



События

Российский аукционный дом в декабре проведет торги по продаже 5,5 га бывшего стадиона «Арсенал», который сейчас принадлежит корпорации «Элис».

РАД продаст стадион «Элис», стр. 3



События

Власти Петербурга передали в долгосрочную аренду Мариинскому театру два здания в центре города для реконструкции их под гостиницы.

Мариинский театр пошел в отельеры, стр. 5

Коммерческая недвижимость, стр. 18-19 • Новости регионов, стр. 21



Хаб нашел инвесторов

Кирилл Поляков, директор АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленобласти», подписал с китайской компанией The Far East and Pacific Investments и «Стройтрансгазом» трехсторонний меморандум о строительстве в Девяткино транспортно-пересадочного узла стоимостью 33 млрд рублей. (Подробнее на стр. 2)

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС

ФУНДАМЕНТ НАДЕЖНОГО БУДУЩЕГО!

STROYRESURS.INFO

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

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА www.szmetal.ru

реклама

Строительная компания «Подземстройреконструкция»

Строительство • Проектирование
Обследование

Свидетельство: 78-ДСРО-1906/2009 ИП-С/ОЗВЕТРОСРОЙ-СТАНДАРТ
Лич. ТС-2-781-02-22-0-786043250-00047-1 от 28.06.2002 Госстрой РФ

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.ru
тел.: 430-33-90, 430-15-41, факс 430-27-72

3Д-МЕТАЛЛ

Производим, продаем:
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

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

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

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

ЩЕБЕНЬ SALE

>20%*

щебень фр. 5-20 со скидкой более 20% при условии централизованной доставки в СПб и пригород

Размер скидки зависит от района поставки.
Период проведения Акции - до 30.11.2014.
Предложение ограничено. Условия на www.lsrbase.ru

*sale - распродажа

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

Над номером работают:
Алеся Грив, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева, Никита Крючков, Михаил Неирировский, Алена Шереметьева, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (директор по рекламе), Валентина Бортникова, Елена Савосыкина, Екатерина Шведова, Наталья Антошина, Мария Савельева
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Подписной индекс в СЗФО – 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комплектах и государственях, на фирменных 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», «Лицное дело», «Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимущество», «Современные материалы», «Лицное 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 (специальны – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 144
Подписано в печать 21.11.2014 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 (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

Для ТПУ в Девяткино нашли инвестора

Дарья Литвинова / К 2017 году в Девяткино должен появиться современный транспортно-пересадочный узел (ТПУ) стоимостью 33 млрд рублей. Масштабное сооружение площадью более 450 тыс. кв. м будет включать в себя метро, автовокзал, железнодорожный вокзал, перехватывающую парковку, торговый комплекс, бизнес-центр и рекреационную зону. ➔

В рамках состоявшейся 19 ноября в Петербурге конференции «Транспортная инфраструктура Санкт-Петербурга и Ленинградской области» был подписан трехсторонний меморандум о взаимодействии в ходе проработки и финансирования проекта строительства ТПУ между АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области», ОАО «Стройтрансгаз» и компанией UUSI MINA Development LTD, дочерней компанией The Far East and Pacific Investments (FEPI), специально созданной для осуществления данного проекта. Как сообщил представитель FEPI, в настоящее время компания прорабатывает финансовую схему строительства ТПУ с рядом заинтересованных крупных инвестфондов в Китае.

Как сообщил директор АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области» Кирилл Поляков, в настоящее время дирекция завершает разработку концепции пилотного проекта, которая включает в себя обоснование инвестиций, подготовку юридической модели реализации, а также архитектурную модель будущего ТПУ.

Концепция пилотного проекта предполагает реконструкцию существующих в Девяткино станции метро и железнодорожной станции, а также строительство новых технологических площадей общей площадью 46 572 кв. м и коммерческих объектов общей площадью 320 790 кв. м. Планируется, что существующий автовокзал «Северный» после реконструкции

МНЕНИЕ



Кирилл Поляков, директор АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области»:

➔ – Проект будет реализовываться на принципах ГЧП. Дирекция рассчитывает привлечь не менее 60% финансирования от инвестора. Планируемый срок окупаемости проекта – 10 лет. Меморандумом установлены основы взаимодействия и совместного участия Дирекции и потенциальных инвесторов, в частности, стороны выразили готовность взаимодействовать в вопросах разработки финансовой модели проекта, юридической структуры проекта, оптимизации расходов на проектирование, строительство, эксплуатацию, оценки технической части проекта. Победитель конкурса на строительство ТПУ будет назван в конце 2015 года.

превратится в международный автомобильный хаб на 500 отправлений в сутки с перехватывающей парковкой на 1000 машино-мест.

Как рассказал Кирилл Поляков, всего до 2020 года на границе города и области планируется построить шесть ТПУ, в том числе два на территории Ленинградской области – «Девяткино», «Юго-Восточная» (в Кудрово) (срок сдачи – 2020 год); и четыре в Петербурге («Рыбацкое» (2018 год), «Купчино» (2017 год), «Парнас» (2017 год), «Шушары» (2020 год)). В составы ТПУ войдут существующие станции метрополитена и железной дороги, перспективные автовокзалы, перехватывающие парковки, остановочные пункты городского пассажирского транспорта, остановки ЛРТ.

«Дирекция отобрала шесть из существующих в регионе 143 железнодорожных станций. Фильтром для отбора служили социальная значимость объекта, технические возможности (наличие свободной земли), коммерческая привлекательность, а также перспективность развития территорий», – заключил он.

цифра

10 лет –

планируемый срок окупаемости проекта

вопрос номера

Министр строительства и ЖКХ Михаил Мень на съезде НОСТРОЙ отмерил саморегулированию год, за который оно должно доказать свою эффективность в строительстве, в противном случае будет возвращено лицензирование. Успеет ли саморегулирование добиться положительных результатов за этот период?

Сергей Иванов, директор по строительству ГК «Прок»:
– Я в корне не согласен с такой постановкой вопроса со стороны министерства. Что значит доказать эффективность? Ведь она зависит не от НОСТРОЙ и не от СРО, а от действующих в строительной отрасли законов. Мы в свое время ушли от лицензий и пришли к СРО, к допускам. Но практически ничего не изменилось. У нас появились компенсационные фонды, которые невозможно тратить по назначению. Но виноваты в этом не саморегулируемые организации, а отсутствие механизмов расходования этих средств. Это опять вопрос к нашим законодателям.

Дмитрий Южик, генеральный директор компании «Квартира.ру Платинум»:
– Скорее всего, нет. Потому что необходимо преодолеть множество изъянов действующей системы саморегулирования. Если бы у нас она эффективно работала, то заказчик не самостоятельно разбирался с исчезнувшим подрядчиком, а направлял бы все претензии в СРО и ждал выплат. Пока же все превращается в длинный бег по кругу. Аналогичная ситуация и с СРО в сфере ЖКХ. На мой взгляд, уж лучше лицензирование.

Василий Голосов, генеральный директор СРО НП «Объединение строителей Республики Коми»:
– Я хочу сказать, что мы всегда работали по закону – никогда не торговали допусками и не позволяли себе никаких махинаций. И в этой ситуации СРО, на мой взгляд, не должны ничего никому доказывать, да это и невозможно. Нужно просто продолжать честно и упорно работать по закону – это лучший способ для саморегулиро-

вания продемонстрировать свою состоятельность.
Павел Лушин, исполнительный директор Межрегионального объединения строительных компаний:
– В том, что институт СРО успеет добиться каких-то результатов, я не сомневаюсь. Другое дело, что саморегулирование в том виде, в котором оно просуществовало в течение пяти лет, закончится уже в следующем году. Мы знаем о будущем слиянии НОП и НОИЗ, знаем, что есть решения о консолидации компенсационных фондов в едином подконтрольном правительству банке. Речь идет о том, что государство стремится взять саморегулирование под контроль, и все решения министерства нацелены именно на это.

Игорь Оноков, генеральный директор компании «Леонтьевский мыс»:
– В первую очередь, на мой взгляд, государство должно определиться, каким путем идти. Дать какую-то самостоятельность предприни-

мателям, и это касается не только строительной сферы, или же взять управление на себя. Вот такой промежуточный период, который мы сейчас наблюдаем, хуже всего для каждой из сторон. Личное мое мнение: государство должно доверять саморегулируемым организациям, предоставлять им полномочия, но и больше спрашивать, повышая ответственность СРО. Думаю, что в таком формате саморегулирование в строительстве покажет свою дееспособность.

Лев Каплан, директор, вице-президент «Союзпестрой»:
– Отсрочка в год саморегулированию в строительстве не поможет. Потому что изначально все было мертворожденным и неудачным. Фактически деятельность саморегулируемых организаций сводится к технической функции выдачи допусков, а если случается неприятность, то ни копейки с этого фонда получить невозможно. Получается, что строители изымают из своего оборота немалые деньги, но не видят при этом никакой отдачи.

➔ **Петербургский метрополитен ищет подрядчика на поставку стекла** и изделий из стекла. Суммарная начальная цена четырехлотового конкурса, по данным сайта госзакупок, составляет 204,9 млн рублей. Заявки можно подавать до 11 декабря, итоги подведут 23 декабря 2014 года. Срок поставки – в течение трех лет партиями по заявкам заказчика. В комплект входят стекла глухие, дверные, оконные, торцевые, триплекс, форт, а также стекла для щитка и маски сварщика.

➔ **Ремонт дорог в Лакте, их содержание и благоустройство территории** в 2015 году обойдутся в 42,5 млн рублей. Это суммарная цена двух аукционов, объявленных МО Лакта-Ольгино. Заявки принимаются до 5 декабря, процедуры состоятся 15 декабря 2014 года. Содержание и текущий ремонт дорог оценены в 26,6 млн рублей, благоустройство – в 15,9 млн рублей. Контракты заключаются до 31 декабря 2015 года.

➔ **ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» реализовало с торгов** право аренды участка под строительство бизнес-центра в Московском районе. Лот приобрело ООО «Петрострой» за 70 млн рублей. Земельный участок площадью 8657 кв. м расположен северо-западнее пересечения Витебского пр. с Дунайским пр. и был предоставлен застройщику в аренду на инвестиционных условиях для строительства офисного центра и паркинга вместимостью не менее 300 машино-мест. Общая площадь будущего центра должна составлять не менее 18,7 тыс. кв. м. По условиям конкурсной документации, «Петрострой» может реализовать проект в течение 40 месяцев, сообщает Фонд имущества. Как пояснили представители «Петростроя», на участке будет построен офисный центр для собственных нужд компании.

➔ **Право инженерной подготовки территорий и разработки** рабочей документации для строительства Красносельско-Калининской линии получило ОАО «Метрострой» с ценой 250,5 млн рублей. Второй претендент на победу, ООО «Петрострой» (251,8 млн рублей), не прошел предквалификационный отбор. Начальная стоимость конкурса с ограниченным участием, по данным сайта госзаказа, составляла 253,1 млн рублей. Заказчик – Комитет по развитию транспортной инфраструктуры. Срок завершения работ – 30 сентября 2015 года. От исполнителя потребуются гарантия на пять лет. Полный титул договора – «Инженерная подготовка территорий и рабочая документация на строительство Красносельско-Калининской линии от станции «Казакская» до станции «Обводный канал – 2» с электродепо «Красносельское», включая проектирование. Участок от станции «Казакская» до станции «Путиловская». Восемь стройплощадок должны разместиться в Кировском и Красносельском районах на пр. Стачек, Ленинском пр., пр. Маршала Жукова, на ул. Маршала Казакова, Маршала Говорова и Броневой ул. Вестибюль станции «Путиловская» будет находиться на ул. Васи Алексева, участок 1, северо-восточнее дома № 72 по пр. Стачек.

Между РЖД и легкорельсом

Дарья Литвинова / До 2020 года в Петербурге и Ленобласти запланировано создание 13 линий ЛРТ. Несмотря на уже утвержденные на самом высоком уровне приоритетные и перспективные направления, споры о технической осуществимости и экономической целесообразности линий ЛРТ продолжаются до сих пор. Особый вопрос – риск конкуренции существующей железнодорожной сети и будущих линий легкорельса.

Кирилл Поляков, руководитель Дирекции по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и Ленинградской области, в рамках состоявшейся 19 ноября в Петербурге конференции «Транспортная инфраструктура Санкт-Петербурга и Ленинградской области» сообщил, что из 13 намеченных к реализации линий ЛРТ четыре выделены как приоритетные: «Ладжская – Всеволожск», «Озерки – Парнас – Сертолово», «Купчино – Пулковое» и «Рыбцкое – Колпино» (см. таблицу). Отдельным пунктом программы развития ЛРТ в преддверии чемпионата мира 2018 года стоит линия ЛРТ «Пулковое – Купчино». Разработанная программа развития ЛРТ была утверждена на последнем заседании Координационного совета с участием министра транспорта РФ Максима Соколова.

По словам Кирилла Полякова, данные направления выбраны не случайно. Они включают основные развивающиеся районы, где идет активное жилое и промышленное строительство, транспортная доступность которых недостаточна. Глава дирекции также сообщил, что стоимость строительства двух линий ЛРТ – «Озерки – Парнас – Сертолово» и «Ладжская – Всеволожск» – составит более 18 млрд рублей. Предпроектная документация по этим линиям уже разрабатывается и скоро будет готова. По Всеволожской линии – в декабре текущего года, а по Сертоловской – к июню 2015-го. Актуализировать предпроектную документацию линии «Пулковое – Купчино» планируют также к декабрю текущего года. «Эти проекты предполагается реализовать на основе ГЧП», – подчеркнул Кирилл Поляков.

По мнению ряда экспертов, нужно очень осторожно рассматривать варианты, где линии ЛРТ подходят к железной дороге. «Сейчас как приоритетная рассматривается линия ЛРТ «Ладжская – Всеволожск», а потом РЖД в этом направлении запустит комфортабельный транспортный продукт пригородного сообщения, как это делается сейчас в Москве. И все поедут

МНЕНИЕ

Сергей Иванов, главный инженер проекта разработки генеральной схемы развития железнодорожного узла Петербург – Ленинградская область «Ленгипротранс»:

➔ У каждого из видов транспорта свои характеристики и параметры. Например, провозная способность, маршрутная скорость. Если разбирать ситуации, где возникает конкуренция между видами транспорта, то следует делать выбор, исходя из возможной реконструкции существующей железнодорожной сети для обеспечения достаточной пропускной способности. Иногда такая реконструкция невозможна по техническим или экономическим причинам. Например, строительство ЛРТ на Сертолово, несомненно, не будет конкурировать с железнодорожными перевозками на Зеленогорско-Выборгском направлении, поскольку обеспечит кратчайшую связь с городом. А, например, связь Всеволожска с городом с помощью ЛРТ очень сомнительна, поскольку существует Ириновское железнодорожное направление. При этом на участке до Мельничного ручья это направление двухпутное, практически не задействованное для транзитных грузовых перевозок и имеющее большие резервы пропускной способности.

спокойно на современной электричке, чем будут пересаживаться на трамвай. Что тогда делать с миллиардами, закопанными в линию ЛРТ?», – задается вопросом Кирилл Чернаков, руководитель проекта «Транспортно-логистический кластер «Северо-Запад».

«Вопросы вызывает и проектируемая линия «Пулковое – Купчино», – считает Андрей Горев, профессор СПбГАСУ. – По моему, предлагаемый проект неудачен. Очень трудно представить себе, зачем нужно пассажирам, прилетевшим в Пулковое, отправляться в Купчино. Большинству нужно в центр города. В Купчино, возможно, поедут 10 человек в час. И таких «мелочей» очень много, их нужно учитывать. От них зависит спрос. И учитывать их именно сейчас, на стадии предпроектных, концепций и глобальных решений о землеводах».

По мнению Станислава Невзорова, председателя совета директоров ИГК «Союз-Инвест», без комплексного системного подхода и создания сценариев развития транспортной системы агломерации

Петербурга развивать отдельные виды транспорта, в том числе ЛРТ, невозможно. «Удивительно, что в нашей стране при постановке задачи мы всегда начинаем с чистого листа. Может, стоит обратиться к накопленному опыту петербургских проектировщиков? «Ленгипротранс» разработал комплексную программу развития транспортного узла Петербурга. Там учтены перспективные сценарии развития всех видов рельсового транспорта, в том числе и пригородного сообщения в зонах примыкания инфраструктуры РЖД», – заключил эксперт.

цифра

18 млрд рублей – стоимость строительства двух линий ЛРТ (Озерки – Сертолово и Ладжская – Всеволожск)

Расчетные технико-экономические параметры линий ЛРТ

№ линии	Наименование линии ЛРТ	Сроки строительства линии	Ввод в эксплуатацию маршрута	Длина линии, км	Объем инвестиций, млн рублей	Пассажиропоток на 2025 год, пасс./сут.	Социально-экономический эффект, млрд рублей
1	ст. м. «Рыбцкое» – г. Колпино	2014-2015	2016	13,1	12 901	149 700	72
2	ст. м. «Южная» – г. Колпино	2015-2017	2018	22,9	15 358	111 000	54
3	ст. м. «Ладжская» – г. Всеволожск	2017-2018	2019	15,7	11 554	97 800	48
4	ст. м. «Зоопарк» – Конная Лакта	2018-2019	2020	14,8	11 625	120 000	39
5	ст. м. «Пр. Большевиков» – ст. м. «Озерки»	2018-2020	2021	22,1	15 930	103 600	34
6	ст. м. «Озерки» – г. Сертолово	2015-2017	2018	15,5	10 520	53 200	26
7	ст. м. «Купчино» – г. Южный	2019-2021	2022	28,0	17 945	69 700	17
8	ст. м. «Парнас» – г. Сертолово	2021-2022	2023	16,2	10 395	34 600	17
9	ст. м. «Юго-Западная» – г. Красное Село	2018-2020	2021	26,0	15 058	41 700	14
10	ст. м. «Коломяжская» – пос. Лисий Нос	2023-2024	2025	12,9	7560	36 700	9
11	ст. м. «Купчино» – аэропорт Пулковое	2015-2017	2018	11,2	10 202	31 200	8
12	Стрельна – Наукоград	2023-2024	2025	20,8	11 286	30 200	4
13	г. Колпино – аэропорт Пулковое	2021 – 2023	2024	29,5	9264	15 700	4

Источник: АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области»

Мариинский театр пошел в отельеры

Максим Еланский / Власти Петербурга передали в долгосрочную аренду Мариинскому театру два исторических здания в центре города. Театр намерен отреставрировать их и превратить в гостиницы внутреннего пользования. ➔

Государственный академический Мариинский театр получил в оперативное управление от города два здания в центре Петербурга. Первое из них расположено по адресу: Лермонтовский пр., 14, лит. Б, второе – на Большой Подъяческой ул., 24, лит. А. Также в ближайшее время ожидается, что театру достанется и дом по адресу: Садовая ул., 61, который пока находится в городской собственности.

