



Грузоперевозки утяжелили квадратный метр

С 1 октября изменились правила грузоперевозок, которые привели к очередному росту цен на строительные материалы. Нерудные материалы могут подорожать на 40-60%. (Подробнее на стр. 6) ➔

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

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru

5 ЛЕТ ОСНОВАНИЯ СОДРУЖЕСТВО СТРОИТЕЛЕЙ

СРО В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Возможности для партнеров:

- Тендерная поддержка
- Юридическая помощь
- PR-продвижение

(812) 606-61-65
www.sodstr.ru

ЗД-МЕТАЛЛ

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

3D Metall

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

ПРАКТИЧНОСТЬ В КАЖДОМ МЕТРЕ

Осенняя акция Листопад
подробности акции на сайте
www.ognizaliva.ru

- Сдача – декабрь 2015 года
- Полная отделка
- Военная ипотека, субсидии

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ 611-05-50
www.ognizaliva.ru

Акция «Листопад» действует с 01.09.2015 по 30.11.2015. С условиями акции и проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.ognizaliva.ru. Ипотека предоставляется банками: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ-24». Застройщик – ООО «Дидериксовский проект».

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

670-01-01

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

Санкт-Петербургский городской филиал
Государственного автономного учреждения
«Московская государственная экспертиза»

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

бесплатные консультации
гибкая ценовая политика
сокращенные сроки

Акция: «Пройдите экспертизу и получите разрешение на строительство в подарок»*

195112, Санкт-Петербург,
пл. Карла Фаберже, д. 8, оф. 701а

тел. +7 (812) 600-1918
сайт: www.expmos.ru

*Подробная информация об акции на нашем сайте

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, издателя и учредителя:
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 Борисовна Удалова
e-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Дарья Борисовна Литвинова
e-mail: litvinova@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

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

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

Над номером работали:
Алесь Гриб, Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Лидия Горбуркова,
Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редута (директор по рекламе),
Валентина Бортикова, Елена Савоськина,
Екатерина Шведова, Артем Сироткин
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



Отдел подписки:
Елена Холмичева (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 и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и государственные, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Сарикян, 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», «Эксперт объекта», «Достижения», «Личное дело», 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 № 77-53074.

Выпуск издания осуществлен при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специальный – по отдельному графику).

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.

Тираж 9000 экзemplаров
Заказ № 137
Подписано в печать по графику 23.10.2015 в 17.00
Подписано в печать фактически 23.10.2015 в 17.00



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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



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



СРЕДО
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015 гг.)



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы строительства в строительстве (лауреат 2013, 2014 гг.)

Цитата недели



– Объявленный губернатором мораторий может продлиться до февраля 2016 года. За это время мы должны провести мониторинг земель. А дальше решение будет принимать губернатор.

Михаил Москвин, вице-губернатор Ленобласти

Цифра недели

на 200 га

увеличится площадь Кронштадта за счет намыва к 2020 году

Сделка «Конкорда»

Михаил Светлов / Компания «Конкорд Менеджмент» продала оздоровительный комплекс в Ольгино, который введен в строй в сентябре этого года. Стоимость объекта оценивается в 7 млрд рублей. Покупатель не назван. Но близость объекта к «Лахта-центру» наводит экспертов на мысль о Газпроме.

Компания «Конкорд Менеджмент и Консалтинг» ресторатора и девелопера Евгения Пригожина в сентябре ввела в строй медико-реабилитационный центр с wellness-парком в Ольгино. Он находится на участке 17,6 га между Граничной ул. и Юнтоловским заказником и представляет собой комплекс из 70 небольших таунхаусов, гостиницы на 150 номеров, многофункционального центра, где есть ресторан, конференц-зала и другой инфраструктуры, а также спа-комплекса площадью около 3 тыс. кв. м. Общая площадь зданий объекта – около 56 тыс. кв. м. На его территории расположены несколько искусственных озер. Инвестиции в его строительство на старте оценивались в 3-4 млрд рублей. Сейчас рыночная стоимость этого объекта, по оценке директора по продажам УК Docklands Екатерины Запороженченко, составляет 6-7 млрд рублей.

Как сообщили в «Конкорд Менеджмент», компания больше не является собственником этого актива. «Еще до завершения строительства комплекс был продан. А наша фирма оставалась в проекте в качестве застройщика до его окончания», – рассказали в «Конкорд Менеджмент». Имя нового собственника

не раскрывается. Эксперты считают, что покупатель может быть связан со структурами Газпрома. «Объект высокого класса недалеко от «Лахта-центра» наверняка попал в поле зрения сотрудников газового гиганта. Конечно, таунхаусы оздоровительного комплекса нельзя использовать под жилье. Но в качестве апартаментов для статусных постояльцев они вполне подходят. Тем более что инфраструктура комплекса рассчитана на отдых и оздоровление богатой публики», – рассуждает Екатерина Запороженченко. С коллегой согласен исполнительный директор ЗАО «Ойкумена» Роман Мирошников: «Лишь после переезда монополии в «Лахта-центр» станет ясно, сколько ей потребуется объектов иного профиля, в том числе жилья в соседних районах. Но, думаю, менеджеры могли действовать и на упреждение. Тем более что спрос на недвижимость в Курортном районе высок, несмотря на кризис. А предложение почти нулевое».

