализации программы и накопления необходимых средств в марте 2014 года в качестве регио-

нального оператора создан Фонд капитального ремонта Республики Карелия.

После официального опубликования региональной программы собственникам помещений в многоквартирных домах предстоит принять решения об определении способа формирования фонда капитального ремонта. Решения должны быть приняты и реализованы в течение шести месяцев после официального опубликования утвержденной региональной программы. Обязанность по уплате взносов на капитальный ремонт возникает у собственников помещений в многоквартирном доме по истечении восьми месяцев после публикации документа. Реализация региональной программы начнется с 2015 года.

Как отметил Олег Тельнов, средства соответствующей программы, недополученные республикой в 2013 году, сохранены за регионом, более того, Карелия дополнительно получит на реализацию программы 31 млрд рублей.

## Расселение аварийного жилья в Республике Карелия



Источник: пресс-служба администрации Республики Карелия

## НОВОСТИ

➔ **Конкурсное агентство Калининградской области** объявило о тендере по выбору компании, которая выполнит работы по реконструкции мостового перехода через реки Старая и Новая Преголя. Данный мостовой переход предназначен для пропуска автомобильного движения и соединяет два района города. Длина сооружения – 640 м. Строительство моста велось с 2006 по 2012 год. Максимальная стоимость работ по реконструкции составляет 2,56 млрд рублей. Заявки на конкурс принимаются до 6 октября. Выберут победителя 24 октября. Гарантия работ в зависимости от их вида должна составлять от 2 до 7 лет.

➔ **В Архангельской области при региональном правительстве** создано Агентство по привлечению инвестиций. Основная цель работы учреждения – это создание благоприятных условий для сопровождения инвестиционных проектов, привлечение инвесторов в регион. Новое учреждение будет работать по форме одного окна. Региональные власти считают, что это максимально снизит административные барьеры и облегчит работу.

➔ **В Новгородской области готовность жилищного фонда** к зиме составляет 93,4%, сообщили в пресс-службе правительства региона. По словам Ирины Николаевой, руководителя департамента по ЖКХ и ТЭК Новгородской области, полная готовность жилищного фонда к отопительному периоду 2014-2015 годов отмечена в Батецком, Вологовском, Маловишерском, Маревском, Окуловском и Поддорском муниципальных районах. В других районах работы по подготовке к зиме также близки к завершению, они должны быть выполнены до 1 октября 2014 года. Ирина Николаева добавила, что на реконструкцию и модернизацию котельных направлено более 500 млн рублей. Заменено 17,6 км водопроводных и 3,6 км канализационных сетей. В городе Боровичи завершается строительство станции обезжелезивания общей стоимостью 193 млн рублей.

➔ **Правительство Мурманской области** постановило, что ряд региональных проектов получил статус приоритетных инвестиционных проектов. В частности, такой статус получили проект ООО «Кольский продукт» – «Строительство тепличного комплекса по выращиванию овощей в городе Полярные Зори» и ООО «Мончегорский механический завод» – «Строительство мини-металлургического завода по производству мелющих шаров в городе Мончегорске». В течение 30 дней между компаниями и правительством Мурманской области будет подписано соглашение о поддержке этих проектов путем оказания информационной и консультационной помощи.

➔ **В Калининграде готовятся к вводу в эксплуатацию** проблемный объект долевого строительства, сообщает пресс-служба регионального правительства. Жилой комплекс «Ясная поляна» на 204 квартиры располагается в областном центре на пересечении ул. Толстого и Достоевского. Строительство ведется с 2008 года. Застройщик – ООО «Эликом Р.С.» – намерен ввести комплекс в эксплуатацию в IV квартале текущего года.

**30 сентября – 2 октября 2014**

Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо»



XI Международная специализированная выставка

# ДЕРЕВЯННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Все переговоры на одной площадке!

XVI Петербургский Международный  
Лесопромышленный ФорумXVIII Международная лесопромышленная  
выставка ТЕХНОДРЕВ

- Технологии, оборудование, конструкции и материалы, отделка и интерьер, услуги
- Промышленное строительство деревянных домов
- Презентационные зоны – от строительства фундамента до готовых архитектурных проектов

ОРГАНИЗАТОР

ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

РЕСТЭК®

По вопросам участия и посещения выставки:

+7 (812) 320-96-94/320-96-84

E-mail: techles@restec.ru, interles@restec.ru

www.expodrevstroy.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР

Реклама

**20 сентября отмечает День рождения  
Леонид Владимирович Кулаков,  
начальник Службы государственного строительного  
надзора и экспертизы Санкт-Петербурга**

## Уважаемый Леонид Владимирович!

От имени Комитета по градостроительству и архитектуре и от меня лично примите искренние поздравления с Днем рождения!