В данных исторических зданиях Мариинский театр намерен создать апартаменты. Как подчеркивают в пресс-службе учреждения, предназначены они будут только для размещения приглашенных исполнителей, постановщиков и специальных гостей театра. В коммерческих целях объекты недвижимости эксплуатироваться не будут. Перед тем как дома станут отелями, их ждет серьезная реконструкция. Деньги на работы будут выделены из внебюджетных средств театра, какова будет сумма – не сообщается. Представители театра подчеркивают, что сроки реконструкции объектов пока не определены из-за отсутствия проектов, также пока неизвестно, каков будет номерной фонд.

Отметим, что здание по Лермонтовскому пр. представляет собой расселенный в 2009-2012 годы жилой дом общей площадью около 1,5 тыс. кв. м. Построен он был еще в 1870 году как доходный. В 2009 году здание намеревалось приобрести компания «Балтстрой», имевшая в собственности квартиру. Однако проект не был запущен, в 2012 году помещение частной организации было выкуплено городом. В сентябре текущего года, уже после полного оформления прав на аренду здания, Мариинский театр запустил тендер на проектировку гостиницы на 5,1 млн рублей. Согласно техническому заданию, проектировщикам необходимо было создать апартаменты на размещение 65-100 человек с преимущественно однокомнатными номерами от 35 до 50 кв. м. Итоги конкурса пока не подведены.

Здание на Большой Подъяческой ул., 24, площадью около 3 тыс. кв. м также было построено во второй половине XIX века. Постройка была доходным домом и библиотекой. После революции превратилась в коммуналку, с конца 1990-х на первом этаже размещались небольшие офисы. Расселен полностью дом был в 2012 году.



В здании на Садовой ул., 61, которое достанется Мариинскому театру, некоторое время жил Михаил Лермонтов

Третий объект недвижимости, что на Садовой ул., 61, пока не доставшийся Мариинскому театру, исторически более известен. В нем в 1836-1837 годах жил Михаил Лермонтов. До революции данное здание регулярно архитектурно дополнялось. К 2010 году оно было признано аварийным, и началась выселение жильцов. Однако съезжать не захотела компания «Петроинвест» – собственник одной из квартир. Более того, организация сама планировала отреставрировать дом и сделать гостиницу. Власти города не разрешили этого сделать, и начались тяжбы в арбитражном суде. Несколько дней назад Верховный суд принял решение в пользу чиновников, и компании все же придется юридически выселиться из здания, после чего будут оформлять аренду на Мариинский театр.

Руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексей Гулевский полагает, что инвестиции в реконструкцию зданий под гостиницы составят 1-2 тыс. USD за 1 кв. м в зависимости от состояния каждого объекта. Однако, по его словам, на проведение работ по реконструкции данных зданий могут влиять несколько факторов. «Прежде всего состояние зданий и их пла-

нировки. Например, если в схему разводки коммуникаций потребуются внести принципиальные изменения либо провести капитальный ремонт коммуникаций, это может серьезно удлинить сроки реконструкции», – отмечает эксперт.

Вице-президент по консалтингу и оценке АРИН Андрей Петров добавляет, что, в частности, в крайне неудовлетворительном состоянии находится объект по Лермонтовскому пр. «Там необходима реконструкция не только внутренних помещений, но и фасада здания. Этот факт не только увеличивает статьи расходов, но и может повлиять на сроки реконструкционных работ, если потребуются согласования с правительством города», – уверен специалист.

цифра


1-2 тыс. USD

за 1 кв. м могут составить инвестиции в реконструкцию зданий гостиниц

➔ **ГК «Автодор» и ООО «Магистраль двух столиц» подписали концессионное соглашение о финансировании, строительстве и эксплуатации на платной основе двух участков скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург. Соглашение затрагивает участки магистрали с 543 по 646 км и с 646 по 684 км. Данный участок будет построен за три года и пройдет по территории Петербурга, Ленинградской и Новгородской областей. Напомним, ООО «Магистраль двух столиц» было признано победителем открытого международного конкурса 17 июня 2013 года. В своем конкурсном предложении компания оценила свои услуги в 76,8 млрд рублей (включая НДС). Срок действия соглашения составляет 27 лет с даты заключения. При этом в 2018 году концессионер обязуется завершить строительство и ввести объект в эксплуатацию. После сдачи автодороги концессионер в течение 24 лет будет заниматься эксплуатацией объекта, осуществлять его содержание, включая поддержание трассы в надлежащем транспортно-эксплуатационном состоянии, проведение ремонта, сбор платы за проезд.**


➔ **Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников будет курировать вице-губернатор Марат Оганесян. До этого комитет находился под патронажем губернатора Георгия Полтавченко. Постановление, по которому Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры переходит от губернатора Петербурга в ведение вице-губернатора, было подписано на днях.**

➔ **Строительство Дома культуры в Красном Селе выполнит ООО «РосСтрой». Компания признана победителем конкурса с ценовым предложением в 403,1 млн рублей. Стартовая цена контракта составляла 409,2 млн рублей. Заказчик – Комитет по строительству. Подрядчик обязан завершить работы не позднее 16 декабря 2016 года. Участок под строительство находится в Красносельском районе в северо-западной части квартала 6 города Красное Село в границах Кингисеппского шоссе и сквера с памятником М.Ф. Можайскому. Как следует из техзадания, размещенного на сайте госзакупок, здание будет двух-, трех-этажное, включающее библиотеку, хореографические классы, буфет, конференц-зал и т. п.**




ГЛАВСТРОЙ-СПБ

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ




ПАНОРАМА 360 Новый городской квартал рядом с историческим центром.

Проектная декларация на сайте panorama360spb.ru



СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА Жилой район на севере Санкт-Петербурга. 5 очередей введены в эксплуатацию.

Проектная декларация на сайте sevdol.ru



ЮНТОЛОВО Современный жилой район в северо-западной части Приморского района.

Проектная декларация на сайте yuntolovo-spb.ru

Отдел продаж
СПб, Финляндский пр., 4, БЦ «Петровский форт», 2 эт. атриум
Пн–Пт, 10:00-19:00

680-40-40

glavstroi-spb.ru
реклама

➔ В Кингисеппе на Фабричной ул. открылся новый деловой центр «РОССТРО». В этот же день на первом этаже центра начнет работать филиал ГБУ ЛО «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг» «Кингисеппский». Площадь, которую занимает МФЦ, – 440 кв. м. Заказчиком строительства, управляющей компанией и собственником торгово-офисного центра является финансово-промышленная группа «РОССТРО». Двухэтажное здание площадью 1450 кв. м – первая очередь современного комплекса, выполненного с применением новых строительных технологий в соответствии с требованиями по энергосбережению. В первой очереди делового центра на первом этаже разместились кафе и МФЦ «Кингисеппский», на втором – апартаменты и офисные помещения. Во второй очереди комплекса после завершения строительства откроются магазины и офисы.

➔ Комитет по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга получит в 2015 году дополнительно 800 млн рублей на покупку жилья для очередников. Такие поправки ко второму чтению проекта городского бюджета на будущий год утвердили депутаты Законодательного собрания. Из этой суммы около 100 млн рублей будет выделено на покупку квартир для детей-сирот. В рамках первого чтения на приобретение квартир в 2015 году предлагалось направить 2 млрд рублей, а в этом году на эти цели выделено 3,26 млрд рублей.

➔ В «Юбилейном» пройдут матчи турнира чемпионата мира по хоккею 2016 года. Для реконструкции спортивного комплекса необходимо около 500 млн рублей. Как сообщил председатель Комитета по физической культуре и спорту Петербурга Юрий Авдеев, «Юбилейный» соответствует всем требованиям Международной федерации хоккея. Арена вмещает 7300 зрителей. Комиссия, которая побывала в Петербурге, высоко оценила инфраструктуру и возможности Дворца спорта. «Единственное, арене требуется реконструкция. Мы уже получили от Федерации хоккея России техническое задание по модернизации Дворца спорта», – говорит чиновник. Между тем существующий в Петербурге Ледовый дворец не подходит под требования федерации. В Ледовом только один каток, тогда как в «Юбилейном» сразу четыре ледовых площадки.

Объекты ЮНЕСКО доверяют чиновникам

Максим Еланский / В Петербурге создается Координационный совет по сохранению объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Бизнес и общественные организации сомневаются в эффективности его деятельности и полагают, что структура будет излишне бюрократизированной и формальной. ➔

До конца этого года в Петербурге будет полностью сформирован Координационный совет по сохранению объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Об этом сообщил в рамках прошедшего на прошлой неделе форума PROUrban председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников Петербурга (КГИОП) Сергей Макаров. По его словам, к весне 2015 года совет определит основные задачи, следуя которым, и будет в дальнейшем работать.

Отметим, что соглашение о создании Координационного совета по сохранению объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО было подписано чиновниками Петербурга, Ленобласти и федерального Министерства культуры еще в конце октября этого года. Однако до последних дней ряд положений деятельности совета был не определен.

По словам Сергея Макарова, новый орган не будет дублировать контролирующие функции КГИОП, а займется конкретными задачами сохранения памятников культуры Петербурга и Ленобласти, попавших в реестр ЮНЕСКО еще в 1990 году. Они объединены в группу «Исторический центр Санкт-Петербурга и связанные с ним группы памятников», куда входят 36 компонентов и 86 элементов, расположенных на территории Петербурга и Ленобласти.

«Создаваемый в Петербурге Координационный совет – это стандарты ЮНЕСКО. Аналогичные структуры действуют во многих городах Европы. От того, как орган будет работать, во многом будет зависеть и состояние исторического центра Северной столицы в будущем», – отметил чиновник.

Глава КГИОП подчеркнул, что к весне 2015 года будет создана предварительная концепция плана управления историческими объектами. Она будет коррелировать с программой «Стратегия-2030».

Между тем представители бизнеса и общественные организации сомневаются в эффективности деятельности Координационного совета. Они полагают, что структура может быть излишне бюрократизированной и формальной.

По мнению вице-президента, управляющего Олега директора банка ВТБ Александра Ольховского, данному совету надо не только



Фото: Виталия Виноградова

Чинники уверены, что новая структура поможет сохранить исторический центр города

сохранять памятники, но и научиться управлять ими. «На мой взгляд, это можно сделать при помощи частного финансирования с соответствующими условиями и обременениями по их эксплуатации. Так давно делается в зарубежных странах, и надо этот опыт использовать и у нас. Главное, чтобы правила игры для бизнеса были понятными и прозрачными, а также позволяли извлекать прибыль из ведения деятельности в историческом центре города», – считает господин Ольховский.

Представители общественных организаций недоумевают, почему их не включили в совет. Они считают, что создаваемая структура несколько дискредитирует себя, раз в ее работе будут задействованы только чиновники. По словам координатора движения «Живой город» Дмитрия Литвинова, идея создания данного органа сама по себе хорошая. «Но главное, чтобы была отдача. Если чиновники просто будут периодически встречаться, что-то обсуждать, выносить какие-то декларации, то

это будет совершенно пустая структура. Раз в совет не взяли общественников, то важно, чтобы чиновники хотя бы обращали внимание на их идеи. Большинство из них – это готовые тезисы, которые можно включить в стратегический план сохранения исторических памятников ЮНЕСКО», – делает выводы градозащитник.

справка

➔ Объект ЮНЕСКО «Исторический центр Санкт-Петербурга и связанные с ним группы памятников» был принят в 1990 году. И стал первым в таком сегменте для страны. Изначально список компонентов и элементов, приложенный к номинационному дозе, включал 36 компонентов и 136 элементов.

Уважаемые читатели! Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»

01.12.2014

- Спецвыпуск к Съезду строителей
- Опрос к Съезду строителей
- Технологии и материалы: Рынок цемента
- Управление и рынок труда

08.12.2014

- Точки роста: Приморский район
- Проектирование промышленных и общегражданских объектов
- Технологии и материалы: Нерудные материалы

15.12.2014

- Приложение «Финансы и страхование»
- Технологии и материалы: Гидроизоляция

22.12.2014

- Новогодний спецвыпуск
- Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»

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

Строительный Еженедельник

ФОТООТЧЕТЫ НА ASNINFO.RU

Выставка

«Ярмарка недвижимости»

Дата и место проведения:
07.11.2014-09.11.2014,
Санкт-Петербург, КВЦ «ЭкспоФорум»



Производственная площадка

ЗАО «НПФ «Мик» (ГК «РосСтройИнвест»)

Дата и место проведения:
14.11.2014,
пос. Металлострой, Санкт-Петербург



Полные фотоотчеты с мероприятий смотрите на новостном портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)



РЖД ищет строителей вокзала в Сестрорецке

Михаил Немировский / ОАО «РЖД» привлекло Российский аукционный дом (РАД) для реализации на аукционе права строительства нового железнодорожного комплекса Тарховка в Курортном районе. Помимо вестибюля вокзала и билетных касс инвестор сможет построить здесь 7,2 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Инвестиции в проект могут составить 11 млн USD. ➔

Торги по продаже права на заключение инвестдоговора на реконструкцию здания железнодорожной станции Тарховка РАД проведет 23 декабря. Заявки принимаются с 17 ноября и до 19 декабря. Начальная цена лота – 820 тыс. рублей, торги пройдут в форме английского аукциона. Участок под застройку предоставляется сроком на два года.

Железнодорожная станция Тарховка расположена в курортном районе Сестрорецка между Финским заливом и озером Сестрорецкий разлив, рядом с дорогой к шалашу Ленина. Общая площадь участка – 13,4 тыс. кв. м, возможная площадь застройки – более 11 тыс. кв. м. На пятне в данный момент расположено здание вокзала площадью 146,1 кв. м, принадлежащее ОАО «РЖД». Эту постройку победитель торгов должен будет снести за свой счет. На этом месте будущий инвестор должен будет возвести вокзальный комплекс по обслуживанию пассажиров площадью 250 кв. м (вестибюль, залы ожидания и помещения касс) и парковку площадью 3,6 тыс. кв. м. При этом победитель торгов обязан передать новый

вокзальный комплекс ОАО «РЖД», далее монополист оформит их в собственность.

Согласно техническому заданию, инвестор обязан реконструировать посадочную платформу, длина которой в итоге должна составить не менее 220 м, ширина – 4 м. Платформа должна иметь два схода на полевую сторону и быть оборудована светодиодным освещением производства

По мысли железнодорожников, окупать инвестиции бизнес будет с помощью 7,2 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, которую по окончании строительства инвестор сможет оформить в собственность. Это будет продуктовый гипермаркет на 3 тыс. кв. м, гипермаркет DIY такой же площади, а также торговая галерея площадью 1,2 тыс. кв. м. По словам директора

Здание вокзального комплекса должно быть конструктивно отделено от коммерческих помещений

ООО «СветланаОптЭлектроника», в комплексе должна быть предусмотрена инфраструктура для маломобильных групп населения. В ТЗ также указано, что здание вокзального комплекса должно быть конструктивно отделено от коммерческих помещений. В случае если технические помещения комплекса соседствуют с коммерческими площадями, они должны быть разделены несущими стенами.

направления инвестиционного брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге Александры Смирновой, объем инвестиций в проект может составить около 11 млн USD.

Как заявляют в РАД, выставленный на продажу объект является очень перспективным предложением для инвесторов, покупатель получает возможность открыть прибыльный бизнес. «Благодаря выгодной локации объекты торговли и услуг будут

МНЕНИЕ



Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге:

➔ На данной территории расположен большой жилой массив, поэтому здесь целесообразно реализовать проект продуктового гипермаркета с товарами для дома, также будут пользоваться спросом рестораны быстрого питания. По нашим оценкам, основной покупательский поток будут формировать все-таки не пассажиры, а жители данного населенного пункта, приезжающие на машинах. Ставки аренды будут варьироваться от 650 до 850 рублей/кв. м/месяц.

пользоваться стабильным спросом за счет постоянного потока пассажиров и отдыхающих. Кроме того, инвестор решит важную социальную задачу – построй здание станции, отвечающее всем требованиям», – говорит Динара Усеинова, заместитель генерального директора ОАО «РАД».

«Не думаю, что можно рассчитывать на какой-то внешний спрос, все-таки объект призван обеспечивать пассажирооборот в Сестрорецк. Ставки должны быть невысокие, в пределах 500-600 рублей за 1 кв. м в месяц. Здесь могут разместиться магазины сопутствующих товаров, фудкорт, зоны отдыха», – считает Екатерина Лапина, вице-президент по управлению коммерческой недвижимостью АРИН.


АССОЦИАЦИЯ РЕАЛТОРОВ
Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Приглашаем риэлторские, строительные, управляющие компании, брокерские и юридические фирмы, банки, СМИ принять участие в XX Юбилейном Межрегиональном Ежегодном Конкурсе в сфере недвижимости «КАИССА-2014»



ЧТО ДАЁТ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:

- доказательство профессионализма и надёжности компании
- мотивация сотрудников и стимул к дальнейшему развитию компании
- PR-продвижение проектов и компании на рынке недвижимости
- усиление конкурентных преимуществ компании
- подведение итогов года

Торжественная церемония награждения победителей юбилейного конкурса состоится 11 декабря 2014 года в отеле «МОСКВА» (ресторан «МОСКВА»)

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



По вопросам участия:
тел./факс: (812) 310-25-01, (812) 310-26-43, (812) 334-12-39;
e-mail: sec@arspb.ru.

Сайт конкурса: **WWW.KAISSA-SPB.RU**

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:





ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '14

ДЕКАБРЬ 2014

✦ Екатеринбург ✦ Казань ✦ Нижний Новгород ✦ Тюмень
✦ Омск ✦ Москва ✦ Санкт-Петербург ✦ Самара

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ

+7 (495) 668 09 37 www.PROEstate.ru +7 (812) 640 60 70

информационные партнеры:



РЕКЛАМА

СРОЧНОЕ ОЧИЩЕНИЕ

Екатерина Костина / Российское правительство дает год на то, чтобы саморегулирование в строительстве доказало свою эффективность и очистило свои ряды от недобросовестных СРО. В противном случае строителям пророчат возврат к системе лицензирования. ➔

Этот вопрос стал ключевым на IX Всероссийском съезде саморегулируемых организаций в строительстве. В нем приняли участие 258 из 274 СРО, зарегистрированных на территории Российской Федерации.