Переезд Газпрома в Петербург из Москвы – главный драйвер офисного рынка и рынка элитного жилья Петербурга последних лет. С 2009 года доля сделок по аренде офисов, которые заключили компании нефтегазового сектора

в Петербурге, выросла с 5 до 50%. Общая площадь офисов Газпрома в Петербурге превысила 400 тыс. кв. м. А в общем объеме сделок с дорогой недвижимостью в нашем городе около 20% приходится на сотрудников Газпрома. Сколько сотрудников газового холдинга переедет на постоянное место жительства в Петербург после перевода сюда его головной структуры в 2016 году, точно не известно. Эксперты говорят о 10-20 тыс. человек. Сам «Лахта-центр» будет введен в эксплуатацию в 2018 году.

КСТАТИ

Компания «Конкорд Менеджмент и Консалтинг» получила землю в Ольгино на инвестиционных условиях в 2007 году. К 2011 году инвестор подготовил пакет документов для строительства. Но Смольный медлил с предоставлением инвестору участка под застройку. «Конкорд Менеджмент» пожаловался на бездействие чиновников в суд и получил землю до начала судебного разбирательства. Разрешение на строительство получено в 2013 году. Ввод объекта в эксплуатацию – сентябрь 2015 года.

ОПРОС

Насколько привлекательны сегодня квартиры как инструмент инвестирования? По мнению экспертов, «шалых» инвесторов на рынке уже нет, а профессионалы не собираются отказываться от этого бизнеса.



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Инвестирование в покупку строящейся квартиры даже в момент спада в экономике все-таки интересно. За любым спадом идет подъем, сопровождающийся ростом цен на недвижимость. Это связано не только с активизацией спроса, но и с уменьшением предложения, так как во время спада меньше выводятся на рынок новых проектов.



Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб»:

– Основное преимущество квартиры как инвестиционного

актива – это понятность данного инструмента для физического лица и простота в управлении. Однозначно, это «тихая гавань», но имеющая доходность ниже, чем другие инструменты.

Наиболее ликвидны студии и однокомнатные квартиры эконом- и комфорт-класса, расположенные близко к метро, в активно развивающихся районах города. В среднем на продаже «инвестиционных» квартир можно заработать 10-30%.



Екатерина Антарева, руководитель аналитического центра ФСК «Лидер»:

– Сегодня на рынке предложение превышает спрос, соответственно, возможно приобрести квартиру по очень выгодной цене. Именно поэтому те, кто раньше

приобретал квадратные метры с целью инвестирования, из-за снижения стоимости вынуждены сдавать свои квартиры в аренду, выжидая, когда цены на жилье снова пойдут вверх.



Михаил Духовный, директор департамента корпоративных коммуникаций ГК «Эталон»:

– Недвижимость во все времена была надежным инструментом сохранения денежных средств – как в случае, когда квартира приобретается для жизни в ней, так и в случае, когда покупка совершается для сохранения накоплений. При этом важно помнить, что покупать недвижимость необходимо только у надежного застройщика, который выполняет все свои обязательства.



Елена Пальчевская, коммерческий директор инвестиционной группы «МАВИС»:

– Квартиры в новостройках интересны для инвестирования всегда. Если рассматривать доходность в разрезе последующей перепродажи или аренды, то выгоду от вложений обеспечит покупка квартиры в популярной локации и у надежного застройщика. В наших проектах количество квартир, приобретаемых инвесторами, не сократилось за последние месяцы. Но нет ничего удивительного в том, что в условиях снижения доходов населения доходность недвижимости в менее востребованных новостройках уменьшилась.

Окончание на стр. 13

Яхтенная вместо кладбища

Михаил Светлов / Смольный заменит ГК «Петровский строитель» Вагифа Мамишева изъятый под озеленение участок бывшего Фарфоровского кладбища на пятно в другом районе Петербурга. Новый надел будет в три раза больше прежнего, но сопоставимой рыночной стоимости. ➔

Компания «Ликострой», входящая в ГК «Петровский строитель» советника губернатора Петербурга по национальным вопросам Вагифа Мамишева, договорилась с руководством Смольного о замене изъятых под озеленение пятна бывшего Фарфоровского кладбища на ул. Бабушкина на другой земельный надел. Источники в Смольном рассказали, что подбором земли на замену занимался Комитет по благоустройству, поскольку именно под его нужды будет использован изъятый участок. Известно, что вместо 0,5 га в Невском районе «Ликострой» получит 1,4 га на углу Яхтенной ул. и ул. Оптиков. Но рыночная стоимость меняемых участков сопоставима. На нее и опирались чиновники, занимаясь подбором земли на замену. Вагиф Мамишев подтвердил «Строительному Еженедельнику», что договоренность со Смольным достигнута, и поблагодарил губернатора за проявленное к компании внимание. Соответствующее постановление правительства, по его словам, будет подписано в ближайшее время. На вопрос, что ГК «Петровский строитель» будет строить на новом участке, глава компании сообщил, что пока определенности нет. «Все будет зависеть от того, что там можно строить. Возможно, там будет жилье», – сообщил он.

История с землей ГК «Петровский строитель» в Невском районе длится несколько лет и напоминает троллей. Здание бывшего

кинотеатра «Спутник» напротив станции метро «Ломоносовская» вместе с участком площадью 1,3 га «Ликострой» купил на торгах Фонда имущества в 2008 году. Инвестор разработал проект многофункционального торгового-развлекательного центра с отелем общей площадью 80 тыс. кв. м. И вложил в проект (с учетом затрат на землю) 48 млн USD. Компания планировала приступить к строительству, но начались протесты местных жителей. Они проводили митинги, собирали подписи и писали письма губернатору. Дело в том, что до 1940 года на купленном застройщиком участке было кладбище. Но в 1960-е годы во время строительства метро его остатки уничтожили.