Позвольте пожелать Вам успехов в Вашей деятельности и дальнейших профессиональных побед!

Пусть Вам всегда сопутствуют отличное настроение и удача во всех начинаниях!

От всей души желаю Вам и Вашим близким крепкого здоровья, настоящего счастья, процветания и благополучия!

*Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре –  
главный архитектор Санкт-Петербурга О.В. Рыбин*

## Уважаемый Леонид Владимирович!

От имени всех сотрудников Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и от себя лично поздравляю Вас с Днем рождения!

Санкт-Петербург имеет свой собственный и непревзойденный шарм, созданный столетиями работами великих зодчих и архитекторов. Ежегодно в нашем городе возводятся новые здания и жилые дома – город продолжает развиваться и преобразоваться. В планах современных строителей – грандиозные замыслы, реализация которых напрямую зависит от деятельности Вашей службы. Ваш профессионализм показывает заинтересованность и демонстрирует ответственный подход к Санкт-Петербургу.

Желаю Вам крепкого здоровья, успешной и плодотворной работы, осуществления всех созидательных замыслов.

*Председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры  
Санкт-Петербурга С.В. Харлашкин*

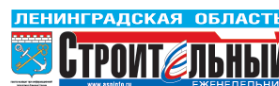
**КОНФЕРЕНЦИЯ**  
2 октября 2014  
16.00

Место проведения: Санкт-Петербург,  
отель Sokos Olympia Garden,  
зал «Лос-Анджелес»  
(в рамках деловой программы  
«Гражданского Жилищного  
Форума»)

### «Градостроительная политика и жилищное строительство»

#### ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Комплексное освоение городских территорий.
- Финансовые инструменты.
- Конъюнктура первичного рынка.



**КРУГЛЫЙ СТОЛ**  
3 октября 2014  
13.00

Место проведения: Санкт-Петербург,  
ВК «ЛЕНЭКСПО», павильон Ва,  
конференц-зал  
(в рамках деловой программы  
XVIII Международного  
форума «Российский  
промышленник – 2014»)

### «Индустриальные парки – система развития промышленной инфраструктуры»

#### ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Индустриальный парк как инструмент для привлечения отечественного и иностранного капитала в российское производство. Индустриальные парки в Петербурге и Ленинградской области – текущее состояние, проблемы и перспективы развития.
- Механизмы господдержки, способствующие созданию и развитию индустриальных парков в регионе. Достаточны ли эти меры?
- Источники финансирования для создания индустриальных парков. Обзор механизмов финансирования региональных проектов.
- Успешный опыт создания индустриальных парков.

**КРУГЛЫЙ СТОЛ**  
4 октября 2014  
15.00

Место проведения: Санкт-Петербург,  
СЖК, зал презентаций  
по городской недвижимости  
(в рамках деловой программы  
выставки-семинара  
«Жилищный проект»)

### «Недвижимость Крыма – большие проблемы и большие перспективы?»

#### ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Ценник летит вверх? Цены на недвижимость в новом регионе России.
- Инвестиционный потенциал крымской недвижимости. Сколько можно выиграть от такой покупки?
- Когда начнутся сделки? Регистрация недвижимости Крыма.
- Как сегодня обеспечить юридическую чистоту при покупке жилья в Крыму?

**ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

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

Реклама



Кулакову  
Леониду Владимировичу  
Начальнику службы  
государственного строительного надзора  
и экспертизы Санкт-Петербурга

**УВАЖАЕМЫЙ  
ЛЕОНИД ВЛАДИМИРОВИЧ!**

**ПОЗВОЛЬТЕ ОТ ВСЕГО СЕРДЦА  
ПОЗДРАВИТЬ ВАС  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Ваш профессиональный путь вызывает глубочайшее уважение – Вы показываете одинаково высокий результат как ранее, в коммерческих структурах, так и сейчас, на высоких постах государственной службы, занимаясь хозяйственными и строительными вопросами. За время руководства Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга Вы смогли сохранить позитивные наработки, существовавшие ранее, и добавить собственную практику управления и экспертизы.