Законодательный рывок

Первым с приветственным словом к делегатам съезда обратился министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень. Он отметил, что НОСТРОЙ и Минстрой ведут совместную работу по совершенствованию системы саморегулирования и развитию строительной отрасли в целом. Среди приоритетных направлений работы он назвал гармонизацию законодательства в рамках работы Евразийского союза, актуализацию еврокодов и разработку национальных приложений, совершенствование технического регулирования и системы госзакупок с учетом специфики строительной отрасли.

Михаил Мень сообщил, что 14 ноября Государственная Дума РФ приняла в трех чтениях поправки в Градостроительный кодекс РФ. «Мы совместно разработали этот законопроект, который направлен на усиление контроля СРО за несоблюдением норм законодательства, то есть на борьбу с «коммерческими» саморегулируемыми организациями. Пока система не работает в той мере, в которой следовало бы. Принятые поправки в Градостроительный кодекс позволят НОСТРОЙ обращаться к Ростехнадзору с просьбой об исключении из реестра тех или иных участников процесса, нарушающих законодательство РФ. Самый важный момент – будет единый реестр, включающий не только СРО, но и их членов», – рассказал министр строительства и ЖКХ.

Михаил Мень подчеркнул, что накануне избрания Николая Кутяна в президенты НОСТРОЙ состоялась совместная встреча с Дмитрием Козаком, первым заместителем председателя Правительства РФ, где было принято решение, что через год будут подводиться первые результаты работы института саморегулирования. «Нам бы хотелось, чтобы ситуация с коммерциализацией СРО изменилась. В противном случае мы будем обращаться к руковод-



ству страны с предложением вернуться к лицензированию. Мы ставим отчетный период – конец 2015 года», – прокомментировал господин Мень. Он отметил, что хоть ему по духу близки и понятны элементы саморегулирования, но понять, как они реализуются на практике, он стал сторонником консервативных мер регулирования, таких как лицензирование. «Тем не менее еще раз подчеркиваю, что надежда не потеряна, давайте за год изменим ситуацию. У саморегулирования есть «звездный час», то есть шанс доказать, что оно эффективно работает в нашей стране», – заключил он.

Данное мнение полностью разделяет Александр Алешин, руководитель Ростехнадзора. По его словам, институтом саморегулирования достигнуты многие успехи за пятилетний период своего существования, но задачи повышения качества и безопасности работ пока реализованы не полностью. «Ростехнадзор фиксирует серьезные нарушения, надеюсь, что корректировки Градкодекса позволят существенно повысить ответственность СРО, усилить контроль за деятельностью

своих членов, что улучшит качество работы на строительном рынке», – заключил Александр Алешин.

В свою очередь, Алексей Русских, председатель Комитета Государственной Думы РФ по строительству и земельным отношениям, прокомментировал ситуацию так: «Законопроект, который направлен на борьбу с коммерциализацией СРО, всколыхнул все строительное сообщество, но добросовестным его членам опасаться нечего. Коллеги, вы наделяетесь полномочиями делать вывод, кто в ваших рядах является нарушителем, из-за кого страдает репутация всей отрасли, достойна ли та или иная организация вступить в ваши ряды. Вводимые законом изменения являются достаточно серьезным правовым инструментом. Надеюсь, что вы распорядитесь делегированными вам полномочиями разумно, на благо строительной отрасли».

Со своей стороны, Елена Николаева, заместитель председателя Комитета Государственной Думы РФ по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству, констатировала, что еще полгода назад у нее было тревожное ощущение,

что институт СРО находится в сложном состоянии, и не было твердой уверенности, что у него есть светлое будущее. Сейчас ситуация изменилась, и благодаря корректировке законодательства запустится система самоочищения всего института.

Ответные шаги

Николай Кутяня, президент НОСТРОЙ, в своем обращении к делегатам съезда рассказал о важных задачах, которые стоят перед профессиональным сообществом, и о том, благодаря каким действиям саморегулированию удастся отстоять свои позиции.

Он отметил, что сегодня профессиональное сообщество делает первый шаг – отвечает на вызов государства по поводу «коммерческих» СРО. «Без решения этой проблемы само существование саморегулирования в строительстве невозможно. Благодаря поправкам в Градкодекс РФ государство передало нам ряд возможностей. В законопроекте прописана новая структура принятия и исключения членов НОСТРОЙ в реестр СРО. Теперь это будет происходить с участием национального объединения. Любой организации необходимо подать документы в совет НОСТРОЙ, где они будут рассмотрены. После этого пакет документов передается в Ростехнадзор с нашей резолюцией. Мы получаем возможность проверить достоверность данных. После окончательного принятия этого законопроекта Советом Федерации и Президентом РФ нам с Ростехнадзором необходимо совместно разработать несколько документов, регламентирующих прием, исключение, ведение реестра строительных компаний – участников СРО. Надеюсь, что эти документы мы сможем подготовить для предложения Ростехнадзору и министерству буквально в ближайшее время», – прокомментировал ситуацию Николай Кутяня.

Еще одним важным вопросом он считает подготовку законопроекта, связанного с отделением торгов в строительном подзаконе, в который, по его словам, нужно обязательно включить предквалификационные компаний. Кроме этого, Николай Кутяня считает важным решить вопрос о введении отрасли малоэтажного строительства в саморегулирование. Немаловажной, по мнению президента НОСТРОЙ, является разработка основных направлений деятельности объединения на 2016-2017 годы.

Кроме этого, в рамках Всероссийского съезда НОСТРОЙ состоялись выборы в совет Национального объединения строителей – от Санкт-Петербурга была поддержана кандидатура Кирилла Иванова, директора СРО НП «РОССОДОРМОСТ». Также на съезде была утверждена смета на 2015 год.

МНЕНИЕ



Сергей Петров, координатор НОСТРОЙ по СЗФО, депутат ГД РФ:

➔ – Важной задачей является усиление контроля в области саморегулирования в строительстве. Мы по-прежнему возлагаем надежды на этот институт и уверены, что те поправки, которые внесены в Градостроительный кодекс РФ и приняты Государственной Думой и, без сомнения, будут одобрены Советом Федерации и Президентом РФ, позволят СРО доказать свою жизнеспособность и эффективность. Вводимые законом изменения являются достаточно серьезным правовым инструментом и позволяют профессиональному сообществу самостоятельно решать, кто достоин быть в рядах НОСТРОЙ, а кто очерняет репутацию объединения и должен быть исключен из него.



Анна Леонова, исполнительный директор НП СРО «Строительный комплекс Вологодчины», член совета НОСТРОЙ:

➔ – Поправки, которые приняты Государственной Думой РФ в Градостроительный кодекс РФ, давно назрели. Я неоднократно говорила, что пора от политики пряника переходить к политике кнута, которая очень востребована в сложившейся ситуации. Со своей стороны, я воспринимаю «на ура» данный законопроект.



Николай Кутьин: «Наша цель – ликвидировать недобросовестные СРО, а не разрушить строительный рынок»

Екатерина Костина / Президент НОСТРОЙ Николай Кутьин в интервью газете «Строительный Еженедельник» отметил, что он оптимистично смотрит на дальнейшее развитие саморегулирования в строительстве, а тот конструктивный диалог, который сложился между Минстроем РФ и национальным объединением, поможет вывести рынок строительного подряда на новый качественный уровень. ➔

– Государство дало саморегулированию в строительстве год, чтобы доказать свою эффективность, в противном случае будет возвращено лицензирование. Какие конкретные шаги будут приняты НОСТРОЙ, чтобы этот институт продолжил свое существование?

– Я не буду скрывать, что мы еще весной договорились, что система саморегулирования требует обновления. К сожалению, используя прорехи в законе, некоторые недобросовестные СРО решили, что здесь возможен бизнес, и начали торговлю допусками. Чтобы решить эту проблему, нам нужна была помощь законодателей. Они нас услышали. Подготовленный законопроект поправок в Градостроительный кодекс РФ был утвержден Государственной Думой РФ в трех чтениях и поступил в Совет Федерации. Закон поможет нам в борьбе с недобросовестными СРО. В частности, процесс внесения в реестр новых СРО и исключения из него недобросовестных членов будет учитывать мнение самого сообщества строителей. В итоге Ростехнадзор и НОСТРОЙ, находясь в партнерских отношениях, будут принимать совместные решения о включении или об исключении из реестра саморегулируемых организаций. Это позволит нам в ближайшее время стабилизировать отношения между системой саморегулирования и государством. Более того, у нас есть оптимистические настроения, связанные с дальнейшей передачей некоторых государственных функций системе саморегулирования.

Подчеркну, что сегодня важнейшим для НОСТРОЙ, Ростехнадзора и Минстроя является процесс налаживания контроля СРО за деятельностью своих членов – строительных компаний. Мы знаем, что государственный заказчик сегодня не удовлетворен качеством выполняемых работ. Наведение порядка на строительном рынке приведет к тому, что останутся только добросовестные строительные компании. Это будут надежные члены системы саморегулирования, и вместе с ними мы сможем пойти дальше. Главный вопрос, подчеркну, в качественной работе СРО со строительными компаниями.

– Получается, что проблема «коммерческих» СРО очень быстро пере-



Сегодня важнейшим для НОСТРОЙ, Ростехнадзора и Минстроя является процесс налаживания контроля СРО за деятельностью своих членов – строительных компаний

идет в область предквалификации компаний, участвующих в госзаказе?

– Да. Именно для этого НОСТРОЙ готовит проект закона о государственных торгах в области строительного подряда. Мы эту работу начали 1,5 месяца назад, в ближайшие две недели доработаем первичный вариант, который предложим для дальнейшего обсуждения. В декабре надеемся вовлечь в эту работу федеральные органы власти и постепенно перейти к возможному принятию этого законопроекта, который позволит решить вопрос о прекра-

щении бесконтрольного снижения цены и построения на этом решения заказчика о выборе подрядчика. Мы должны включить предквалификацию, то есть описание подрядчика и его возможностей. Мы законодательно ставим заслоны для тех недобросовестных коммерсантов, которые через систему саморегулирования захотят строить бизнес. Любой строительной компании, которая выходит на договор строительного подряда, нужно будет представить документы предквалификации. Законопроект вводит обязанность СРО на

местах выдавать такие предквалификационные заключения. Состав этих документов сейчас обсуждается. Главное – это вопрос информационной открытости. Мы должны делать так, чтобы любой заказчик, любой гражданин мог посмотреть в открытом доступе в Интернете все данные о компаниях.

– Сколько в НОСТРОЙ сегодня недобросовестных СРО и когда начнется их зачистка?

– Во-первых, я бы не назвал это зачисткой. На рынке существуют не только открыто недобросовестные организации, но и те СРО, что просто «хулиганят» и еще способны исправиться. Закон заставит такие СРО войти в круг нормальных, всеми уважаемых.

Мы примерно прикидывали, и у нас получается до 20 организаций явно коммерческого толка. Есть около 10 организаций, которых мы вообще не можем найти – ни по адресам, ни по телефонам. Раз зарегистрировавшись, они исчезли. По этим организациям, конечно, будут проведены первые проверки как со стороны НОСТРОЙ, так и со стороны Ростехнадзора. По итогам проверок можно будет делать заключение.

После того как поправки в Градостроительный кодекс будут окончательно приняты Советом Федерации и Президентом РФ, нам нужно подготовить, обсудить на региональных конференциях и принять регламентирующие документы, которые будут описывать процедуры проверок, принятия и исключения СРО из реестра. Дальнейшая работа будет состоять из двух этапов. На первом нужно оповестить членов недобросовестной СРО. У нас же нет цели обрушить строительный рынок, у нас есть цель разобраться с «коммерческими» СРО. Строительные компании, участвующие в этих СРО, могут самостоятельно переизбрать руководство организации и работать дальше добросовестно. Если у них это не получится, то тогда мы переходим ко второму этапу, связанному с исключением СРО из реестра. Окончательное решение в этом вопросе принимает государство в лице Ростехнадзора, но по рекомендации совета НОСТРОЙ. Последний будет учитывать мнение окружных региональных конференций.

МНЕНИЕ



Александр Шолов, исполнительный директор СРО НП «Стройбизнесинвест»:

➔ – На мой взгляд, принятые поправки в Градостроительный кодекс положительно повлияют на остановку процесса коммерциализации саморегулируемых организаций в строительстве. Пока конкретного прецедента исключения недобросовестной СРО из НОСТРОЙ не было, возникает много вопросов, которые еще предстоит решить. Я считаю, что важна в первую очередь информационная открытость каждой отдельной СРО. На сайте любой саморегулируемой организации должна быть размещена информация по объемам взноса в компенсационный фонд, о времени выплат, платежных документах, договор на страхование, протокол проверок своих членов. Отсутствие такой информации уже бросает тень на саморегулируемую организацию и является первым звоночком для проверяющего НОСТРОЙ.



Василий Мурашкин, исполнительный директор СРО НП «Союз профессиональных строителей»:

➔ – IX Всероссийский съезд НОСТРОЙ прошел в рабочей обстановке. Тот диалог, который намечался между Министерством строительства и ЖКХ и Национальным объединением строителей, – это то, чего искала как одна, так и другая сторона. Конструктивный диалог всегда лучше. Я вполне удовлетворен теми решениями, которые были приняты в рамках всероссийского съезда, и уверен, что дальнейшая работа государства и профессионального сообщества благотворно скажется на развитии строительной отрасли.



ОАО Спецтрест № 27: быть лучшими

Накануне своего юбилея генеральный директор ОАО Спецтрест № 27 Валерий Атрашевский рассказал «Строительному Еженедельнику» о том, как компания выдержала трудные, но «веселые» 1990-е и как компания работает сейчас. ➔

– Валерий Васильевич, каков ваш первый профессиональный опыт? Почему вы связали свою карьеру со стройкой?

– Все руководство треста, и я в том числе, – это ребята, как говорят, «от сохи». Вырос в рабочей семье из белорусского леспромхоза. С детства узнал, что такое труд, и всегда старался подходить к делу ответственно, понимая, что иначе нельзя. Если не отдаешь всего себя работе – ничего не получится. Со школьной скамьи всегда старался быть первым: был старостой класса, председателем совета пионерской дружины, комсоргом школы. После окончания школы успешно поступил и закончил Ленинградскую лесотехническую академию, где мы учились вместе с моим хорошим другом, а сегодня моим заместителем, Анатолием Андреевичем Швецом. Вместе мы выступали за сборную академии по велоспорту, которая в 1970-1980 годах была одной из сильнейших команд среди вузов СССР. Стали мастерами спорта, неоднократными чемпионами Ленинграда и призерами всесоюзных соревнований. В 1977 году пришел в Спецтрест № 27, где я работаю практически с момента основания. Начал свой трудовой путь с рабочего, так как понимал, что не могу сразу пойти мастером на участок, не зная специфики работы, коллектива, рабочего языка. Более того, человека со стороны на руководящую должность бригада просто не примет. Год-полтора я отработал рабочим в бригаде и многому научился. Потом стал мастером, прорабом, начальником участка, заместителем главного инженера, и, наконец, в 1989 году трудовой коллектив выбрал меня управляющим треста.



– За годы руководства трестом не задумывались ли о смене работы или рода деятельности?

– Как-то раз мне предлагали выдвинуть свою кандидатуру в депутаты ЗакСа, но я отказался и сейчас об этом не жалею. Во-первых, у нас отличная команда, которая собралась под знаменем треста, без нее не было бы славы истории компании. Я считаю, что мне в мои 65 лет в этом плане ничего не стоит. У нас есть сплоченный коллектив и крепкая компания.

– Какие самые яркие моменты трудовой деятельности можете вспомнить?

– Прежде всего мне вспоминаются три ярких момента, связанных с переходным периодом в жизни нашей страны. Это 1990-е годы, о которых многие не любят вспоминать, но забывать их тоже неправильно, это была школа жизни для всех. В это время с работой, с новыми заказами было тяжело, и в этой ситуации нашей главной задачей было сохранить коллектив. Мы понимали, что если отправить коллектив в неоплачиваемые отпуска на 3-4 месяца, то часть специалистов уже не вернется. В итоге мы арендовали совхозное поле и всем трестом, начиная от рабочих и заканчивая руководителями, трудились на морковном поле, где должны были посадить морковь, ухаживать за ней, а затем собрать урожай. У нас была дневная норма, были рекордсмены. Этот период мы прожили дружно, весело и достойно. Оплату по договору с совхозом мы получали морковью, капустой, свиной и курой. В результате продуктами питания был обеспечен каждый работник. Отмечу, что это время было эпохой бартера, и рублевой оплаты наших работ не было. Заказчики были вынуждены расплачиваться с нами тем, что имели: полушубками, ножницами, чайниками, телевизорами, видеомагнитофонами, мазутом и т. д. В 1995-1996 годах ситуация на стройке начала исправляться, но была еще далека от идеальной. Появилась работа, начал формироваться рынок, но финансовая составляющая все еще отставала, появились зачеты за выполненные работы в виде долевого участия в строительстве жилья. То есть оплату нашей работы мы получали в виде квартир. Для нас это было в новинку. Мы просто не понимали, что нам делать с этими квартирами – как и кому их продать, чтобы выручить деньги

справка

ОАО Спецтрест № 27 было создано 1 февраля 1977 года на базе старейших строительных управлений: УНР-425, 422, 427, треста «Электромонтаж-55» и УНР-38 «Стройтреста № 20» в составе «Главленинградстроя» по монтажу лифтов и производству электромонтажных работ на строящихся объектах города и области. В 1992 году согласно плану приватизации трест реорганизован в открытое акционерное общество. За годы своей деятельности ОАО Спецтрест № 27 участвовало в строительстве более 5 тыс. объектов в разных районах города Санкт-Петербурга, области и других городах СНГ. Сегодня ОАО Спецтрест № 27, несмотря на рост конкуренции, не утратило своих позиций и даже сохранило лидирующее положение в Санкт-Петербурге среди субподрядных орга-

низаций. ОАО Спецтрест № 27 является членом НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», НП «Объединение проектировщиков», членом Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой» и Союза строительных объединений и организаций.

С 1995 года включен в состав пяти тысяч ведущих российских предприятий с присвоением статуса «Лидер российской экономики». В 1999 году по результатам III Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию Спецтрест № 27 включен в рейтинг 130 лучших организаций – лидеров строительного комплекса России и награжден дипломом I степени, в 2000 году – I степени, в 2006-м – III степени, в 2007-м – II степени.

Сегодня на предприятии трудятся около 200 человек.