В феврале 2013 года губернатор Георгий Полтавченко пообещал гражданам, что стройки не будет, если на участке найдут захоронения. КГИОП провел экспертизу и заявил, что никаких захоронений нет. Но Смольный все-таки пошел навстречу горожанам и решил отказаться от строительства по морально-этическим соображениям. В итоге инвестор и город договорились, что часть участка под «Спутником», где разрешено новое строительство, останется у инвестора, а оставшаяся территория будет обменена на равноценную территорию в другом районе.

Эксперты говорят, что практика замены участков инвесторам в Петербурге существует, но при нынешнем губернаторе это первый такой случай. Они отме-

чают, что обычно компании на замену получают неравноценные по стоимости и экономическому потенциалу территории. «Участок около «Спутника» стоит 8-10 млн USD. Найти что-то равнозначное по площади и цене – это сложная задача. То, что участок на замену оказался большей площади, абсолютно нормально. Ведь актив подбирали не по размеру, а по стоимости», – рассуждает генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин. «Разработанная ГК «Петровский строитель» концепция предполагала строительство многофункционального комплекса на всей территории участка. В состав проекта входил современный торговый центр оптимального для этого места формата. Большинство

районов города насыщены качественным ретейлом, чего пока не скажешь про левый берег Невского района. К сожалению, на оставшейся у инвестора части участка подобный проект уже не разместить.

А в гораздо меньшем формате он уже будет не так интересен», – добавляет генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург Андрей Косарев. С коллегой согласна директор по продажам УК Docklands Екатерина Запороженко: «Для девелопера потеря большей части участка принципиально меняет подход к проекту, он не сможет реализовать торговый проект запланированной площади, что может негативно отразиться на качестве и привлекательности объекта».



Вагиф Мамишев подтвердил, что договоренность со Смольным достигнута, и поблагодарил губернатора за проявленное к компании внимание

ФОТО: ИНТЕРПРЕСС/МАКСИМ МУРАТОВ



ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

- ✓ Разработка проектов планировки и проектов межевания территории (ПП и ПМТ)
- ✓ Согласование в профильных комитетах
- ✓ Служба заказчика

Телефон: +7 (812) 655-00-27
Адрес: **Наб. р. Мойки, д. 37**

E-mail: info@gradr.ru
Сайт: www.gradr.ru

РЕКЛАМА

www.sro-lex.ru

+7 (812) 633-05-32



ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ
СОДРУЖЕСТВО

РАЗГОНИМ ВАШ БИЗНЕС

Санкт-Петербург, ул. Малая Разночинная, 9, лит. А, оф. 405, 8 (800) 50-55-234



ООО «Союзпетрострой-Эксперт»

свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610086 от 11.03.2013

ПРОВОДИТ НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Кроме того, оказываются методологические, консультационные и информационные услуги по подготовке проектной документации к проведению государственной экспертизы в уполномоченных органах

УСЛУГИ ОКАЗЫВАЮТСЯ ЗАКАЗЧИКАМ И ПРОЕКТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ЛЮБОГО РЕГИОНА РФ

198188, Санкт-Петербург, ул. Васи Алексеева, 9, к. 1

Тел.: 923-54-17, 967-06-57, факс: 747-18-15

www.expertiza.city, e-mail: info@expertiza.city

РЕКЛАМА

ГК «ЦДС»
ПРИБРЕТАЕТ:

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





ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

+7 (921) 946-10-47



razvitie@cds.spb.ru

Парголово прирастет жильем

Михаил Немировский / Российский аукционный дом (РАД) объявил торги по продаже более 20 га на Выборгском шоссе. На трех участках, которые будут торговаться от 40 млн EUR, можно построить до 200 тыс. кв. м жилья и деловой центр. По оценке экспертов, инвестиции в проект могут составить до 17 млрд рублей. ➔

Торги по продаже единым лотом трех земельных участков общей площадью 21 га РАД назначил на 15 декабря. Объект расположен в пос. Парголово, в 1,4 км от железнодорожной станции «Парголово» и в 3 км от станции метро «Парнас». Имя собственника участков в РАД не раскрывают, начальная цена лота составит 40 млн EUR по курсу ЦБ на день оплаты.

Согласно Генплану, пятно находится в зоне Д, которая разрешает все виды общественно-деловой застройки с включением жилья. В пресс-службе аукционного площадки заявляют, что на данной территории новый собственник может построить около 200 тыс. кв. м жилья, торговый или административно-деловой центр, но застройка не должна превышать 40-метровую отметку.

В РАД также отмечают хорошую транспортную доступность территории. Объект расположен прямо на Выборгском шоссе, по этой магистрали можно добраться до развязки с КАД, до станций метро Московско-Петроградской линии, а также до транспортных развязок, по которым можно доехать в центр города. Важной артерией для будущего проекта станет и дорога в Каменку, позволяющая через Парашютную ул. выехать в Приморский район. Кроме того, ближайшее время будет открыто продолжение Суздальского пр. до дороги в Каменку, который свяжет северные и восточные районы города. По этой широкой магистрали можно будет быстро

добраться до станции метро «Гражданский проспект». «Учитывая удачную локацию участка, удобную транспортную инфраструктуру, а также привлекательную стоимость (нагрузка на 1 кв. м возводимых улучшений составляет всего 7 тыс. рублей), будущий инвестор может реализовать здесь высокотехнологичный проект комплексного освоения территории с созданием комфортной среды обитания и высоким уровнем жизни населения», — рассказала заместитель начальника коммерческого департамента РАД Юлия Акимова.