Хочу пожелать Вам неиссякаемой энергии для тех больших задач, которые Вы решаете. Пусть Вас окружают любящие и добрые люди, на которых можно положиться. Счастья Вам, здоровья и ярких событий в жизни!

С уважением  
генеральный директор,  
председатель Правления  
«Группы ЛСР»  
**Александр Вахмистров**

[www.lsrgroup.ru](http://www.lsrgroup.ru) | [f/LSRGroup](https://www.facebook.com/LSRGroup)

**Уважаемый  
Леонид Владимирович!**

**Примите поздравления по случаю  
Вашего Дня рождения!**

В этот праздничный день желаю Вам благополучия и крепкого здоровья. Пусть рядом с Вами всегда будут надежные друзья, а любовь и поддержка родных и близких придают силы для новых свершений и успехов во всех направлениях Вашей деятельности.  
Пусть Вам всегда сопутствуют удача и счастье!

**С уважением, генеральный директор ГК «ЦДС»  
М.А. Медведев**




*Уважаемый  
Леонид Владимирович!*

Коллектив «Центра качества строительства» поздравляет Вас с Днем рождения!

Руководимая Вами служба профессионально и эффективно осуществляет надзор за безопасностью, качеством и организационно-правовым порядком строительства в Санкт-Петербурге.

Примите самые наилучшие пожелания богатырского здоровья, счастья и семейного благополучия, успехов в работе и в жизни!



**Исполнительный директор А.Н. Летчфорд**

**Уважаемый  
Леонид Владимирович!**

От имени коллектива  
ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства» и от себя лично сердечно поздравляю Вас с Днем рождения.

Пусть каждый день вдохновляет Вас на благие дела и начинания, а искреннее доверие Ваших коллег и всесторонняя поддержка родных и друзей придают Вам силы для дальнейшей плодотворной работы!

Генеральный директор  
ООО «НЭПС»,  
почетный строитель России  
В.А. Зозуля



# Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация ООО «Основа»

Генпроектирование зданий и сооружений любого назначения, в том числе свайно-плитных фундаментов из буронабивных свай и скважин для водоснабжения любых объектов.

Строительство зданий и сооружений (генподряд), в том числе фундаментов из буронабивных свай при новом строительстве, капремонте и реконструкции.

Весь комплекс работ по сооружению скважин для водоснабжения промышленных объектов, коттеджной застройки и т.п.

Обследование аварийных фундаментов, проектирование и выполнение СМР по ликвидации аварий.

Инженерные изыскания для строительства



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

## ООО «ОСНОВА»

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

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СМЕТНОГО ДЕЛА

Лучшие профессиональные издания по вопросам ценообразования в строительстве

### Открыта подписка на 1 полугодие 2015 года



Ежемесячный общероссийский журнал  
**Ценообразование и сметное нормирование в строительстве**

Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» – 41075  
в каталоге российской прессы «Почта России» – 60537

В журнале публикуются

- Индексы пересчета сметной стоимости к базам 2001 и 1984 года для всех регионов РФ на строительство и ремонт;
- Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе (вт.ч. в новой редакции 2008-2014 годов);
- Оперативная информация органов государственного регулирования;
- Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования и экономики в строительстве.



Ежеквартальный общероссийский журнал  
**Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве**

Подписной индекс в каталогах  
агентства «Роспечать» – 14528, 32860  
российской прессы «Почта России» – 60528, 60529

- Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;
- На ваши вопросы ответят ведущие специалисты РФ в области сметного дела, разработчики нормативной базы 2001 года;
- Уникальное издание по качеству и объему информации.



Ежемесячный общероссийский журнал

**Сметные цены в строительстве**  
Журнал выходит в печатном и электронном виде

Подписные индексы

в каталоге агентства «Роспечать»  
на печатный вариант – 41076,  
на электронный вариант – 29963  
в каталоге российской прессы «Почта России»  
на печатный вариант – 60538,  
на электронный вариант – 60539



В журнале вы можете найти

- Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;
- Цены на перевозку, погрузку-разгрузку, тару и реквизит;
- Поправочные коэффициенты для всех регионов;
- Электронный вариант имеет оболочку для просмотра и подключается к программе «Сметный Калькулятор™».

По вопросам подписки и приобретения сметно-нормативной литературы следует обращаться в редакцию  
**СОЮЗА ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ**

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3-го этажа,  
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278  
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: http://www.rccs.spb.ru, www.kccs.ru

Членам Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки

Подробная информация об изданиях – на интернет-сайте [www.rccs.spb.ru](http://www.rccs.spb.ru)