Предприятие располагает двумя производственными базами: «Красина» и «Парнас». На первой располагаются: – цех по производству металлоконструкций, коробов, коробок, заготовок для электро- и лифтомонтажного производства; – цех по производству трубных узлов для монолитного домостроения; – складские помещения для хранения готовой продукции, электроплит, электрических аппаратов, расходных материалов.

Вторая база используется для приемки, складирования и хранения лифтового оборудования, имеет железнодорожную ветку от станции «Парнас» с козловым подъемным краном. В последние годы

трест расширил сферу своих интересов. В 2013 году запущен в эксплуатацию цех по производству трубки ПНД и ПВД. Были образованы новые производственные участки:

- устройства наружных сетей и оборудования до 10 кВ;
- слоботочный (прокладка внутренних и наружных линий связи, радио, телевидения, устройств систем охранной сигнализации, видеонаблюдения, домофоны, системы АПЛЗ и пожаротушения);
- строительно-отделочных работ на лифтах;
- монтажно-заготовительный (полностью обеспечивает заготовками электромонтажное производство);
- автотранспорта;
- сервисного обслуживания лифтов;
- электроизмерительная лаборатория.

цитата



– Наш девиз – быть лучшими.
И у нас это прекрасно получается.
Мы делаем то, что любим, и за это дело любит нас.

Валерий Атрашевский,
генеральный директор ОАО Спецтрест № 27

цифра



38 лет

ОАО Спецтрест № 27 работает на строительном рынке. Сдано в эксплуатацию более 5 тыс. объектов



и выдать зарплаты. Но мы смогли реализовать эти квартиры, выручить деньги и двигаться дальше.

– Были ли те, кто не выдержал и покинул организацию?

– Разумеется, без потерь пройти эти годы не удалось. Слабые уходили, но основной костяк треста сохранился. Хотя в это трудное время некоторые начальники задумывались о том, чтобы стать самостоятельными и выйти из треста. Настал момент, когда я собрал своих директоров и сказал: кто хочет – уходите, но вместе нам легче будет выстоять. Народ мне поверил, и основной коллектив треста сохранился.

– Как сейчас обстоит дело с объемами работ?

– Объемы работ позволяют нам полностью загрузить производство и специалистов. Объемы растут из года в год, что позволяет нам уверенно смотреть в будущее.

– Планируете ли участвовать в программе капремонта многоквартирных домов?

– Сегодня мы уже участвуем в работах по замене слаботочных сетей. Кроме того, мы планируем участвовать в тендерах по замене лифтов, в программах реновации жилья и капитального ремонта многоквартирных

домов. Мы очень хотим поработать на бюджетном строительстве – для нас это возможность диверсификации бизнеса.

– Какие требования предъявляете к своим специалистам? И как обстоит дело с кадрами?

– Наши работы в сфере электромонтажа, слаботочных сетей и монтажа лифтового оборудования требуют высокой квалификации. Это одни из самых сложных технических специальностей на стройке. Поэтому наши рабочие и руководители регулярно сдают экзамены и проходят переподготовку. Принимая в штат новых рабочих, мы отправляем их в инженерные центры на обучение. У нас очень развит институт наставничества – мы не бросаем молодежь и прикрепляем к ним ответственных наставников, помогаем и направляем их, то есть создаем все условия, чтобы молодые специалисты оставались в тресте. В итоге те специалисты, которые прошли нашу школу, остаются в профессии навсегда.

– Какой средний возраст специалистов по вашей организации?

– Около 40 лет, но средний возраст уменьшается. К нам приходят молодые, талантливые и очень амбициозные ребята. В то же время старшее поколение остается преданным родному тресту. Мне 65 лет,

моим заместителям – 67 и 60 лет, но мы не замечаем своего возраста, мы полны сил и желаем работать на благо треста.

– Транслируете ли опыт молодому поколению и готовите ли себе преемника?

– Последователи у нас, безусловно, есть, и мы передаем им тот огромный опыт, который, в свою очередь, получили у наших учителей. Что касается преемника, то бразды правления трестом я пока передавать в молодые руки не готов. Я еще молод душой и телом и готов послужить родному тресту.

– Вы считаете себя новатором или консервативным?

– Я считаю, что без консерватизма не может быть новаторства. Нам удается двигаться вперед прежде всего потому, что мы стоим на плечах наших предков. И без накопленного опыта и традиций мы не смогли бы успешно проработать на рынке в течение 38 лет. Трест растет с каждым годом, мы развиваем новые направления производства, ищем новые точки приложения труда. Стоя на месте, любая река превращается в болото – мы помним про это и не останавливаемся ни на миг. Наш девиз – быть лучшими. И у нас это прекрасно получается. Мы делаем то, что любим, и за это дело любит нас.

основные заказчики

ООО «Строительное управление – ГС»,
ОАО «ИПС-2», ООО «СК «НАВИС», ООО «ССМ
Строй», ООО «Сэтл Сити», ЗАО «Фирма
«Петротрест-Монолит», ЗАО «УНИСТО»,
ООО «Монолит», ООО «Норманн-Строй»,
ООО «ЛСР. Строительство – Северо-Запад»,
ЗАО «Северный город», ЗАО «СМУ-2»,
ООО «Лифтек», ЗАО «ПРОММОНОЛИТ»,
ИСК ООО «Невская недвижимость». ТСК и ЖСК
Выборгского, Калининского и Приморского рай-
онов Санкт-Петербурга, Всеволожского района
Ленинградской области и т. д.

награды

Работники ОАО Спецтрест № 27 были награждены государственными и ведомственными наградами:

– звание «Заслуженный строитель Российской Федерации» присвоено генеральному директору В.В. Атрашевскому, заместителю генерального директора П.А. Иголкину, бригадирам В.П. Смирнову и В.Е. Сорокину;
– орден за «Заслуги перед Отечеством» II степени получили ведущий инженер СДО З.С. Острецова и бригадир Е.Е. Бубнов;
– медаль «За трудовую доблесть» получил бригадир электромонтажников В.П. Смирнов;
– звание «Почетный строитель России» присвоено Ю.А. Пшеничному, В.В. Атрашевскому, А.В. Будаеву, В.П. Перову, И.М. Тихомирову, Р.А. Бутыло, В.В. Сидорову, А.И. Бычковскому, В.Е. Сорокину, Ю.Ф. Сердюк, В.Л. Довженко, Г.Н. Барановой, П.А. Кононову, А.М. Митясову, А.А. Швещу, Н.Н. Юнни, С.А. Воронову, В.М. Миллеру, В.И. Чуприну.
В период с 1998 по 2014 годы удостоены государственных и ведомственных наград 246 работников.

28 ноября исполняется 65 лет Валерию Васильевичу Атрашевскому, генеральному директору ОАО Спецтрест № 27, заслуженному строителю Российской Федерации.

Дорогой Валерий Васильевич!

Примите наши искренние поздравления в день Вашего юбилея!

На протяжении многих лет Ваши неиссякаемая энергия, умение двигаться к поставленной цели, высокий профессионализм и компетентность в решении задач вызывают уважение каждого, кому довелось общаться с Вами!

В Вас сочетаются навыки чуткого человека и ответственного руководителя, а Ваша целеустремленность является примером для подражания!

Пусть и в дальнейшем Ваши блестящие организаторские способности, огромная работоспособность позволяют успешно решать самые сложные вопросы и принимать верные решения!

От всей души желаем Вам счастья, бесконечной энергии, крепкого здоровья! Пусть Вас всегда окружают надежные партнеры, верные друзья и близкие люди!

Коллектив ОАО Спецтрест № 27



СПЕЦТРЕСТ №27

196084, Санкт-Петербург,
Московский пр., 106
Тел.: (812) 388-18-79, 388-34-43
Факс: (812) 388-33-02
www.spectrest27.ru
info@spectrest27.ru



АСН ИНФО
Агентство строительной информации

НОВОСТИ

К «Лахта-центру» привяжут канат

Николай Волков / Канатная дорога, которая должна соединить Васильевский остров со стадионом на Крестовском острове, может быть продлена до «Лахта-центра».

На прошлой неделе в рамках на совещания по подготовке к чемпионату мира по футболу 2018 года председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Ирина Бабюк заявила, что у проекта строительства канатной дороги от Васильевского острова к стадиону на Крестовском острове появился новый инвестор. Им, по словам госпожи Бабюк, выступит «Газпром соинвест», который до конца текущего месяца рассмотрит целесообразность своего участия в проекте.

Проект канатной дороги к чемпионату мира по футболу предполагает строительство сообщения от Васильевского острова к Крестовскому, протяженность надводных участков должна составить 870 и 946 м. Объем инвестиций в проект оценивается приблизительно в 7,3 млрд рублей. Всего планируется разместить 18 кабин, каждая из которых вмещает 35 человек. Со стороны города требуется сформировать предложения по земельным участкам, пригодным для размещения опор канатной дороги и сопутствующей инфраструктуры, для того чтобы повысить окупаемость проекта. На них можно будет построить рестораны, торговые центры и гаражи. По заверениям председателя Комитета по инвестициям, инвестор готов полностью профинансировать проект, но предлагает продлить дорогу в Приморский район - до строящегося «Лахта-центра».

Впрочем, в самом «Газпром соинвест» эту информацию не подтвердили. «Компания не является инвестором этого проекта. Проект канатной дороги рассматривался, но решение об участии в нем не было принято», - сообщил представитель «Газпром соинвест».

Всего же для обеспечения транспортной доступности к будущему стадиону реализуется несколько проектов. Строится транспортная развязка на пересечении Пулковского шоссе и Дунайского пр. Ведется работа по продлению Невско-Василеостровской ветки метрополитена до станции «Улица Савушкина», включая станцию «Новокрестовская», расположенную рядом со стадионом. Кроме того, к чемпионату планируется провести капитальную реконструкцию Тучкова моста. Ведутся работы по продолжению наб. Макарова до Адмиралского проезда и ЗСД со строительством моста через Смоленку. Запланировано также строительство моста через остров Серный. В 2016 году будет открыт центральный участок ЗСД. Для пассажирских перевозок Комитет по транспорту к 2017 году приобретет 65 автобусов повышенной вместимости, будут закуплены новые вагоны метро для Невско-Василеостровской линии.

Интервью

Андрей Василенко: «Страхование ответственности – подушка безопасности от рисков незавершения проекта»

Страхование ответственности застройщиков пользуется все большим спросом. Так считает генеральный директор ООО «Страховая компания «Советская» Андрей Василенко. В беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Максимом Еланским он рассказал, что страховой продукт действительно способен снизить количество проблемных дольщиков. ➔

– Андрей Викторович, обязательное страхование гражданской ответственности застройщиков было запущено в начале этого года. Можно ли подвести какие-то предварительные итоги действия этого продукта?

– На сегодняшний день можно констатировать, что данный вид страхования оказался востребованным на рынке строительных услуг. И это несмотря на то, что некоторые эксперты изначально высказывали свои опасения, что такой продукт

– А как, по-вашему, относятся к данному обязательному виду страхования сами застройщики?

– Строительные компании, с которыми мы сотрудничаем, а это организации Петербурга, Москвы, других регионов, – весьма положительно. Их клиент защищен страховым полисом, а значит, доволен. Считаю, что для дольщиков страхование ответственности – подушка безопасности от рисков незавершения проекта.

– Что можно считать страховым случаем? Были ли какие-то прецеденты по выплатам?

– Страховым случаем является неисполнение или ненадлежащее исполнение застройщиком обязательств по передаче жилого помещения по договору долевого строительства. Сама же ответственность страховщика наступает со дня государственной регистрации договора об участии в долевом строительстве и действует до предусмотренного им срока передачи застройщиком жилого помещения дольщику. Каких-либо прецедентов по страховым выплатам в нашей компании не было.

Страховые тарифы зависят от репутации строительной компании, ее устойчивости на рынке и множества других нюансов

не сможет полноценно быстро заработать. Отмечу, что его запуск потребовал существенной доработки процессов внутри компании. Также была проведена серьезная работа по координированию взаимодействий всех участников процесса.

Считаю, что в настоящее время технологии реализации данного вида страхования отлажены и полностью соответствуют требованиям Федерального закона № 214-ФЗ. Даже при возникновении каких-либо изменений, будь то поправки в законы или выход новых нормативов, наша компания сможет перестроиться и адаптироваться к новым условиям работы в короткие сроки.

– На ваш взгляд, почему некоторые страховщики не развивают данный вид страхования?

– В первую очередь это объясняется серьезными требованиями к деятельности страховой компании, решившей развивать данный продукт. В частности, Центробанк как регулятор требует от страховщика ответственности застройщиков срок работы на рынке не менее пяти лет. Также по требованию ЦБ страховщик в соответствии с законодательством РФ о страховании должен быть финансово устойчивым как минимум последние шесть месяцев. Кроме того, собственный капитал страховой компании должен быть не менее чем 400 млн рублей, в том числе уставный капитал в размере не менее чем 120 млн рублей. Все это является сдерживающим фактором для выхода большого числа страховых компаний на рынок страхования дольщиков.

– Как формируется страховой тариф для строительной компании?

– Страховые тарифы зависят от множества нюансов. В частности, от репутации строительной компании на рынке, ее устойчивости, количества участников долевого строительства на страхуемом объекте. Наша компания разработала собственную методику оценки риска, которая позволяет предложить застройщику индивидуальные условия страхования.

– Как вы относитесь к такому формату ответственности застройщиков, как банковская гарантия?

– Любой вариант обезопасить участников долевого строительства положительно сказывается на всей отрасли. Банковская гарантия, как и страхование дольщиков, – это один из способов защиты участников долевого строительства. Поэтому мы относимся ко всем альтернативам страхового продукта исключительно положительно и считаем, что они также должны развиваться.



кредиты

Проектное финансирование сходит на нет

Роман Русаков / Ухудшение внешнеполитической и экономической ситуации в стране негативно сказалось на рынке кредитования строительных проектов, в частности усложнились процедуры согласования и защиты проектов перед банком и выросли ставки по кредитам. ➔

Как правило, девелоперские проекты долгосрочные и являются довольно рискованными в условиях сегодняшней административной неопределенности и политической ситуации, из-за чего довольно сложно оценить риски. Проектное финансирование банками осуществляется только после получения разрешения на строительство, и многие финансовые учреждения начинают выделять средства только после начала стройки. В связи с этим девелоперу сейчас крайне сложно получить финансирование, например, на этапе предпроектных подготовок: надо либо искать соинвестора, либо вкладывать собственные средства.

Сергей Левчук, генеральный директор ЗАО СК «РосСтрой» в составе ГК «СУ-155», уверен, что в сфере жилищного строительства практика проектного финансирования практически сошла на нет. «Сейчас и застройщики, и банки предпочитают этой схеме кредиты на исполнение оборотных средств», – говорит он. И добавляет: «Самая распространенная схема финансирования сейчас такова: взять свои оборотные средства, на старте вложить, по ходу продаж восполнить. По этому принципу работает и ГК «СУ-155»: вкладывая собственные средства вместо кредитных, мы снижаем издержки и, следовательно, можем строить жилье дешевле».

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк считает, что западные санкции могут повлиять на финансирование застройщиков только с точки зрения нестабильности ситуации: стоимость денег дорожает, следовательно,



финансирование проектов тоже увеличивается в цене. «Это заметно по сравнению с прошлым годом, ЦБ повышает ставки, и все банки увеличивают свои ставки как минимум на 1-2%. Безусловно, через несколько десятилетий мы придем к европейским видам финансирования, но говорить об этом еще слишком рано. В России нет законодательных и исполнительных механизмов, а судебная система и система

контроля должна быть на должном уровне», – сокрушается господин Вовк.

На текущий момент в среднем кредитование строительных фирм происходит под 20-22%, и это не предел. «Стоит отметить, что сегодня для банков очень важно наличие положительной кредитной истории у девелопера и ряда реализованных проектов», – говорит Денис Радзимовский, генеральный директор ESTY.

Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, добавляет: «Сейчас мы наблюдаем существенное сокращение объемов проектного финансирования. В связи с этим девелоперы, а также собственники земельных участков стали все чаще прибегать к форме сделок, при которой владелец участка предоставляет землю, а девелопер непосредственно возводит проект. Такая схема позволяет не привлекать заемные средства банка. Собственник земли при этом получает не денежный поток, обесценивающийся в кризисный период, а прогнозируемый объем недвижимости».

МНЕНИЕ



Роман Розенталь,
генеральный директор компании Mirland Development Corporation:

➔ – Вопрос, получит или не получит застройщик финансирование, будет зависеть от целого ряда факторов, и условия сейчас ужесточились. Темпы кредитования реального сектора экономики снижаются. Но несмотря на это, финансировать строительство менее рискованно, чем другие отрасли, так как при кредитовании в залог идут реальные активы.

Схемы одинаковы, сроки – разные

Роман Русаков / Срок возврата кредитов по жилым проектам может быть в два раза короче срока возврата кредитов в коммерческую недвижимость. Поэтому неудивительно, что во время кризисов в первую очередь замораживаются именно проекты в области торговой и офисной недвижимости.

Схемы кредитования проектов жилой и коммерческой недвижимости практически не отличаются, скорее, существуют различия в документации и защите ее перед банком. Павел Гуменник, руководитель управления организации финансирования Set Group, рассуждает: «Доходная часть проекта коммерческой недвижимости генерируется только после ввода объекта в эксплуатацию, когда инвестор приступает к сдаче помещений в аренду. Жилая недвижимость может обеспечивать

возвратность и обслуживание долга одновременно с началом строительства. Ситуация несколько выравнивается, если инвестор продает офисные помещения на стадии строительства, а не оставляет их для последующей сдачи в аренду, однако спрос на жилье ошутимо выше, и, как следствие, темпы продаж тоже выше».

Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besag, говорит, что кредитные организации гораздо охотнее предоставляют займы для строительства объектов жилой недвижимости, нежели коммерческой. Дело в том, что жилые проекты требуют меньшего финансирования, поскольку продажи на них начинаются раньше. Это позволяет девелоперу использовать средства дольщиков. Таким образом, риски для банков минимальны.