Впрочем, есть у лота и очевидный минус — отсутствие готовой градостроительной документации. В декабре 2014 года задание на подготовку проекта планировки и проекта межевания территории, ограниченной ул. Первого Мая, Вокзальной ул., Выборгским шоссе, доро-

гой в Каменку и полосой отвода железной дороги, получила производственная компания «Техноленд», располагающаяся по соседству — на Выборгском шоссе, 224б. Компания должна была представить ППТ до 30 апреля 2015 года, но, как говорят в РАД, проект планировки до сих пор на стадии разработки.

По мнению руководителя отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg Тамары Поповой, для подобного участка стоимость выглядит чуть выше приемлемой, для загородной локации подобный ценник стремится к верхней границе. «Не думаю, что на торгах выстроится очередь из инвесторов, хотя многое зависит от степени проработки проекта», — уверена эксперт. А вот по данным Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская

недвижимость», ряд девелоперов уже отказались от покупки участка. «Цена адекватная, но необходима инженерная подготовка земли и разработка документации. Освоить может девелопер, который занимается не только жилой недвижимостью, но сможет реализовать проект многофункционального комплекса», — объясняет госпожа Трошева. По ее словам, в зоне Парголово отмечается высокая конкуренция — здесь работает не менее 10 застройщиков. Например, в самом поселке ГК «ЦДС» планирует строительство жилого квартала на 750 тыс. кв. м жилья. Строится жилье в сегменте масс-маркет, преимущественно класс эконом. Средняя цена «квадрата» в зоне Парголово — 86,5 тыс. рублей.

По словам руководителя аналитического центра «Главстрой-СПб» Петра Буслова, если девелопер решит строить жилой комплекс эконом-класса, максимальная цена продажи 1 кв. м составит 75 тыс. рублей, и в данном случае маржа будет низкой. При реализации проекта комфорт-класса цена продажи составит 85-90 тыс. рублей за 1 кв. м, что улучшит экономику проекта. «Безусловно, при такой стоимости метра темп продаж будет невысоким, но, учитывая небольшой объем застройки, этот фактор не вызывает опасений», — рассказал эксперт. По его оценке, реализация на данном участке проекта жилой недвижимости эконом- или комфорт-класса потребуют 14-17 млрд рублей инвестиций.

МНЕНИЕ



Анна Сигалова, заместитель директора департамента инвестиционных услуг компании Colliers International в Санкт-Петербурге:

➔ Запрашиваемая цена является рыночной, однако возникает вопрос, есть ли такие средства у одного покупателя.

Если бы участок был поделен на лоты, его было бы проще продать. Сейчас на рынке не так много инвесторов, готовых реализовать такой крупный проект. Участок был бы потенциально интересен девелоперам, которые планируют выйти на рынок Петербурга.

БЭСКИТ®

23-й год

экспертной деятельности

- Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительных работ**
- Технический надзор за качеством строительных-монтажных работ**
- Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел НТМ ГОЧС**

- Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- Вибродинамические исследования**
- Определение длины свай прибором «ИДС-Г»**

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

Свидетельство №СРО-Пд12-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проекторговщиков «Секонстрастрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНО КАЧЕСТВЕННО В СРОК

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

- Кадастровый учет, регистрация прав*
- Геодезические работы, изыскания
- Проектирование
- Оценка

* Услуга включает формирование и подачу пакета документов в органы кадастрового учета и регистрирующие органы.

+7 (812) 383 7777

www.oaorugk.ru

Тарифы как предчувствие

Екатерина Костина / С 2016 года российские регионы перейдут на долгосрочное тарифное регулирование. Это значит, что, например, в ЖКХ тарифы будут утверждаться не на один год, как сегодня, а на несколько лет. Председатель Комитета по тарифам Петербурга Дмитрий Коптин отметил, что на федеральном уровне для такого перехода уже полностью сформирована соответствующая законодательная база. ➔

На прошлой неделе Комитет по тарифам Петербурга отчитался о своей работе по итогам девяти месяцев 2015 года. Как рассказал Дмитрий Коптин, комитет установил тарифы для 239 регулируемых организаций в различных областях. Например, на 2015 год предельный индекс роста платы за коммунальные услуги для граждан составил 9,5%, то есть в квитанции прибавилось в среднем 160 рублей в месяц на человека. «В настоящее время на федеральном уровне полностью сформирована нормативно-правовая база для установления долгосрочных тарифов. Начиная с 2016 года должен осуществиться полный переход на долгосрочное регулирование во всех сферах деятельности, подлежащих государственному регулированию», — прокомментировал Дмитрий Коптин.

В сфере ЖКХ для населения рост тарифов на 2016 год ограничен порогом в 9,5%, однако, по словам Дмитрия Коптина, тарифная корректировка будет определена на уровне РФ для всех субъектов. Что касается роста тарифов для промышленности, то с 1 июля 2016 года их увеличение может составить 10-13% по теплу и около 12% по воде. Очередное повышение платы за электроэнергию произойдет с 1 декабря текущего года — средне-взвешенный тариф на электроэнергию

увеличится на 6%, в среднем с 3,5 рублей за 1 кВт·ч, до 3,62 рублей. По словам Дмитрия Коптина, в рамках исполнения поручения вице-губернатора Игоря Албина проводится работа по сокращению численности регулируемых организаций в соответствии с утвержденной «дорожной картой» по оптимизации схемы теплоснабжения. «В 2015 году в деятельность по сокращению теплоснаб-

жения в общественном транспорте. Смольный рассматривает два сценария увеличения тарифов с 1 января 2016 года — инерционный и инновационный. В первом случае рост тарифа будет идти в рамках инфляции и составит 7%, во втором случае стоимость разового проезда в подземном транспорте составит 40 рублей, а в наземном — 35 рублей. «Это повышение экономически обоснованно.