Если рассматривать рынок загородной недвижимости, то он до сих пор не оправился от кризиса 2008 года, когда значительно просел. Поэтому кредитование этого рынка сегодня практически не ведется. «На строительство городского жилья финансирование получить легче, чем на возведение загородного, поскольку риски городских проектов более понятны. При строительстве объектов коммерческой недвижимости такого рода партнерства с дольщиками нет, поскольку продажи в них начинаются, лишь когда объект введен в эксплуатацию», – поясняет госпожа Смирнова. В целом, говорят эксперты, можно сказать, что средний срок реализации жилого проекта с учетом возврата кредита составляет три года, а объекта коммерческой недвижимости – 6-7 лет. Новые схемы по обеспечению проекта деньгами, помимо

проектного финансирования, на рынке приживаются плохо. «Около трех лет назад появилась лизинговая схема финансирования строительных проектов. К плюсам лизинга коммерческой недвижимости можно отнести следующее: возможность проведения операций покупки, когда в силу каких-либо при-

чин невозможно поставить прямой долг на покупателя, экономия на ряде налогов. Но в основном лизинговая схема привлекается для готовых объектов недвижимости», – уточняет Денис Радзимовский, генеральный директор ESTY. «Государственно-частное партнерство с точки зрения девелопера сейчас слабо развито в Санкт-Петербурге. Один проект по строительству социального объекта

реализован в городе, и еще несколько потенциально могут быть реализованы, но это крайне сложно, во-первых, из-за неразвитости законодательства, во-вторых, город неохотно идет на схему ГЧП. В основном такая схема используется для строительства социальных объектов, но на данный момент город это не поддерживает», – отмечает генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк.

МНЕНИЕ



Олег Громков, директор департамента исследований и консалтинга East Real:

➔ – Проектное финансирование сейчас доступно только крупным, надежным игрокам и преимущественно для проектов жилой направленности. Для жилых проектов схема значительно проще и короче из-за понятного и быстрого возврата инвестиций за счет продажи квартир. Это стабильный рынок конечного пользователя, не столь сильно подверженный экономическим потрясениям, как коммерческая недвижимость, поэтому менее рискован с точки зрения кредиторов. На загородном рынке коттеджных поселков кредитования практически не существует как с точки зрения проектного финансирования, так и ипотечного кредитования, за редким исключением.

Инфраструктурная доля

Денис Кожин / С прошлого года власти объявили, что строительство объектов социальной инфраструктуры ложится на плечи девелоперов. Сегодня, как говорят участники рынка, затраты на инфраструктуру могут составлять от 5 до 20% от стоимости проекта. ➔

Сейчас девелоперы приняли новые условия, предложенные властями Петербурга и Ленинградской области для обеспечения строящегося жилья социальными объектами и тем самым формирования более комфортной среды проживания. «В Ленобласти детские сады и школы строятся бизнесом, но впоследствии компенсируются из налогов. В Петербурге застройщики могут выбрать удобный вариант исполнения обязательств по инфраструктуре. В среднем расходы на строительство детского сада или школы увеличивают стоимость квадратного метра жилья на несколько тысяч рублей», – рассказал руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев. – Так, строительство социальных объектов в Мурино, где ГК «ЦДС» возводит ЖК «Новое Мурино» и «Муринский посад», будет осуществляться на средства компании. Затраты на каждый детский сад в этом районе составят более 100 млн рублей, а на возведение школ потребуется около 700 млн рублей. Объекты социальной инфраструктуры возводятся в рамках региональной программы «Социальные объекты в обмен на налоги».

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева подсчитала, что сейчас инфраструктурные затраты в себестоимости строительства жилья занимают 10-15%.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро RUMPU, оценивает затраты на инфраструктуру от 5 до 20% от стоимости инвестиционных затрат, включающих покупку земли и строительство.

Господин Богданов рассказал, что по нормативам на 1000 кв. м жилья в детских садах должно быть 35 мест, в школах – 115.

Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vesar в Санкт-Петербурге, уточняет: «В Петербурге действуют следующие правила: на 1 тыс. жителей приходится 61 ребенок, на одного жителя – 35 кв. м жилых площадей, а на одного ребенка – 18 кв. м в социальном объекте. Таким образом, в жилом комплексе площадью 35 тыс.



Девелопер может не возводить социальную инфраструктуру, а заплатить в бюджет определенную денежную сумму, покрывающую расходы на возведение необходимых объектов

кв. м, где проживает 1 тыс. жителей, из которых 61 ребенок, застройщик должен возвести 1,1 тыс. кв. м детской социальной инфраструктуры. Напомним, что девелопер может не возводить социальную инфраструктуру, а заплатить в бюджет определенную денежную сумму, покрывающую расходы на возведение необходимых объектов».

Правительство Ленинградской области с 2012 года внедрило новый механизм привлечения финансирования строительства «социалки» в местах активной застройки. В рамках программы «Социальные объекты в обмен на налоги» администрация региона обещает застройщикам компенсировать расходы на создание социальных объектов в размере 70% уплаченных в областной бюджет налогов. Так, например, в 2012 году по этой схеме у застройщика уже был выкуплен детский сад в Новом Девяткино.

«Однако таких примеров не так много, и пока, как показывает практика, участие в программе правительства Ленинградской области «Социальные объекты в обмен на налоги» не гарантирует застройщикам возврата вложенных средств. Поэтому для того чтобы окупить затраты, застройщики готовы открывать частные школы. Таким образом, строители видят выход в привлечении специализированных управляющих компаний и передаче им построенных детских садов и школ на коммерческой основе», – сокрушается госпожа Беляева.

Господин Богданов отмечает, что школы не обязательно строить под государственные учреждения. «Район должен быть обеспечен определенным количеством мест в детских садах и школах. Они могут находиться как в частных, так и в государственных заведениях», – говорит господин Богданов.

МНЕНИЕ



Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге:

➔ Нормативы по обеспечению жителей были увеличены по новым нормативам РНГП. В итоговой версии основные изменения коснулись социальной инфраструктуры для детей, больше всего увеличены нормы для детских садов (с 35 мест на 1000 жителей до 55) и школ (120 мест против 115). Остальные показатели, в частности нормы по озеленению, нормы по обеспечению парковочными местами, даже несколько снизились. Тем не менее с принятием этих норм и законодательным закреплением затрат на строительство социальной инфраструктуры за застройщиком, по нашим оценкам, цена квадратного метра в жилых комплексах сегмента масс-маркет может вырасти на 5-10%.

Впрочем, спрос на частные школы и детские сады на окраинах города крайне мал. «Однако детские сады подобного типа периодически находят частных инвесторов, в то время как частные школы, находящиеся в спальных районах, не являются привлекательными объектами для бизнесменов и встречаются очень редко», – говорит господин Богданов.

Олег Громков, директор департамента исследований и консалтинга East Real, добавляет: «Отдельные частные детские сады могут быть востребованы даже в проектах у КАД. Это доказывает практика «Нового Оккервилья». Но они не могут полностью перекрывать нормативы, пока существует относительно бесплатная альтернатива. С частными школами еще сложнее: чтобы заработать репутацию, нужны успешные выпуски».

Прямая дорога к увеличению себестоимости

Денис Кожин / Помимо возведения детских садов и школ девелоперы вынуждены брать на себя и строительство транспортной инфраструктуры.

Территории активной застройки неизменно ощущают повышенную нагрузку в вопросах транспортной инфраструктуры. В Мурино девелоперы и правительство Ленобласти решают эту проблему сообща. В 2014 году специалисты ГК «ЦДС» совместно с другими застройщиками участвовали в расширении Токсовского шоссе, совместно с Лен.СпецСМУ делали выезд из квартала на Пулковское шоссе. Застройщики приступили к строительству дороги, которая соединит новые

кварталы со станцией метро и Северным автовокзалом. Ведется проектирование строительства международного автовокзала с выездом на трассу Токсово – Матокса у станции метро «Девяткино». «Финансирование проекта будет осуществляться за счет федерального бюджета. В Буграх во время строительства жилых комплексов «Северные высоты» и «Северные высоты – 2» по просьбе администрации мы построили объездную дорогу от Школьной ул. до Гаражного проезда, а также выполнили ремонт самого Гаражного проезда», – рассказал господин Терентьев. Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vesar в Санкт-Петербурге, подщи-

тала: стоимость строительства дорог и благоустройства территорий жилых комплексов в среднем обходится девелоперам в 2,5 тыс. рублей/кв. м за исключением площади жилой застройки. Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева напоминает: «В городской программе стимулирования жилищного строительства, принятой еще в 2012 году, заложено, что дороги должны строиться из расчета, что к 2015 году в городе будет 350 машин на 1000 жителей. Прогноз прироста автопарка к 2025 году составляет 420 машин на 1000 петербуржцев. Тем не менее темпы продаж автомобилей за период 2012-2014 год шли с опережением в среднем на 8-10%,

поэтому уже сейчас можно говорить, что данный норматив достигнут. Поездка петербуржца из дома на работу согласно закону «О региональных нормативах градостроительного проектирования» должна занимать 40-45 минут (максимум 60 минут) в одну сторону. Однако этот норматив не выполняется. Жители в спаль-

ных районах часто проводят в пробках значительно больше времени». Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, резюмирует: «По сложившейся практике, финансовую нагрузку по созданию объектов инфраструктуры

несут застройщики. При таком подходе расходы на строительство внутриквартальных и внутридворовых дорог (а зачастую и подъездных дорог) и возведение объектов необходимой инфраструктуры закладываются в цену квадратного метра жилья, а значит, оплата строительства этих проектов ложится на плечи покупателей».

справка

➔ По оценкам девелоперов, только строительство за их счет детского сада может привести к увеличению стоимости 1 кв. м на 10-15 тыс. рублей. Улично-дорожная сеть – еще от 2 до 4 тыс. на 1 кв. м, и то в том случае, если речь не идет о необходимости прокладки до территории проекта трассы или дороги длиной в несколько километров. Что касается инженерной инфраструктуры, то она всегда осуществлялась за счет застройщика и составляет в зависимости от проекта от 3 до 5 тыс. на 1 кв. м.

Нужен системный подход к улучшению качества строительства

Тамара Назарова / Количество изменений, вносимых в законодательство для улучшения процесса строительства, уже должно перейти в качество, заявил Михаил Демиденко, председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга, на конференции по вопросам качества.

XII научно-практическая конференция «Состояние и пути повышения качества проектирования, строительства и строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области» была традиционно организована Санкт-Петербургским Союзом строительных компаний «Союзпетрострой» и прошла во Всемирный день качества в СПбГАСУ. «Строительный Еженедельник» по обычаю выступил генеральным информационным партнером. В этом году мероприятие, по сути, получило статус международного благодаря участию в нем представителей Германии и Латвии.

Совершенствование проектирования

Конференция стала площадкой для оживленного диалога между представителями органов государственной власти Петербурга и Ленобласти, негосударственных экспертиз, саморегулируемых организаций и национальных объединений, а также строительных компаний. В ходе конференции эксперты обсудили проблемы качества строительства и промышленности строительных материалов, вопросы государственного и общественного контроля качества, роль общественных и саморегулируемых организаций в повышении качества и продвижении инноваций в строительной отрасли, а также провели анализ факторов, влияющих на качество строительства. Кроме того, участники обменялись опытом управления качеством в компаниях строительного комплекса.

По мнению вице-президента НОП Владимира Быкова, профессиональному сообществу в ближайшее время предстоит сделать серьезные шаги по совершенствованию нормативно-правовой базы, возрождению традиций отечественной школы проектирования и повышению престижа профессий архитектора, инженера-проектировщика и строителя.

«Качество – продукт коллективный. Если вы даете качественный проект, но реализует его некачественный подрядчик, ничего хорошего из этого не получится», – отметил Сергей Чижов, председатель совета СРО НП «Союзпетрострой-Проект». Однако, как сказал Михаил Демиденко, качество объекта, реализованное в конструкциях и технологиях, зависит также от качества планирования и включенных в проект материалов. При этом он подчеркнул значимость созданного в октябре по инициативе «Союзпетростроя» экспертного совета, призванного оценить качество предлагаемых в городе инновационных продуктов.

Как показали расчеты, выполненные специалистами Комитета по строительству, на проектирование должно отводиться порядка полутора лет. Тогда все разделы проекта будут не только детально обобщены, но и осмыслены, и не придется вносить бесконечные дополнения и уточнения. «Сейчас, вместо того чтобы формировать производственный процесс в соответствии с проектом, мы занимаемся параллельным проектированием», – сказал господин Демиденко, комментируя ситуацию в бюджетном строительстве.



Михаил Демиденко констатировал, что качество объекта зависит во многом от характеристик включенных в проект материалов

Со своей стороны, Михаил Москвин, председатель Комитета государственного строительного надзора и экспертизы Ленинградской области, сделал акцент на качестве не только проектной документации (оно по-прежнему оставляет желать лучшего на бюджетных объектах), но и государственных услуг в строительной сфере. «Качество нашей работы в том, чтобы от подачи заявления на выдачу градостроительных планов до получения разрешения на строительство был максимально короткий срок. Тем самым инвестиционная привлекательность строительства на территории РФ будет намного выше», – сказал он.

«Диктат» потребителя

Лев Каплан, вице-президент, директор «Союзпетростроя», напомнил о существовавшей в советской практике системе стадийной приемки объектов на предмет соответствия обязательным нормам и правилам. Такая система как раз и гарантировала жесткий контроль качества на разных этапах строительства. «В настоящее время отсутствуют четкие критерии качества выполненных проектных работ и построенных объектов», – отметил эксперт и призвал к системному подходу к вопросам качества строительства: «Необходимо учитывать весь жизненный цикл объекта в комплексе: изыскания, проектирование, экспертиза, возведение, эксплуатация. Кроме того, нужен «диктат» потребителя над производителем – если некачественные объекты покупать не будут, их станет невыгодно производить».

По мнению Александра Орта, председателя Комитета по качеству и безопасности в строительстве при Координационном совете полпреда по ЦФО, один из основных механизмов качества строительства – усиление уголовной и административной ответственности. Он напомнил о готовящихся поправках в Градостроительный кодекс РФ, где необходимо четко прописать

процедуру обжалования результатов негосударственных экспертиз, органов, которые будут уполномочены рассматривать эти вопросы, и т. д.

В выступлениях многих участников конференции прозвучала идея о необходимости усиления отрасли высококвалифицированными кадрами. «Начинать решение проблемы качества надо с квалификации рабочих и системного подхода к контролю качества в самих компаниях», – заявил Юрий Грудин, председатель Комиссии по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти.

Фактором, оказывающим существенное негативное влияние на качество строительства, по мнению и участников рынка, и представителей органов государственной власти, остается принцип минимальной цены, лежащий в основе при проведении аукционов. «Мы столько лет улучшали качество 94-ФЗ, что было принято решение заменить его 44-ФЗ», – не без иронии прокомментировал Михаил Демиденко. По его мнению, для подрядных организаций, участвующих в бюджетном строительстве, необходимо закладывать в цену контракта 10-15% сверх сметной стоимости, поскольку построить качественный объект ниже сметной стоимости невозможно.


Кроме того, опытом организации качества строительства поделились представители строительных компаний RBI, «ЮИТ Санкт-Петербург», «Строительный трест», а руководители саморегулируемых организаций отметили необходимость уделять больше внимания вопросам качества в работе с входящими в СРО проектными и строительными компаниями.

Итогом научно-практической конференции стал меморандум, в котором участники сформулировали рекомендации органам исполнительной власти федерального и регионального уровня, а также саморегулируемым организациям и их национальным объединениям, органам государственной и негосударственной экспертизы.

➔ Компания Setl City получила разрешение на ввод в эксплуатацию корпусов № 1 и 4 общей площадью более 80 тыс. кв. м в ЖК «GreenЛандия». Жилой комплекс возводится в Мурино, недалеко от станции метро «Девятикино». Как сообщили в компании, в эксплуатацию введены два дома переменной этажности – от 13 до 23 этажей – на 1500 квартир. На первых этажах зданий разместились коммерческие помещения общей площадью 2,2 тыс. кв. м. Микрорайон «GreenЛандия» займет площадь 70 га, где появятся 850 тыс. кв. м жилых и коммерческих помещений, а также 11 детских садов, две школы и два спорткомплекса. В комплексе в корпусах № 3 и 7, которые планируется ввести в эксплуатацию в III квартале 2015 года, строятся два детских сада на 100 и 140 мест. Помимо этого, детские сады появятся в корпусах № 9а, 10 и 11.

➔ Первая очередь завода «Балтийский СПГ» мощностью 10 млн тонн будет построена ООО «Газпром СПГ Санкт-Петербург» в Ленобласти к 2019 году. Как заявил заместитель председателя правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев, компания не собирается отказываться от строительства завода по сжижению природного газа. Средства на реализацию проекта уже заложены в бюджет 2015 года. Завод СПГ позволит частично компенсировать риски по транспортировке газа в Европу через газопровод, находящийся на территории недружественных государств. «Балтийский СПГ» будет поставлять газ в Калининград, где к 2017 году уже должен появиться терминал для регазификации СПГ.


Подпишись!




Проверено
временем!
Необходимо
каждому
профессионалу!

с 1 октября по 30 ноября

Акция
для подписчиков



Подробная информация
по тел. 605-00-50
podpiska@asninfo.ru



Потребители выразили доверие

Татьяна Крамарева / Победителями VII конкурса «Доверие потребителя» стали компании, которые давно задают тон на петербургском рынке жилищного строительства. ➔

В VII конкурсе «Доверие потребителя» приняли участие 66 банков, работающих в сегменте ипотечного кредитования, 98 строительных компаний, 87 риэлторских агентств и 47 уже построенных жилых комплексов: 12 – классов бизнес и элит и 35 – классов эконом и комфорт. Организаторами по традиции выступили Комиссия по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти, Большой Сервер Недвижимости (BSN.ru) и НП «Гильдия управляющих и девелоперов».

Как отметила Валентина Нагиева, генеральный директор портала BSN.ru, с каждым годом становится больше как заявок на участие со стороны бизнеса, так и желающих проголосовать со стороны потребителей. Нынешний конкурс поддержали четыре профессиональных объединения и саморегулируемых организации, две выставки, 27 порталов и печатных СМИ, а также одно высшее учебное заведение – СПбГАСУ, студенты которого стали «тайными покупателями», оценивавшими работу сотрудников отделов продаж компаний-полуфиналистов. В интернет-голосовании и интерактивном голосовании на выставке-семинаре «Жилищный проект» и Ярмарке недвижимости свой вотум доверия участникам выразили более 13,5 тыс. потребителей. Кстати, по решению организаторов впервые для интернет-голосования был открыт специальный сайт конкурса doveriekonkurs.ru.



Выступая на церемонии награждения, Юрий Грудин, председатель Комиссии по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти и бесменный председатель оргкомитета конкурса, отметил, что «Доверие потребителя» не только позволяет определить лучшие компании, но и консолидирует самих потребителей, и этим конкурс не менее ценен.

Конкурс проходил в три этапа. Финалисты определились после голосования самих потребителей (в период с 5 июня по 30 сентября). В каждой номинации было выбрано по пять компаний и по три жилых комплекса, набравших наибольшее

количество голосов. Далее последовал этап экспертного голосования.

Победителями в пяти номинациях стали: строительная компания ЗАО «Северный город» (холдинг RBI), ОАО «Банк «Санкт-Петербург», ООО «Агентство недвижимости «Итака». Лучшим реализованным проектом жилого комплекса эконом- и комфорт-классов был признан ЖК «Северная долина» (ООО «Главстрой СПб»), а в номинации «Лучший реализованный проект жилого комплекса (бизнес- и элит-классов)» победил ЖК «Космос» (ООО «СэтлСити») (см. фото).

Вручая главный приз и дипломы финалистов строительным компаниям, заслу-

живающим наибольшего доверия потребителя на рынке Санкт-Петербурга, Андрей Исаев, заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга, подчеркнул, что доверие – главная ценность для выстраивания отношений. Он выразил надежду, что «Доверие потребителя» со временем станет конкурсом не только Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но и других субъектов в составе СЗФО. Со своей стороны, Эдуард Тиктинский, председатель совета директоров инвестиционно-строительного холдинга RBI, получив награду, сказал, что это, наверное, самый главный приз, которого может быть удостоен застройщик.

Кроме статуэток победителям и дипломов всем финалистам, трем компаниям вручили грамоты правительства Санкт-Петербурга за весомый вклад в развитие социальной инфраструктуры города, так как с этого года конкурс «Доверие потребителя» проходит при поддержке Смольного. Марат Оганесян, вице-губернатор Санкт-Петербурга по строительству, подчеркнул: «Приз победителям – прозрачная стеклянная фигурка человека с распростертыми руками – символизирует открытость компании, прозрачность ее деятельности и в то же время хрупкость взаимоотношений с потребителями, которое, в первую очередь, зависит от добросовестной и ориентированной на клиентов деятельности самих застройщиков, риэлторов и банков».



Правительство
Санкт-Петербурга



Российский
союз строителей



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

XII СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербург

4 декабря 2014 года

Начало в 15.00

Регистрация делегатов с 14.00

ВК «Ленэкспо», павильон № 7, зал 7.1 (Большой пр. В.О., 103)

Генеральный
партнер



Партнеры:



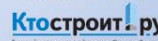
Генеральный
информационный партнер



Официальный
информационный партнер



Генеральный
интернет-партнер



Официальный
интернет-партнер



прием заявок на участие: (812) 570-30-63, 714-23-81

www.stroysoyuz.ru

Гидромонтажники не поделили бренд

Максим Еланский / Два петербургских предприятия, специализирующихся на гидромонтажных работах и имеющих схожие названия, в суде выявляли правообладателя собственного бренда и товарного знака. Арбитраж встал на сторону компании, закрепившей собственное имя ранее. Второй организации за смещение образов придется выплатить 100 млн рублей. ➔

Арбитражный суд Петербурга и Ленoбласти на прошлой неделе частично удовлетворил иск ОАО «Трест «Спецгидроэнергомонтаж» к ООО «ПетроСГЭМ». В его рамках компания-истец требовала от ответчика выплаты 416 млн рублей за незаконное использование бренда и товарного знака. Суд посчитал компенсацию завышенной и снизил ее до 100 млн рублей.

Как следует из материалов дела, ОАО «Трест «Спецгидроэнергомонтаж», специализирующееся на гидромонтажных работах, в 1993 году закрепило за собой сокращенное фирменное наименование «СГЭМ». Также данная аббревиатура стала частью товарного знака предприятия. В июне текущего года представи-

которых действует правовая охрана товарного знака истца. Соответственно, считают судебные представители, истец вправе требовать частичного запрета использования спорного обозначения в фирменном наименовании.

Стороны не стали комментировать вынесенное судебное решение. Во время процесса «ПетроСГЭМ» отмечал, что все претензии треста «Спецгидроэнергомонтаж» носят голословный характер и надлежащими доказательствами не подтверждены. Тем не менее суд встал на сторону истца по необходимости выплаты ему компенсации, однако не поддержал его запрет использования обозначения «СГЭМ» из-за прошедшего срока исковой давности.

что отказ в запрете использования товарного знака был мотивирован истечением трехлетнего срока исковой давности, истец может попробовать сослаться на позицию Верховного суда РФ о том, что к дядшему правонарушению исковая давность неприменима. Однако перспективы этого весьма сомнительны, так как выводы арбитражного суда о пропуске срока обращения в суд с таким требованием в целом соответствуют существующей судебной практике по данной категории споров, в том числе выводам суда по интеллектуальным правам», – резюмирует юрист.

Специалист добавляет, что отдельной статистики по нарушению прав на средства индивидуализации производственными компаниями не обнаружено. Но в целом в прошедшем 2013 году арбитражными судами было рассмотрено около 2,5 тыс. дел о защите прав на товарный знак или фирменное наименование, и такие требования удовлетворялись в 56-61% случаев, о чем свидетельствуют данные ВАС РФ.

В Арбитражном суде города Санкт-Петербурга и Ленинградской области, согласно электронной картотеке арбитражных дел, в 2013 году по защите прав на товарные знаки судом первой инстанции было вынесено 83 решения, 71 из них оказалось в пользу правообладателей. В большинстве случаев вышестоящие суды поддерживают выводы суда первой инстанции.

цифра

100 млн рублей

необходимо будет выплатить ООО «ПетроСГЭМ» тресту «Спецгидроэнергомонтаж» за схожесть бренда и товарного знака

Трест «Спецгидроэнергомонтаж» считает, что компания «ПетроСГЭМ» использует в своей деятельности слишком схожий бренд

тели треста подали иск в арбитражный суд к ООО «ПетроСГЭМ», также занимающемуся гидромонтажными работами, требуя от ответчика запрета работы под данным названием и выплаты компенсации за использование бренда и товарного знака, схожего с тем, который имеют они. Изначально указанная сумма в 416 млн рублей – это выручка «ПетроСГЭМ» за 2012 год, умноженная вдвое. Данная схема начисления компенсации – обычная практика для тяжб.

Арбитражный суд в своем решении отметил, что наименование ответчика (ООО «ПетроСГЭМ») и товарный знак истца («СГЭМ») действительно схожи до степени смещения. Причем наименование «ПетроСГЭМ» появилось позднее, чем у истца, а именно в 1998 году. При этом сама деятельность ответчика подпадает под классы МКТУ (Международная классификация товаров и услуг – прим. ред.), для

По словам юриста корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры» Максима Али, в судебном решении данного дела могут быть не отражены все нюансы, которые могли быть изложены в позициях сторон или содержаться в представленных доказательствах. Поэтому уверенно говорить о законности либо незаконности вынесенного решения на основании одного лишь его текста нельзя.

«Однако, на первый взгляд, не видится оснований, достаточных для отмены решения суда о взыскании компенсации, ее же соразмерность – весьма оценочный и субъективный критерий, который к тому же зависит от состава доказательств по делу. Формально право подать апелляционную жалобу на решение есть у обеих сторон, и им может воспользоваться даже истец, если посчитает заниженным размер компенсации или незаконным отказ в запрете использования товарного знака. Учитывая,

тендеры

➔ **Филиал ОАО «Ленэнерго» «Дирекция строящихся объектов» объявил** о конкурсе на реконструкцию электростанции на ул. Ленина, 4, в Петроградском районе города. Подрядчику предстоит выполнить строительные, электромонтажные и пусконаладочные работы на объекте. Начальная цена конкурса определена в сумму 198,7 млн рублей. Заявки принимаются до 24 ноября, подведение итогов состоится 16 декабря. Срок завершения реконструкции – 31 декабря 2015 года.

➔ **Комитет по развитию транспортной инфраструктуры** выбрал проектировщика рабочей документации для строительства Невско-Василеостровской линии петербургского метро. Им стало

ОАО «НИПИИ «Ленметрогипротранс». Организация, единственная участвовавшая в конкурсе, выполнит работу за 38 млн рублей при стартовой стоимости тендера в 38,2 млн рублей. Согласно техническому заданию, «Ленметрогипротранс» подготовит рабочую документацию для первого этапа строительства продолжения Невско-Василеостровской линии от «Приморской» до «Беговой» с промежуточной станцией «Новокрестовская».

➔ **ГБОУ «Северо-Западный государственный медицинский университет имени И.И. Мечникова»** ищет подрядчика строительства физкультурного комплекса с бассейном. Согласно техническому

заданию, объект недвижимости должен разместиться по адресу: Пискаревский пр., 47, и быть возведен за 13 месяцев с момента передачи подрядчику стройплощадки. Гарантия на работы должна составлять 60 месяцев. Стоимость работ определена заказчиком в сумму 177,9 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 3 декабря, аукцион состоится 8 декабря.

➔ **Министерство культуры РФ** проведет конкурс на выбор подрядчиков на реставрацию казарм лейб-гвардии Конного полка на Большой Морской ул. По условиям тендера, его исполнителю предстоит выполнить полный цикл реставрации от расчистки стен до окраски с воссозданием и химическим укреплением архитектурно-лепного

декора, восстановлением рустованных фасадов, металлодекора, балконов, гранитной облицовки и многие другие работы. Максимальная стоимость работ определена в сумму 112,8 млн рублей. Заявки принимаются до 9 декабря, итоги подведут 10 декабря 2014 года.

➔ **ФГУП НИИ промышленной и морской медицины** Федерального медико-биологического агентства (ФМБА) выберет компанию, которая займется реконструкцией двух своих корпусов. Подрядчику необходимо будет провести ремонт внутри зданий, заменить инженерные системы. Стоимость работ определена в сумму 180,5 млн рублей. Заявки принимаются до 6 декабря, аукцион состоится 11 декабря.

арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области продлил до 15 марта 2015 года** процедуру конкурсного производства в ООО «Строительные технологии». Причина – в неготовности организации к ликвидации из-за нерешенных вопросов ряда ее кредиторов. Отметим, что «Строительные технологии» до 2009 года являлись застройщиком двух многоэтажных домов на Ярославском и Ленинском пр. в Петербурге. Однако объекты недвижимости строились с нарушением сроков ввода. Также строительная организация не выполняла обязательства перед партнерскими компаниями. Процедура наблюдения в «Строительных технологиях» была введена еще в 2011 году.

➔ **ЗАО «Спец СМУ «ЭнергоЛайн»** подало в Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области иск о собственном банкротстве. Дата рассмотрения заявления пока не определена. Компания была организована в 2002 году. Основная специализация – проектирование и монтаж электросетей. «Спец СМУ «ЭнергоЛайн» работало с такими крупными партнерами, как «Лукойл-Северо-Запад-нефтепродукт», Балтийская строительная группа, Шанхайская строительная компания и рядом других. В настоящее время с банкротящейся организацией судятся Комитет по энергетике и ОАО «Ленинградские областные коммунальные системы», взыскивая суммы меньше 1 млн рублей.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области утвердил** мировое соглашение между ЗАО «Стремберг» и его основными кредиторами. Согласно принятому акту, собственник развлекательного комплекса «Питерлэнд» выплатит бывшим партнерам, а это 10 крупнейших кредиторов, 3 млрд рублей. По условиям мирового соглашения, компания должна погасить долги в срок до конца 2023 года. Ежеквартальные выплаты кредиторам должны составить 108 млн рублей. Отметим, что «Стремберг» долгое время судился с другим своим партнером, компанией «Стройсвязурал 1».

➔ **Комитет по управлению городским имуществом Петербурга** не смог отстоять в Федеральном арбитражном суде Северо-Западного округа требования о взыске с ООО «Яхт-клуб Терийоки Инвест» 5,9 млн рублей. Данная сумма, по мнению чиновников, является задолженностью организации по аренде земельного участка в Зеленогорске площадью 20 тыс. кв. м с июля по декабрь 2013 года. Материалами судебного дела было установлено, что договор об аренде земли между сторонами действовал до апреля 2013 года. В мае яхт-клуб направил письмо об отказе от дальнейшей пролонгации аренды участка. Однако подписать соглашение о разрыве договора чиновники оперативно не смогли и продолжали начислять арендную плату. Все три инстанции суда, оценив представленные в материалы дела доказательства, установили факт уклонения арендодателя от приемы арендованного имущества по окончании срока действия договора и пришли к выводу об отсутствии оснований для удовлетворения требований комитета.

Новые технологии изменяют торговые центры

Роман Русаков / Усиление роли информационных технологий в повседневной жизни может повлиять и на облик торговых комплексов. Как полагают некоторые аналитики, в ближайшие 10 лет магазины в сегодняшнем виде могут уйти с рынка. ➔

Эксперты проектного бюро Portner Architects считают, что торговые комплексы в их традиционном виде заменит формат шоу-румов с индивидуально ориентированным сервисом, основанном на инновационных информационных технологиях.

«Доминирующий объем покупок продуктов (за исключением формата рынка со свежими продуктами) перейдет в интернет-среду с микрологистической сетью распределительных центров, типа британского Osado. Остальные магазины будут действовать в формате шоу-румов и будут необходимы для того, чтобы покупатель смог «пощупать» товар и получить индивидуально ориентированный сервис», – рассуждают маркетологи Portner Architects.

Предпосылки к этим переменам созданы, считают в Portner Architects. Главным образом эти перемены связаны с развитием информационных технологий: доступного высокоскоростного Интернета, смартфонов, перехода на безналичную систему оплаты, что, в свою очередь, способствовало значительному увеличению продаж интернет-магазинов, развитию микрологистики и кастомизации производства товаров массового потребления. Хотя на сегодняшний день доля интернет-торговли на российском рынке составляет всего 3%, или около 14 млрд USD, что ниже, чем в странах Западной Европы (5-6%) и в США (10%), все это меняет покупательское поведение и отношение к походу в торговый центр уже сейчас. «Количество магазинов и хороший набор интересных арендаторов становится недостаточным фактором для привлечения большого



Полную переориентацию торговых центров в социально значимые места и лайфстайл-центры эксперты ожидают в ближайшие 10 лет

потока покупателей. Уже сегодня посещение торгового центра – это не только шопинг, а способ отдохнуть, развлечься, провести время с комфортом и удовольствием. В поведении покупателей происходит крупнейшая революция со времен появления денег. И ее результат – полную переориентацию торговых центров в социально значимые места и лайфстайл-центры – мы ожидаем в России в ближайшие 10 лет», – прогнозирует Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects.

Впрочем, далеко не все участники рынка согласны с таким прогнозом.

«Безусловно, девелоперы сейчас все больше внимания уделяют комфортному пребыванию посетителей в своих объектах, особенно внимательно подходят к общей концепции проектов, не только с точки зрения пула арендаторов, но и с точки зрения грамотного распределения потоков внутри комплексов, создания комфортных и атмосферных общественных пространств. Рынок ретейла, конечно, реагирует на современные тенденции,

в области в том числе информационных технологий, внедряя их, где возможно, для более комфортного и порой даже более интересного процесса шопинга, однако полностью заменить привычный нам формат торговли таким образом вряд ли удастся», – рассуждает Екатерина Заволокина, руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге.

Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ», более категоричен: «Данное предположение скорее из мира фантастики, так как фраза «Общественные зоны в торговых центрах будут занимать более 50% площадей» предполагает резкое повышение арендных ставок, что мне кажется нереалистичным».

Впрочем, даже если такой прогноз и оправдается, девелоперы говорят, что к нему уже готовы. Управляющий партнер холдинга «Ай Би ГРУПП» Юрий Борисов рассуждает: «Форматы шоу-румов совершенно не пугают нас как девелоперов и управляющих торговыми центрами. Более того, в своих перспективах мы уже апробируем такой способ продажи соответствующих товарных групп, ранее представленных исключительно розничными магазинами».

МНЕНИЕ



Игорь Кокорев,
руководитель
отдела стратегического консалтинга
Knight Frank
St Petersburg:

➔ – Увеличение площади общественных пространств до 50% не очень вероятно, поскольку больше, не приносящие дохода площади ухудшают экономику проекта. Увеличение мест для проведения досуга более вероятно не за счет просто общественных пространств, а скорее за счет увеличения доли коммерческих помещений, рассчитанных на проведение отдыха и досуга.

Реконцепция требуется уже сейчас

Роман Русаков / Как говорят участники рынка, многие работающие в Петербурге торговые центры требуют реконцепции. Однако это процесс недешевый – чаще всего реконцепция происходит после смены собственника торгового центра. А таких сделок в городе единицы.

В большинстве случаев реконцепция ставит перед собой одну или несколько задач сразу: смена формата (например, из классического ТК в специализированный), смена ценового сегмента, смена пула арендаторов в соответствии с новой концепцией центра, увеличение полезной площади объекта (арендопригодной), изменение масштаба проекта (расширение или надстройка). Вопрос обновления торговых центров в больших городах особенно актуален в сложившейся экономической ситуа-

ции, когда покупательский спрос резко снижается. Изменения касаются прежде всего объектов, которые не отличаются выгодным местоположением либо находятся в зоне высокой конкуренции однотипных или больших по формату торговых центров. Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», отмечает: «Для некоторых довольно узко ориентированных проектов падение продаж может носить критический характер. В такой ситуации перепрофилирование объекта вполне может оказаться целесообразным решением. Ставка может быть сделана на наиболее устойчивые близкие сегменты – продовольственный ретейл, обязательные платные услуги населению – или даже на кардинальную смену вида деятельности, например выход в сектор офисной или индустриальной недвижимости».

«Многие собственники, заявляя о реконцепции, ограничиваются лишь обновлением фасада и атриума объекта, что, на наш взгляд, нельзя относить к реконцепции, это скорее «косметический ремонт», – заключает Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ». Стоимость реконцепции может быть в очень широком диапазоне. От нескольких сотен тысяч долларов до десятков миллионов. «Каждый случай очень индивидуален и зависит от масштаба предполагаемых изменений в проекте, от целей, которые преследует собственник. Например, собственник проекта «Подсолнух» (объект площадью 35 тыс. кв. м) говорил об объеме инвестиций в реконцепцию в 150 млн рублей со сроком окупаемости три года», – уточняет господин Ступников. Александр Матеша, директор направления строительства

торговой недвижимости компании STEP, считает, что один из наиболее важных трендов на рынке торговой недвижимости Петербурга – реконцепция и реконструкция объектов, за которыми торговая функция закрепилась исторически. «Так, в 2012 году после реконструкции открылся универсам ДЛТ на Большой Коношенной ул., что дало новый толчок к развитию

операторов премиум-сегмента вблизи Невского пр. На мой взгляд, необходимость обновления исторических торговых зданий в центре Петербурга связана еще и с тем, что здесь появились сразу два современных торговых комплекса – «Стокманн» и «Галерея» на площади Восстания, которые создали серьезную конкуренцию устаревшим универсамам. Их собственники осознают:

чтобы привлечь покупателей, нужно меняться», – резюмирует господин Матеша. В России пока нет примеров сноса торговых центров, в отличие от той же Европы или США, где встречаются даже заброшенные комплексы, которые появились в связи с ухудшением транспортной доступности из-за строительства новых дорог или развязок.