К 2017 году в Санкт-Петербурге из 163 ныне действующих теплоснабжающих организаций останется 52 предприятия

жающих организаций уже было вовлечено 75 организаций. В 2016 году планируется сократить еще 34 теплоснабжающие организации, и в итоге на 2017 год у нас останется 52 теплоснабжающие организации из 163», — уточнил Дмитрий Коптин. Он добавил, что аналогичная работа проводится и по сокращению числа организаций по передаче электрической энергии. Планируется, что из 23 организаций к 2017 году останется только 15.

Большой блок вопросов был связан с предстоящим повышением тарифов

Реально разовыми жетонами пользуются немногие жители Петербурга. Все предпочитают билеты длительного пользования — «Подорожные», единые проездные и т. д., по которым темпы роста стоимости составят от 5 до 15%, — отметил Дмитрий Коптин. Он добавил, что Смольный не рассматривает пессимистичный сценарий решения тарифного вопроса, потому что это потребовало бы увеличения бюджетной субсидии, что в связи с дефицитом бюджета невозможно, подчеркнул председатель комитета.

АСН-инфо

НОВОСТИ

➔ В Петербурге создана комиссия по инвентаризации объектов незавершенного строительства и принятию мер по соблюдению безопасности и требований законодательства в сфере благоустройства по указанным объектам, сообщает портал «АСН-инфо». Соответствующее распоряжение подписал губернатор города Георгий Полтавченко. Комиссия будет выявлять и контролировать объекты незавершенного строительства, контролировать соблюдение законодательства в сфере благоустройства по указанным объектам. Председателем комиссии назначен вице-губернатор Игорь Дивинский.

➔ Санатор в сфере долевого строительства может быть создан на базе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, говорится в сообщении портала «АСН-инфо» со ссылкой на заместителя председателя Комитета по безопасности и противодействию коррупции Госдумы РФ Александра Хинштейна. По его словам, в настоящее время депутаты Госдумы и представители рынка долевого строительства обсуждают вариант создания механизма санирования застройщиков, использующих средства дольщиков при возведении многоквартирных домов. Он пояснил, что санатор на базе АИЖК мог бы обеспечивать завершение строительства недостроенных долевого объектов. «Люди не инвестируют в строительство квартир сбережения не только из-за финансовых затруднений, но они опасаются того, что жилье не будет достроено», — заключил Александр Хинштейн.



Триумф Парк
жилой ЭКО-комплекс
Дунайский пр., 7 (15 мин. пешком до М «Звездная»)

- Программа лояльности**
для клиентов, продающих имеющееся жилье: 10% стоимости квартиры при заключении договора, остаток через 2 месяца.
- Скидки**
Максимальные скидки при 100% оплате¹ и ипотеке. Ипотека от ведущих банков РФ².
- Первый взнос от 20%**
на покупку квартиры любого метража в 3-й и 4-й очередях³.
- Рассрочка 0%**
до 28 месяцев³, скидки до 20% с первого взноса.
- Платите как удобно!**
Возможность оплатить остаток до 50% стоимости квартиры перед заселением. Возможность оплатить стоимость европейской отделки перед заселением⁴.

• Современный ЭКО-квартал, подземный паркинг, Wi-Fi зона во дворе. • Квартиры с полной отделкой и подготовкой под отделку. • Международный девелопер Mirland Development Corporation, 10 лет в России, 6 завершенных проектов.

Шоу-рум и консультационный пункт на объекте

* Подробности на сайте www.triumph-park.ru, количество предложений ограничено. Цены действительны на 26.05.2015. Плановый срок завершения строительства: 3-й кв. 2016 г., 4-й очередь — 3-й кв. 2017 г. ОАО «Сбербанк России», ген. лиц. №0481 от 08.08.2012. Строительный адрес: Пулковское шоссе, дом 30, литера Ж. Застройщик — ООО «Петра-8». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.triumph-park.ru. ¹ Скидка 20% при покупке и 100% оплате квартиры в 4-й очереди комплекса «Триумф Парк». ² Ипотека предоставляется при покупке квартиры в 3-й и 4-й очередях комплекса «Триумф Парк». ОАО «Сбербанк России», ген. лиц. №0481 от 08.08.2012. Банк Санкт-Петербург (ПАО), ген. лиц. №436 от 31.12.2014. ³ Рассрочка 0% до 25.12.2017 предоставляется ООО «Петра-8» при покупке квартиры в 4-й очереди комплекса «Триумф Парк». ⁴ При покупке квартиры с отделкой в 3-й и 4-й очередях комплекса «Триумф Парк».

С от 2 717 792 р.
студии от 22 до 27 м²

1 от 3 661 736 р.
1к.кв. от 36 до 44 м²

2 от 5 782 000 р.
2к.кв. от 60 до 75 м²

3 от 7 541 404 р.
3к.кв. от 85 до 87,5 м²

4 от 13 889 340 р.
4к.кв. от 106,8 до 116 м²



Сколько стоит счастье?