МНЕНИЕ



Денис Радзимовский, генеральный директор ESTY:

➔ – В основном сегодня комплексы ограничиваются первой стадией реконцепции – «фейслифтингом». В торговом комплексе проводится косметический ремонт, обновляются инженерные системы, увеличивается парковка, происходит некая ротация арендаторов. При этом стоит отметить, что комплекс не закрывается, а функционирует с закрытием только некоторых блоков. Что касается стоимости реконцепции, то это напрямую зависит от производимых работ. Если рассматривать «фейслифтинг», то средняя стоимость варьируется от 3,5 до 5 тыс. рублей на 1 кв. м. Если процесс включает в себя работы по реконструкции здания, то стоимость начинается от 10 тыс. рублей за 1 кв. м.

Оседлать офисные потоки

Денис Кожин / Бизнес-центры являются поставщиком на рынок помещений не только офисной направленности – первые этажи охотно занимают сервисные организации, торговля или общепит. Хотя аренда таких помещений имеет свою специфику. ➔

В аренде офисных помещений на первых этажах заинтересованы любые виды бизнеса, работа которых зависит от большого количества посетителей, – это могут быть финансовые организации, салоны связи, часто агентства недвижимости, турагентства. Размещение на первом этаже для них является преимуществом. «Грамотно подобранный пул арендаторов торговой части бизнес-центра делает размещение всех арендаторов более комфортным – сотрудники имеют возможность пообедать, не выходя из бизнес-центра, совершить покупки и оплатить счета в банке. Однако среди компаний, арендующих помещения на первом этаже бизнес-центра, не должно быть тех, кто генерирует массовый поток посетителей, так как большие скопления людей в общественных местах создают неудобства для офисных сотрудников бизнес-центра», – говорит Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges.

При этом эксперты указывают: чем выше класс объекта, тем более статусные фирмы должны быть представлены в торговле-офисной зоне.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Развитие» Екатерина Беляева добавляет: «В бизнес-центрах классов А и В+ помимо кафе, ресторанов и отделений банка целесообразно создавать бутиковые зоны – учитывая прекрасное местоположение таких бизнес-центров, благосостояние проживающего рядом населения позволяет обеспечить оборот магазинам. Бизнес-центры высокого класса – хорошее место для создания дорогих магазинов: бизнес-сувениров, парфюмерии, ювелирных изделий, магазинов импульсивных покупок. Также это удачное место для создания салонов красоты, центров банковских услуг, ресторанов. Целесообразным было бы присутствие юридической конторы, услуг нотариуса».



В бизнес-центрах класса А целесообразно создавать бутиковые зоны

Для бизнес-центров классов В и С действует другой принцип офисно-торговой функции: арендаторы бизнес-центра являются основными потребителями услуг небольших торговых точек, занимающих первый этаж бизнес-центра. Специализация таких точек: магазины импульсивных покупок, бытовые услуги, типографии, мини-маркеты. Таким образом, торговля в данном случае является сопутствующей функцией при офисах, создающей или помогающей формировать поток покупателей.

Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России, говорит, что первые этажи бизнес-центра могут также быть

интересны крупным арендаторам для размещения своих вспомогательных служб. Например, на первых этажах может располагаться отдел кадров, служба приема посетителей, комната переговоров и даже комната медицинского осмотра одного из резидентов. «С целью облегчить логистику для гостей те службы, которые предполагают большой поток внешних посетителей, размещаются на первых этажах. Также на первых этажах зачастую располагаются шоу-румы арендаторов. Это характерно для мебельных компаний, для фирм, занимающихся поставкой технического оборудования», – уточняет господин Хитров.

Возможность формировать состав арендаторов первого этажа, в особенности ориентированных на внутреннего клиента, определяется в первую очередь архитектурно-планировочными особенностями здания.

МНЕНИЕ



Альберт Харченко, генеральный директор East Real:

➔ – Достаточно распространены в бизнес-центрах классов В и С сопутствующие услуги внутри входной зоны. Однако набор этих услуг в первую очередь определяется арендаторами этих помещений, а не собственником БЦ, поскольку никакая добавочная стоимость для самого бизнес-центра чаще всего это не формирует.

При наличии у помещений первого этажа отдельных входов с улицы они становятся привлекательными для компаний, оказывающих услуги населению в области страхования, туризма. Если позволяют другие параметры помещений, то в них могут разместиться отделения банков, шоу-румы.

Доля арендаторов, ориентированных на резидентов бизнес-центра, зависит от расположения объекта. Если офисный центр расположен в центре, в локации с большой проходимостью, а доступ на первые этажи не перекрыт пропускной системой, то большая доля арендаторов первых этажей ориентирована в том числе и на внешних посетителей. Если же локация бизнес-центра или система охраны не предполагают свободного доступа людей, то 80-90% арендаторов первых этажей ориентируются на резидентов.

Порог рентабельности определяет площадь


Денис Кожин / **Предприятия общественного питания в бизнес-центрах, если они ориентированы на резидентов офисного комплекса, будут рентабельны, лишь если площадь бизнес-центра будет не меньше чем несколько тысяч квадратных метров.**

«Целесообразность открытия кафе тоже связана с расположением бизнес-центра. Если объект находится в центре и есть возможность привлечь внешних посетителей, то площадь бизнес-центра может начинаться от 5-10 тыс. кв. м. Если в окрестностях нет достаточного числа кафе, то открытие собственного пункта питания становится для собственника офисного центра вопросом рентабельности. Арендаторы не захотят снимать помещения там, где у их сотрудников не будет возможности пообедать. Собственное кафе важно для

арендаторов объекта также и тем, что можно в течение дня не выходя за пределы бизнес-центра. В климатических условиях Петербурга это является важным фактором. К тому же наличие кафе внутри бизнес-центра экономит рабочее время», – говорит Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России. Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», полагает, что минимальная площадь бизнес-центра, чтобы в нем было целесообразно открывать кафе, должна составлять не менее 5-6 тыс. кв. м. «Но тут все также зависит от расположения и класса бизнес-центра», – добавляет он. «Прямой связи между площадью бизнес-центра и наличием в нем точки общепита нет, скорее есть связь с наличием в окружающей инфраструктуре достаточного количества кафе, ресторанов. Но все же присутствие в бизнес-центре

кафе или кофейни повышает уровень привлекательности офисного центра в глазах арендатора», – считает Альберт Харченко, генеральный директор East Real. Как отмечают специалисты, самое главное в организации успешной работы столовой или кафе в бизнес-центре – это достаточное количество потенциальных потребителей. А они, в свою очередь, определяются населенностью бизнес-центра. «Услугами столовой, как правило, пользуются 30-40% от работающих. В отдельных случаях бывает и больше. Тут уже многое зависит от самой столовой – от ценовой политики, ассортимента, удобства пользования, включая место размещения. То есть если в бизнес-центре площадью 20 тыс. кв. м работает 1000 человек, то можно рассчитывать на 300-400 посетителей. Если в денежном выражении, то при среднем чеке, например, в 200 рублей

МНЕНИЕ



Олег Сумбаев, генеральный директор группы Solo:

➔ – Когда бизнес-центр располагается в центральной локации, в проходимом месте и востребован арендаторами, но при этом вокруг есть достаточное количество точек общественного питания, то нет смысла открывать здесь что-то дополнительное. Существуют также примеры, когда в бизнес-центре располагается специфический арендатор, требующий строгой дисциплины от своих сотрудников и определенного места для их питания. В этом случае кафе и столовые становятся необходимостью.

за бизнес-ланч это получается 60-80 тыс. рублей ежедневной выручки, что является неплохим показателем, однако все зависит от затрат, которые несет кафе», – рассуждает госпожа Беляева. Евгений Якушин, генеральный директор ООО «УК «Система», уверен, что бизнес на резидентах-арендаторах не построишь. «Около 70-80% выручки тех же столовых получается за счет сторонних посетителей. Но есть и некоторые исклю-

чения: если есть серьезный якорный арендатор, то вокруг него, как правило, собирается несколько мелких фирм, предлагающих наиболее востребованные услуги именно для этого клиента. В таких случаях окупаемость бизнеса идет в первую очередь за счет того, что арендатор этими услугами пользуется. Например, различные компании, оказывающие услуги по доставке, бухгалтерские услуги, поставщики расходных материалов», – пере-

числяет господин Якушин. Впрочем, все зависит от масштабов офисного центра. Господин Жуков рассказал: «В одном из наших проектов – бизнес-парке «Полюстрово» – расположены четыре деловых центра общей площадью более 60 тыс. кв. м. При этом на территории бизнес-парка работают три ресторана, из них два – только по будням и до 18.00, то есть до конца рабочего дня большинства арендаторов».

В поисках энергоэффективности

Роман Русаков / Около 6-7 лет назад в девелоперском сообществе прочно утвердился термин «энергоэффективность». О строительстве энергоэффективных зданий не заявлял только ленивый. Однако, как говорят эксперты, без помощи государства строительство энергоэффективных домов неоправданно. ➔

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, считает, что в России есть всего несколько примеров создания энергоэффективных домов, однако их строительство было обусловлено больше престижем для застройщика, нежели высокими экономическими показателями. «В России энергоносителей пока достаточно, а на долгосрочную перспективу думают пока только энтузиасты, поэтому это становится не очень актуальным. Сейчас вектор повернут скорее на освоение дешевых технологий в строительстве, нежели экономию в процессе эксплуатации. Удешевление строительства и экономная эксплуатация на период жизни объекта – несопоставимые вещи. Всегда нужно делать выбор: экономим мы определенную сумму сегодня или намного больше в периоде следующих 70-100 лет. Понятно, что девелопер заинтересован только в первом, но социально ответственные компании и государство должны быть заинтересованы во втором», – сокрушается господин Лукич.

Коммерческий директор компании «Пеноплэкс» Кирилл Иванов, впрочем, считает, что все-таки на рынке наблюдается тенденция повышения энергоэффективности новых или реконструируемых сооружений. «С выходом в свет СП 50.13330.2012, в котором приведены более жесткие требования к снижению энергопотребления, застройщики вынуждены действительно заботиться о таких аспектах, как энергосбережение и энергопотребление. Любое новое строительство должно соответствовать всем прописанным правилам, иметь паспорт энергоэффективности. С другой стороны, паспорт энергоэффективности



При правильном проектировании и монтаже конструкций энергоэффективный дом способен сэкономить до трети всех расходов на его содержание

пока не является обязательным документом, который бы интересовал потребителей. Ключевыми факторами при выборе жилья по-прежнему остаются цена, месторасположение и инфраструктура. Кроме того, даже наличие энергоэффективного паспорта не гарантирует качество теплоизоляции. То есть утепление объекта может быть проведено низкокачественными материалами, которые за 6-7 лет потеряют свои первоначальные теплоизоляционные свойства (как пример – каменная вата). А паспорт энергосбережения не отражает такие тонкости».

«Без государственной поддержки строительство энергоэффективных домов неоправданно, поскольку обойдется девелоперу на 15-20% дороже, чем строительство традиционного дома, и экономия при эксплуатации будет окупаться достаточно долго», – считает господин Лукич.

Впрочем, господин Иванов уверен, что расходы на энергоэффективность не так высоки. «При применении энергоэффективных материалов увеличение себестоимости объекта составляет 5-7%», – подчитал он.

По данным Юлии Жалеевой, руководителя отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», начиная с 2010 года в России построено чуть больше 40 жилых домов, которые соответствуют стандартам энергоэффективности. «Это, конечно, крайне мало в масштабе страны. Современная отрасль производства строительных материалов предлагает множество вариантов для постройки «умных» жилых домов, уже есть все необходимые технологии, однако они до сих пор остаются диковинкой для покупателей. Кстати, при правильном проектировании и грамотном монтаже конструкций энергоэффективный дом способен сэкономить до трети всех расходов на его дальнейшее содержание и обслуживание. Главными сдерживающими факторами развития экодевелопмента, на наш взгляд, являются низкая осведомленность потребителя о преимуществах энергоэффективных зданий и, соответственно, отсутствие необходимости у большинства девелоперов вкладывать деньги в энергоэффективные технологии; относительная дешевизна энергоресурсов в стране, а также пока еще недостаточная поддержка со стороны государства», – говорит госпожа Жалеева.

Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», считает: «Недостаток ресурсов, в первую очередь свободных денежных средств, а также низкая доступность заемного капитала препятствуют ускоренной модернизации производственных мощностей». Негативным фактором, по его мнению, выступает и низкая экономическая мотивация к внедрению берегающих технологий, что связано со сдерживанием тарифов. «Впрочем, в последнее время ситуация меняется довольно динамично, можно предположить, что уже в среднесрочной перспективе потребители будут отдавать предпочтение энергосберегающим решениям, и подобный рост спроса станет драйвером динамичного расширения инноваций в стройиндустрии», – резюмирует он.

цифра

40 жилых домов,

полностью соответствующих стандартам энергоэффективности, построено в России за последние пять лет

Идти от частного к общему

Роман Русаков / Наиболее широкое распространение идеи энергоэффективного строительства пока получили в сегменте коттеджного домостроения, так как они позволяют возводить современные дома на участках, где невозможно подключение базовых коммуникаций (электричество в достаточном объеме, газ).

Коммерческий директор компании «Пеноплэкс» Кирилл Иванов говорит: «В настоящее время в городской среде нецелесообразно создавать полноценные «зеленые» дома с альтернативными источниками энергопотребления, так называемые «нулевые» объекты. Пока это очень дорого. Для Санкт-Петербурга вполне достаточно применять полноценную и современную теплоизоляцию, качественную при-

точно-вытяжную систему с рекуперацией и энергоэффективные стеклопакеты». Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что жилье с нулевым уровнем энергопотребления в нашем климате построить достаточно сложно. «В случае многоквартирных жилых домов стандарты энергоэффективности внедряются гораздо медленнее и в меньших объемах. Правда, ряд застройщиков уже успешно внедряет отдельные, базовые опции даже в проектах класса масс-маркет. В данном случае речь идет, как правило, об энергосберегающем освещении мест общего пользования и регулируемой системе отопления. На большие шаги в сторону энергоэффективности застройщики пока не решаются, так как понимают,

что в настоящий момент подобные инвестиции не окупятся. Однако, полагаю, что с годами стандарты энергоэффективности будут все полнее применяться как при жилищном строительстве, так и при возведении коммерческих объектов», – рас-

суждает господин Гулевский. Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар», отмечает, что за прошедшее десятилетие благодаря применению новых материалов при строительстве девелоперам удалось улучшить состояние систем теплоизоляции

жилых объектов, добившись повышения уровня энергоэффективности новостроек. Данные нововведения коснулись как объектов высокого сегмента, так эконом-класса. «К примеру, при возведении монолитных домов в качестве материала внешних стен девелоперы стали массово применять газобетон, обладающий высокими тепло-сберегающими свойствами.

Однако производство и использование новых энергосберегающих материалов не приводит к удорожанию себестоимости проекта, а наоборот. Производство газобетона обходится дешевле, нежели изготовление кирпича. Также на смену старым панелям пришли новые, обладающие повышенными теплоизолирующими свойствами».

мнение



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

➔ В сознании россиянина, к сожалению, энергоэффективность, экологичность еще не являются ключевым преимуществом при выборе объекта для покупки. Таким образом, с точки зрения девелопера подобное преимущество объекта не слишком влияет на увеличение темпов продаж. Поэтому, как правило, экономика такого проекта не очень выгодна для девелопера, которые внедряют эту тенденцию пока достаточно сдержанно. Есть несколько

отдельных примеров, но я думаю, что заметный масштаб энергоэффективное строительство приобретет только лет через пять, если не позже. Надо отметить, что в России специфика менталитета заключается в том, что мы привыкли очень волготно относиться к природным ресурсам и не ограничиваем себя в их потреблении, как это делают в Европе, где весьма высокие тарифы на электроэнергию, отопление и всю обслуживающую жилую инфраструктуру.

ИЖС подтолкнуло Калининград к рекорду

Михаил Немировский / Калининградская область обновила исторический максимум по вводу жилья – за 10 месяцев регион ввел 824 тыс. кв. м, превысив план на 20%. В правительстве региона признаются, что не ожидали подобного скачка, и называют главной его причиной бурный рост индивидуального жилищного строительства. ➔

С января по ноябрь в Калининградской области введено в эксплуатацию 824 тыс. кв. м жилья. Это рекордные для региона объемы жилищного строительства. Последний раз подобный показатель был зафиксирован в предкризисном 2008 году, когда в области было введено 803 тыс. кв. м, рассказал «Строительному Еженедельнику» первый заместитель министра строительства области Николай Телевяк. По его словам, 2009 и 2010 годы были самыми «провальными» для строительного комплекса региона – кризис обвалил объемы ввода до 540 тыс. и 580 тыс. кв. м соответственно. Но с 2011 года объемы строительства начали расти, и согласно региональной программе «Жилище» на 2011-2015 годы в 2014 году в области планировалось построить 660 тыс. кв. м жилья, но уже по итогам трех кварталов стало ясно, что план будет перевыполнен, а на сегодняшний день введено на 20% больше запланированного (и на 25% больше результата 2013 года – 620 тыс. кв. м). По словам чиновника, в правительстве ожидают, что с учетом этой динамики по итогам года будет введено 961 тыс. кв. м жилья. «Мы считаем, что за оставшиеся два месяца будет введено не менее 140 тыс. кв. м жилья, – добавляет господин Телевяк. – Мы не планировали для себя такие объемы, но они есть. Мы понимаем, что многие в связи с кризисной ситуацией вкладывают свои сбережения в недвижимость. Это местные, частные инвесторы из других регионов, а также компании, которые выкупают целые пакеты квартир для своих сотрудников».