Первый взнос 290 тыс. руб. = квартира в Московском районе

777 88 77
www.triumph-park.ru







Грузоперевозки утяжелили квадратный метр

Роман Русаков / С 1 октября изменились правила грузоперевозок, которые привели к очередному росту цен на строительные материалы. Нерудные материалы могут подорожать на 40-60%. ➡

Вступили в силу новые правила Минтранса, регулирующие грузоперевозки. Они изменили нормы загрузки грузового автотранспорта. Требования к грузоперевозкам ужесточились, за перегруз назначены большие штрафы, весовой контроль за тяжеловесным транспортом усилен. Все эти меры привели к росту затрат на транспортную составляющую у многих производителей на строительном рынке, ведь практически все стройматериалы доставляются заказчику именно грузовым транспортом.

В результате транспортная составляющая в стоимости нерудных материалов выросла на 40-60%.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб», говорит, что стоимость щебня выросла на 41% с учетом доставки, песка строительного – на 14% с учетом доставки.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, добавляет: «Некоторые строительные материалы существенно подорожали за последний месяц в связи с вводом ограничений нагрузки на ось грузового транспорта, перевозящего инертные материалы и бетон на стройки. Данные нагрузки искусственным образом были сокращены в два раза. Так, цена доставки, которая

является важной составляющей стоимости строительных материалов, выросла в три раза. Соответственно, стоимость бетона и инертных материалов увеличилась вдвое. На сегодняшний день это самая серьезная проблема для застройщиков».

Как говорят аналитики, с начала года рост стоимости строительных материалов в среднем составил 25%, это привело к тому, что себестоимость строительства увеличилась на 7%.

Петр Буслов уточняет: «С конца декабря 2014 года мы наблюдаем рост цен практически на все строительные материалы.

В первую очередь, безусловно, подорожала импортная продукция, стоимость которой напрямую зависит от курсов валют. Однако ее доля в наших проектах невысока. В основном это оборудование для прокладки систем водоотведения и канализации, а также вентиляционные сети, аналоги которых не производят на территории нашей страны. Отечественные строительные материалы также прибавляют в цене. В частности, с января по сентябрь высоковольтные кабели подорожали на 43%, обои бумажные – на 35%, линолеум – на 16%, кирпич – на 10%».

МНЕНИЕ



Сергей Бегоулев, заместитель генерального директора Группы ЛСР, управляющий «ЛСР. Стеновые материалы – Северо-Запад»:

➡ – В начале года мы наблюдали резкий подъем на рынке строительных материалов Северо-Запада, после чего темпы строительства снизились и началось сужение рынка, которое будет продолжаться и в следующем году. Что касается стоимости материалов, то цены на кирпич и газобетон остаются стабильными. Растет себестоимость продукции, но рыночная ситуация не позволяет производителям увеличивать цены. Думаю, что через год-полтора возможен рост стоимости строительных материалов.

При этом некоторые позиции строительных материалов даже упали в цене. Так, цены на арматуру снизились по сравнению с их уровнем на начало года.

Специалисты компании «Лемминкяйнен» отмечают, что изменения в закон о грузоперевозках стали новым стимулом для роста цен. Основная коррекция цен произошла в I квартале 2015 года, когда все поставщики изменили свои цены в соответствии с новыми курсами валют, ростом цен на энергоресурсы и инфляцией. «Дальше серьезных изменений цен не наблюдалось, кроме роста цен на грузоперевозки на фоне постановления Министерства транспорта на максимальные осевые нагрузки», – уточняют в компании «Лемминкяйнен».

Любава Прияникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, подсчитала, что стоимость строительных материалов за последний год увеличилась на 20-25%.

Дмитрий Орлов, начальник отдела снабжения компании СТЕР, уверен, что подорожание коснулось всех сегментов рынка стройматериалов: «Причины разные: рост тарифов на энергоносители, увеличение транспортных издержек ввиду снижения допустимой нагрузки на ось при перевозке продукции автотранспортом, а также рост железнодорожных тарифов. Сократились и объемы инвестиций, производства, а также экспорта и импорта. Кроме того, колебание курса валют повлияло на стоимость строительных материалов, где есть импортные составляющие».

При этом он отмечает, что поставщики и производители пытаются идти навстречу покупателям и фиксируют цену на большие объемы продукции. Они также резервируют какой-либо объект или поставляют материалы непосредственно с завода, минуя промежуточное складирование.

АО «Фонд имущества Санкт-Петербурга»

Аукцион 11 ноября

Имущество частных собственников



Нежилое помещение
СПб, Купчинская ул., д. 33, лит. А, пом. 2-Н
Общая площадь – 19,8 кв. м
Этаж – 2-й
Начальная цена – 1 700 000 руб., без учета НДС



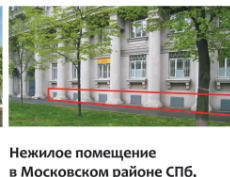
Нежилое помещение
СПб, 3-я линия В. О., д. 48, лит. А, пом. 1-Н
Общая площадь – 117,0 кв. м
Этаж – цокольный
Начальная цена – 14 100 000 руб., без учета НДС



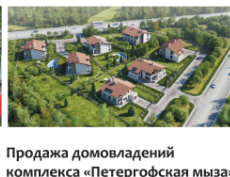
Нежилое помещение
СПб, Лесной пр., д. 3, лит. А, пом. 1-Н
Общая площадь – 181,4 кв. м
Этаж – цокольный
Начальная цена – 7 000 000 руб., без учета НДС



Продажа квартир
в строящемся доме
Всеволожский р-н, пос. Щеглово, уч. Центральное 1
Ж/к «Жар-Птица», 214 ФЗ
Студии, 1-, 3-комн. квартиры
Цена продажи – от 750 000 руб.
Застройщик ООО «Лекс».
Проектная декларация на сайте: www.lexreal.ru



Нежилое помещение
в Московском районе СПб,
Благодатная ул., д. 47, пом. 11-н
Общая площадь – 261,7 кв. м
Этаж – подвал
Цена продажи – 8 000 000 руб.