ИЖС дало половину

Столь внушительный скачок замминистра объясняет ростом объемов индивидуального строительства. Не менее 50% всего объема дают «индивидуалы», говорит чиновник. По данным Росстата, за девять месяцев 2014 года в рамках индивидуального жилищного строительства было введено 343,4 тыс. кв. м жилья. Динамика роста ИЖС вообще из разряда фантастики – это 249,1% к аналогичному периоду 2013 года. Что касается следующего года, то, по словам господина Телевяка, столь бурного роста ждать не стоит. «Региональной программой на 2015 год заложен показатель в 700 тыс. кв. м жилья, и мы постараемся на него сориентироваться. А если ИЖС продолжит в том же ключе, к 2020 году мы выйдем на ежегодный ввод в 1 млн кв. м», – рассказал чиновник.

При этом по итогам девяти месяцев 2014 года Калининградская область заняла второе место среди субъектов Российской Федерации по вводу в эксплуатацию жилья в расчете на одного человека (отношение численности населения региона к ежегодному вводу жилья). Этот показатель составил 0,75, по России он составляет 0,42. Выше оказались показатели только в Тюменской области (без Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов и Югры). Сейчас население региона составляет 960 тыс. человек, и на «единицу» регион сможет выйти уже к концу года.



ИЖС занимает 50% объема жилищного строительства региона

Ипотека в зените

Другим важным показателем динамики развития отрасли является рост объемов ипотечного жилищного кредитования. В 2014 году в регионе планируется выдать 5300 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 7 млрд рублей. Согласно данным Центробанка РФ, за восемь месяцев в Калининградской области выдано 3835 кредитов на общую сумму 6,25 млрд рублей (89,3% от плановых значений) со средним уровнем процентной ставки 12,03%. Подобный опережающий рост формируется в основном на фоне эффекта низкой базы, а главным драйвером выступает быстрое расширение рынка ипотечного кредитования в 2013-2014 годах, подтверждает тенденцию аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По его данным, по итогам первого полугодия 2014 года темпы роста рынка ипотечного кредитования в среднем по РФ составили около 40%, в СЗФО и Ленинградской области – около 50%, а в Калининградской области – почти 70%. «Госинтервенции, поддерживающие ставки и смягчение требований финансовых организаций к кредитному профилю потенциальных заемщиков благодаря оптимизации законодательной базы (внедрение дополнительного страхования позволило банкам снизить риски) позво-

справка

По состоянию на октябрь 2014 года в Калининградской области выдано 1513 разрешений на строительство, включая индивидуальное жилье и реконструкцию. В настоящий момент на этапе реализации находится более 2 млн кв. м жилья.

ляют расширить целевую аудиторию и активизировать выдачу новых кредитов. В совокупности это способствует сохранению высокой динамики на рынке ипотечного кредитования и поддерживает жилищно-строительный комплекс в условиях сокращения ликвидности», – говорит эксперт.

Результаты Калининградской области не удивляют управляющего директора project management company ORIGIN CAPITAL Сергея Богданчикова. По его словам, рост жилищного строительства связан с тем, что анклав – это регион с высочайшим экономическим потенциалом. «Здесь высокий платежеспособный спрос и объем производства. Средняя зарплата в Калининграде составляет около 25 тыс. рублей», – уточняет господин Богданчиков.

мнение



Олег Пашин, генеральный директор ООО «СРП «Петербургская недвижимость»:

– В Калининградском регионе, как и в Санкт-Петербурге, сегодня отмечается высокий спрос на квартиры на первичном рынке. Причины в обоих регионах – нестабильность рубля и желание людей сохранить накопления в наиболее надежном активе. Еще один момент, который играет роль именно в Калининградском регионе, – опасения покупателей, что цены будут расти в связи с увеличением себестоимости. Дело в том, что многие строительные материалы в Калининграде и пригородах поставляют из-за границы, в отличие, например, от нашего города. Поэтому себестоимость строительства там уже выросла, а продажные цены потихоньку увеличиваются.

➔ **Минприроды Республики Коми до конца ноября 2015 года завершит проведение новой государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов, передает asninfo.ru.**

Данная работа проводится по поручению главы Республики Коми Вячеслава Гайзера с целью устранения перекосов, связанных с определением кадастровой стоимости земельных участков. По информации министерства, результаты проведенной в 2012-2013 годах государственной кадастровой оценки земель оказались некорректны. По ее результатам для некоторых категорий землепользователей кадастровая стоимость земельных участков значительно повысилась. При этом суммарная кадастровая стоимость всех земельных участков, расположенных в населенных пунктах, напротив, уменьшилась, и это могло привести к резкому снижению платежей в виде земельного налога и арендной платы в бюджеты муниципальных образований. Поэтому руководством региона было принято решение о применении на территории республики результатов государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов 2007 года до завершения работ по ее актуализации. Конкурс на выполнение работ выиграло ООО «Оценка и консалтинг». Сначала был составлен перечень земельных участков. Их количество достигло почти 200 тыс.

➔ **До конца 2014 года в Республике Карелия планируется расселить 11 аварийных домов площадью 3,6 тыс. кв. м в Беломорском районе в оставшиеся полтора месяца предстоит расселить четыре аварийных дома, в Прионежском районе – пять, а в Кемском – один дом, сообщает asninfo.ru.**

В 2015 году расселение аварийного жилищного фонда в республике продолжится. Для этого в проекте регионального бюджета заложено 500 млн рублей. Софинансирование программы со стороны Карелии позволит привлечь в республику средства государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, которые составят около 800 млн рублей. Таким образом, обеспечить новым комфортным жильем в будущем году планируется более 2 тыс. человек.

➔ **КУ НАО «Центрстройзаказчик» внесло три строительных организации в список недобросовестных подрядчиков, пишет asninfo.ru.**

Это «Альянс-Сервис» из НАО и две архангельские компании – «Строй-Элемент» и «Северный подрядчик». Последняя не исполнила сразу три контракта по строительству жилья в Оме. КУ НАО «Центрстройзаказчик» обратилось в арбитражный суд области с исковыми заявлениями о взыскании неустойки по этим госконтрактам. Общий размер выплат по трем контрактам составил более 1,4 млн рублей. Также госзаказчик подал в УФАС сведения в отношении ООО «Техно-Парк» – фирмы, осуществлявшей строительство в Шойне фельдшерско-акушерского пункта. Подрядчик не выполнил работы по благоустройству, в результате чего не исполнил контракт в полном объеме.

Рынок на нуле

Екатерина Костина / Согласно экспертным данным, общее снижение вывода новых проектов в строительной отрасли Петербурга привело к тому, что рынок производства работ нулевого цикла, объем которого составляет около 40-50 млрд рублей в год, упал. ➔

По информации Александра Стрельникова, коммерческого директора компании «ГЕОИЗОЛ», к стадии нулевого цикла относятся такие виды работ, как усиление фундаментов соседних домов, ограждающая конструкция котлована, свайное основание, устройство конструкций «ниже нуля», гидроизоляция, откопка грунта.

Андрей Жеребцов, руководитель технического отдела компании «Пеноплэкс», добавил, что нулевой цикл строительства традиционно связывают со всеми работами на объекте, которые проводятся ниже уровня земли, начиная от подготовки строительной площадки и заканчивая заливанием фундамента и стен подвальных помещений. По его словам, данный этап может показаться малозначимым, он навсегда останется скрытым от глаз, но его нельзя недооценивать, потому как дальнейшая жизнь всего объекта и срок его безремонтной эксплуатации во многом зависят от качественной реализации именно этого этапа.

Анализируя состояние отрасли, Александр Стрельников отметил, что по итогам работы за девять месяцев 2014 года рынок производства работ нулевого цикла упал. «Мы наблюдаем, что меньше начинается строительство объектов коммерческой недвижимости. Застройщики не спешат стартовать с новыми бизнес-центрами, жилыми комплексами. При этом объем выполняемых бюджетных объектов почти не поменялся», – прокомментировал он. По его словам, если брать весь объем работ в этом сегменте, включая дорожное и мостовое строительство, то рынок работ нулевого цикла составляет около 40-50 млрд рублей в год. «Но это очень приблизительная цифра. По доле «нуля» в общей стоимости проекта разброс большой: от 10% новостройки в Ленобласти до 30-40% в стесненных условиях центра города», – добавил он.

Дмитрий Плавник, генеральный директор СК ПСП в ассоциации с ГК Rusland SP, добавляет, что удельная стоимость таких работ варьируется в зависимости от этажности строящегося здания, грунтовых условий, количества этажей в нулевом



На начальном этапе (первые 6-8 месяцев строительства дома) производится самая важная и ответственная часть работ, но все это происходит ниже нулевой отметки

В Петербурге довольно давно сформировался рынок производителей работ нулевого цикла – это 4-5 относительно крупных организаций

цикле. Для 14-этажного здания на забивных сваях с одним этажом ниже отметки 0.00 она составляет ориентировочно 15%.

А вот Алексей Шашкин, генеральный директор института «Геореконструкция», уверен, что говорить о качественном или количественном уровне производства работ нулевого цикла в Петербурге непросто. «В городе стало меньше инвесторов, желающих что-либо построить. Имеется явная тенденция снижения объемов работ по инженерно-геологическим изысканиям, что служит индикатором уменьшения и всех последующих работ – проектных и строительных», – прокомментировал он ситуацию.

Андрей Жеребцов отметил, что в последнее время рынок работ нулевого цикла

Петербурга если и изменился, то только в лучшую сторону. «Мы постоянно наблюдаем хоть и постепенный, но качественный рост. Игроки стали более вдумчиво подходить к своей работе, использовать новые технологии и современные материалы. После выхода в свет СП 50.13330.2012 особое внимание стало уделяться теплоизоляции фундамента, вырос спрос на качественные, энергоэффективные утеплители, ведь потери тепла через фундамент и подвальный помещение весьма ощутимы – порядка 20%. Говоря о качественном росте, важно упомянуть также и гидроизоляцию фундамента: здесь также предпочтение отдается современным, прочным материалам с длительным сроком эксплуатации», – заключил эксперт.

МНЕНИЕ



Алексей Килевой,
директор по
развитию бизнеса
компании
«Фортрент»:

➔ Для земляных работ компания «Фортрент» предлагает в аренду гусеничные экскаваторы для выемки грунта при рытье котлованов, мини-экскаваторы для рытья траншей или работ в стесненных условиях, телескопические погрузчики и мини-погрузчики для различных погрузочно-разгрузочных работ, грунтовые катки и тяжелые виброплиты. Для перемещения инертных материалов в пределах стройплощадки удобно арендовать в «Фортрент» мини-самосвал – так называемый думпер, управлять которым легко и просто. При демонтаже оголовок свай популярностью пользуются электрические отбойные молотки высокой производительности либо дизельные компрессоры с пневматическими отбойниками. Для сваебойных машин зачастую нужны дизельные генераторы, которые также можно взять в аренду в нашей компании. Параллельно с ведением земляных работ на площадке формируется административно-бытовой и жилой городок. Для этих целей мы сдаем в аренду модульные помещения как в виде одно- и двухэтажных зданий под ключ, так и отдельно стоящие модули высокого качества. Стоимость аренды зависит от технических характеристик машины. Самой затратной частью является тяжелая землеройная техника. Например, нижний порог аренды гусеничного экскаватора с ковшем 1 куб. м составляет от 300 тыс. рублей в месяц, в то время как глубинный вибратор обходится всего в 700-800 рублей в сутки. Наша компания предоставляет скидки, размер которых определяют два параметра: длительность аренды и количество единиц техники, находящихся в аренде у одной компании.

Рискованный бизнес

Екатерина Костина / Эксперты отмечают, что новые игроки на рынке производства работ нулевого цикла Петербурга появляются крайне редко. Это связано с большими финансовыми и техническими рисками.

По словам Алексея Шашкина, генерального директора института «Геореконструкция», в Петербурге довольно давно сформировался рынок производителей работ нулевого цикла – это 4-5 относительно крупных организаций, называть которые он не стал. «Выйти на петербургский рынок новому игроку довольно сложно. Давно сложились устойчивые

деловые связи, «усреднилось» качество работ. Заметьте, я не говорю о высоком качестве. Оно сегодня в нашем обществе не востребовано. Поэтому мне кажется, что было бы очень полезным для рынка этого вида услуг появление нового сильного участника, способного встрянуть наших петербургских подрядчиков и пробудить их стремление к качеству. Такой новый участник должен предложить полный спектр геотехнических работ – и буровые сваи, и «стену в грунте», и струйную технологию», – пояснил свою точку зрения Алексей Шашкин. Александр Стрельников, коммерческий директор ком-

пании «ГЕОИЗОЛ», уверен, что выйти новым игрокам на рынок производства работ нулевого цикла Петербурга крайне сложно. «Причем как с условно «простыми» видами работ, такими как устройство свай, так и «сложными» в виде строительства подземных сооружений. Новичку ведь надо набраться опыта, потренироваться. А Петербург, скажем так, не место для тренировок», – прокомментировал эксперт. Он отметил, что геологические и гидрогеологические условия в Петербурге гораздо сложнее, чем в большинстве других субъектов РФ. Поэтому лидерами на рынке являются в основном местные компании – «ГЕОИЗОЛ», «Геострой»,

«Карст», «Статика-инжиниринг» и ряд других организаций. Дмитрий Плавник, генеральный директор СК ПСП в ассоциации с ГК Rusland SP, также высказал свою точку зрения, согласно которой выход на рынок новых организаций, специализирующихся на устройстве свай и шпунтового ограждения, проблематичен.

«Это связано прежде всего с большой стоимостью оборудования (буровые установки, копры, вибропогружатели и т. п.), а также с тем, что работающие в этом секторе компании уже имеют сложившуюся репутацию и в связи с недогуженностью мощностей готовы продавать свои услуги по стоимости, близкой к себестоимости», – проком-

ментировал эксперт. Среди наиболее известных участников рынка, которые производят свайные работы, господин Плавник назвал компании «Трест 28», «Геострой», «ГЕОИЗОЛ», «Статика Инжиниринг». По его словам, на настоящий момент не все организации данной специализации загружены полностью.

МНЕНИЕ



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

➔ Стоимость работ нулевого цикла составляет порядка 30% от общих затрат на строительство дома. Как правило, эти работы не видны обычному наблюдателю, который следит за стройкой из-за забора. У покупателя может создаться впечатление, что ничего не происходит и строительство заморожено, но это не так. На самом деле на начальном этапе (первые 6-8 месяцев) производится самая важная и ответственная часть работ.

25 ноября отмечает 70-летний юбилей Владимир Анатольевич Яковлев, президент Российского союза строителей

Уважаемый Владимир Анатольевич!

Примите поздравления по случаю Вашего юбилея!

Занимая ответственный пост президента Российского союза строителей, Вы неизменно проявляли себя как грамотный и волевой руководитель. Вы сумели завоевать репутацию талантливого управленца и ответственного, разностороннего человека. Благодаря Вашему профессионализму, работоспособности и разносторонним знаниям Вы добились очень многого и снискали себе уважение среди коллег. От всей души желаю Вам успешного воплощения намеченных планов, неиссякаемой энергии и оптимизма! Пусть рядом с Вами всегда будут Ваши друзья и единомышленники!

С уважением,
генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.П. Груздев



Уважаемый Владимир Анатольевич!

От всей души поздравляю Вас с юбилеем! Хотим выразить признательность за Ваш профессионализм и компетентность на посту президента Российского союза строителей. Ваши знания, богатый профессиональный опыт и энергия позволяют успешно решать сложные вопросы сферы строительства. В юбилейный День рождения желаем Вам крепкого здоровья и семейного благополучия. Пусть друзья и близкие радуют Вас заботой и вниманием!

С уважением, коллектив
ЗАО «Петербургские дороги»

Проектирование автомобильных, городских дорог и улиц, транспортных развязок, искусственных сооружений, линий рельсового транспорта

ЗАО «Петербургские дороги»
196105, Санкт-Петербург, Московский пр., 143, офис 720
Телефон: (812) 334 9851, факс: (812) 661 0006
E-mail: mail@pbdr.ru, www.pbdr.ru

Уважаемый Владимир Анатольевич!

Примите наши самые сердечные поздравления с юбилеем!

Всю свою жизнь Вы посвятили одной из самых благородных и созидательных профессий.

Любое из множества Ваших званий – президент Российского Союза строителей, почетный и заслуженный строитель России, доктор экономических наук, почетный доктор МГСУ, кавалер орденов «За заслуги перед Отечеством» IV степени и «Знак Почета» – заслуживает глубокого уважения.

Вы, один из корифеев строительной отрасли, демонстрируете молодому поколению пример высочайшего мастерства, любви к своему делу, мудрости, неиссякаемой творческой энергии и оптимизма.

Пусть еще долгие годы Ваш непревзойденный профессионализм и опыт будут способствовать процветанию нашей великой Родины.

От всей души желаем Вам и Вашим близким крепкого здоровья, бодрости духа, теплой домашней атмосферы.

Уважаемый Владимир Анатольевич!

От всей души поздравляю Вас с юбилеем!

На всех этапах Вашей трудовой биографии Вы всегда добивались самых высоких результатов. Ваша многоплановая деятельность, основанная на высоком профессионализме, всегда способствует эффективному решению комплекса сложнейших задач. За все годы напряженной и упорной работы Вами было успешно реализовано множество важных проектов. Вы внесли огромный вклад в развитие не только Санкт-Петербурга, но и всей России.

Крепкого Вам здоровья на долгие годы, благополучия, бодрости и удачи! Пусть претворится в жизнь все задуманное, а рядом всегда будут верные друзья и единомышленники!



Председатель Комитета по качеству и безопасности строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО, генеральный директор ООО «ННЭ» Александр Орт



25 ноября
Владимир Анатольевич ЯКОВЛЕВ,
президент Союза строителей России

26 ноября
Ольга Александровна САФРОНОВА,
первый заместитель директора –
начальник СПб ГАУ «Центр государственной
экспертизы»

28 ноября
Валерий Валентинович КАЛУГИН,
председатель Комитета по земельным ресурсам
и землеустройству Санкт-Петербурга

29 ноября
Николай Леонидович КОПЫТИН,
генеральный директор ЗАО «Инвестиционно-
строительная группа «Норманн»

Не забыть поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Застройщик – ООО «Отделстрой», проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УДОБНО ВСЁ



670-01-01

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.otdelstroy.spb.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012



МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ФИАВСИ-РОССИЯ

«Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости – 2012» (детский сад в «Новом Оккервиле»)



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ

на премии Urban Awards 2011



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИИ

на конкурсе в сфере недвижимости «КАИССА-2013»

IRON

СТРОИТЕЛЬНАЯ ФИРМА

SINCE 1991

190068, Санкт-Петербург, наб. кан. Грибоедова, д. 109/8.
Тел. +7 (812) 714-53-22 | Факс +7 (812) 714-44-69
info@ironcompany.ru | www.ironcompany.ru