Продажа домовладений
комплекса «Петергофская мыза»
Старый Петергоф, пересечение Ботанической ул. и Старо-Гостилицкого шоссе
Общая площадь зданий – от 335 до 506 кв. м
Цена продажи – от 52 000 руб./кв. м

Конт. тел. 331-37-32, suhanov@property-fund.ru

Конкурсы по продаже жилых помещений



Нежилое помещение
1178/2704 доли Санкт-Петербурга в праве общей долевой собственности на объект СПб, Невский пр., д. 158, лит. А, пом. 7-Н
Доля 1178/2704, что составляет – 117,8 кв. м
Этаж – подвал
Начальная цена – 13 000 000 руб., без учета НДС



Аукцион 25 НОЯБРЯ

Здание с земельным участком
СПб, Петрозаводская ул., д. 18, лит. В
Общая площадь здания – 16,5 кв. м
Площадь 3/У – 44 кв. м
Начальная цена – 1 500 000 руб., без учета НДС



СПб, пер. Каховского, д. 7, кв. 7
Общая площадь – 136,0 кв. м
Этаж – 4-й
Кол-во комнат – 6
Начальная цена – 5 000 000 руб.



СПб, Зверинская ул., д. 20, кв. 21
Общая площадь – 63,5 кв. м
Этаж – 1-й
Кол-во комнат – 3
Начальная цена – 3 200 000 руб.



СПб, 8-я Красноармейская ул., д. 18, кв. 22
Общая площадь – 36,5 кв. м
Этаж – 2-й
Кол-во комнат – 2
Начальная цена – 2 000 000 руб.

Стройка без демпинга

Ольга Фельдман / Умышленное занижение контрактной цены отдельными участниками рынка грозит нарушениями интересов заказчика, а зачастую приводит к неэффективному расходованию бюджетных средств. По мнению экспертов, слишком низкая цена контракта – признак того, что работы будут выполнены некачественно, а в некоторых случаях на это должны обращать внимание правоохранительные органы. ➔

На прошлой неделе в Ленинградской областной торгово-промышленной палате (ЛО ТПП) состоялось заседание Комитета по развитию строительного комплекса на тему «Госзакупки в строительстве – участие в тендерах и исполнение контрактов».

В рамках мероприятия президент ЛО ТПП Кирилл Поляков и председатель Комитета по строительству Ленинградской области Виталий Жданов подписали соглашение о сотрудничестве в сфере развития строительного комплекса региона.

«Подписанное сегодня соглашение наделяет ЛО ТПП полномочиями по реализации политики в рамках Ленинградского областного центра субконтрактации, который создается на площадке палаты, проведении мероприятий по оказанию консультационных, информационных и других услуг субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере строительства на территории области», – отметил президент палаты Кирилл Поляков.

Говоря о демпинге в госзакупках, заместитель председателя регионального Комитета государственного заказа Денис Толстых отметил, что умышленное занижение отдельными участниками рынка предложений контрактной цены ниже себестоимости объекта грозит нарушениями



ЛО ТПП и правительство Ленобласти будут бороться с демпингом сообща

интересов заказчика и зачастую приводит к неэффективному расходованию бюджетных средств. «При правильном формировании начальной максимальной цены контракта подобное снижение говорит о заранее запланированном исполнителем заказа некачественном выполнении работ», – сказал Денис Толстых. – В первую очередь это касается работ по проектированию. Не всегда в техзадании для проектных работ

удаётся в полном объеме прописать все необходимые требования, и это становится поводом к демпингу, который может достигать 60-70%. На наш взгляд, как только в смете на строительные работы фиксируется падение цены свыше 25% – это сигнал о том, что на данный факт должны отреагировать правоохранительные органы.

Виталий Жданов привел конкретный пример: «В свое время в 2013 году на про-

ектирование детской областной больницы в Сертолово была определена начальная сумма контракта в 190 млн рублей. Исполнитель снизил цену до 90 млн рублей. На данный момент у нас просрочка по исполнению контракта уже почти год».

По словам председателя Комитета по развитию строительного комплекса ЛО ТПП Геннадия Кирикина, на уровень правительства Ленинградской области необходимо выйти с соответствующим предложением, согласно которому в регионе будет создана специальная комиссия, отвечающая за мониторинг и расчет стоимости контрактов. «Под эгидой палаты нужно создать экспертную организацию, чтобы не было случаев демпинга или завышения цены. Первая задача – чтобы предложения ниже и выше нормы не рассматривались. Вторая – это вопрос импортозамещения, чтобы в проект не закладывалось дорогостоящее импортное оборудование, когда есть отечественные аналоги. Если мы с такой инициативой выйдем, то вместе с областной строительной комиссией, и УФАС рассмотрим наше предложение и поддержать», – предложил эксперт.

Виталий Жданов пояснил, что в строительстве уже есть экспертная группа при областном Комитете по экономике, члены которой занимаются соответствующими расчетами. «Экспертная группа Комитета по экономике, состоящая из чиновников, оценивающих экономическую целесообразность реализации проекта, – это одна история, но технологически оценить строительство объекта они не могут. Не думаю, что среди них есть специалисты, которые глубоко разбираются в перечне материалов, производимых на территории региона, или в целесообразности применения той или иной технологии», – возразил Кирилл Поляков. В свою очередь, Виталий Жданов предложил коллегам внедрить в экспертную группу Комитета по экономике необходимых специалистов.

Удобно строить, комфортно жить

Продукция высокого качества

- Газобетонные стеновые блоки
- Газобетонные блоки для устройства перегородок
- Газобетонные блоки для устройства сборно-монолитного перекрытия
- Армированные газобетонные перемычки для устройства оконных и дверных проемов
- U-блоки для устройства монолитного пояса
- Клей для газобетона
- Инструменты для работы с газобетоном



Датская компания H+N предлагает комплексные решения для строительства из автоклавного газобетона европейского качества.

Вся продукция производится на собственном высокотехнологичном заводе в Ленинградской области.

Мы работаем только с надежными партнерами и предоставляем техническую поддержку на всех стадиях проекта.



Упрощаем строительство

www.HplusH.ru

8 (800) 333-18-78

H+N

С высоты русских императоров

Екатерина Костина / Правительство Петербурга предлагает ограничить базовую высоту для застройки города в 40 м. Но, по мнению экспертов, высотные доминанты актуальны для Петербурга, особенно если они возводятся вне исторических кварталов и формируют архитектурный образ новых городских районов, способствуя их развитию. ➔

Всем этим характеристикам отвечает новый высотный комплекс комфорт-класса «Петр Великий и Екатерина Великая», который начинает строить ГК «РосСтройИнвест», уже имеющая в своем портфеле один реализованный проект высоты – ЖК «Князь Александр Невский». Объект возводится в живописном месте на изгибе берегов реки Невы на Заводской ул. в Невском районе Петербурга.

«Это одна из нескольких уникальных территорий, где в Петербурге разрешено строить высотные сооружения. Мы знаем, что петербуржцам нравится жить в высотных домах, что подтверждает успех нашего проекта «Князь Александр Невский» – самого высокого жилого дома в Петербурге. Жители нашего города с нетерпением ждали нового проекта», – прокомментировал председатель совета директоров ГК «РосСтройИнвест» Федор Туркин.

Об этом свидетельствуют и исследования, проведенные специалистами компании на выставке-семинаре для населения «Жилищный проект». 35% опрошенных посетителей выставки отметили, что им интересны высотные объекты комфорт-класса для собственного проживания. А учитывая тот факт, что в Петербурге их можно пересчитать по пальцам, новый амбициозный проект ГК «РосСтройИнвест» не оставил равно-

душными ни профессиональных архитекторов, которые его смотрели, ни потенциальных клиентов. «У нас сформировался целый лист ожидания из желающих жить на верхних этажах, в том числе из тех, кто в свое время купил квартиру в «Князе Александре Невском» и, очевидно, почувствовал вкус к высоте и захотел перебраться еще выше», – подтвердил Федор Туркин.

Стоит отметить, что изначально компания планировала построить ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая» высотой 140 м, но, к сожалению, в планы застройщика внесла свои корректировки экономическая нестабильность. Все инженерные системы – лифты, вентиляция, системы теплоснабжения – привязаны к импорту, который подорожал вдвое. Стало очевидно, что в изначально запланированном виде проект реализовать не получится по финансовым причинам. «Мы сделали все возможное, чтобы новый облик комплекса был неординарным, квартирография – эргономичной, среда – комфортной, цены – доступными, и постарались использовать потенциал участка. Тем более что в Петербурге не так много мест, где разрешено строить высотные сооружения, – набор таких участков был несколько лет назад определен экспертами по градостроению», – пояснил Федор Туркин.

Но хоть проект и потерял несколько этажей в высоту, по уровню удобства для

жителей он будет только лучше, подчеркивают в компании. При этом качество материалов, комплектующих, инженерии останется на том уровне, который предполагался изначально.

В этом объекте, как и в других своих проектах, ГК «РосСтройИнвест», реализует концепцию жизни «Доступный комфорт» – сочетание демократичной цены, удобной квартирографии с развитой инфраструктурой, важной составляющей концепции любого проекта также является выразительная архитектура.

Жилой комплекс состоит из двух домов – «Петр Великий» и «Екатерина Великая», достигающих в высоту 100 м (32 этажа) и 80 м (24 этажа) соответственно. По задумке проектировщиков, образы архитектурного ансамбля будут олицетворять русского императора и императрицу. Всего в проекте предусмотрено 1683 квартиры, в том числе студии, одно-, двух-, трехкомнатные квартиры общей площадью 62 392 кв. м. Проектировщики продумали целый спектр разнообразных планировок, сохранив в квартирах максимум функциональной площади. Все квартиры сдаются с подготовкой под чистовую отделку и обладают отличными видовыми характеристиками. Большое внимание будет уделено благоустройству придомовой территории, которую оградят по периметру и обеспечат видеонабледи-



ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая»

ем. Автовладельцы смогут припарковать машину в крытом паркинге или на открытой автостоянке. На территории ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая» будет организована своя развитая торгово-бытовая инфраструктура для удобства жителей: детский сад, магазин, фитнес-центр, кафе, пекарня, культурно-образовательный центр и т. д. В пешеходной доступности расположены новая школа и детские сады.

 **СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

ХIII ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»

29 октября 2015 года

Санкт-Петербург, пер. Гривцова, д. 5, Большой аукционный зал Фонда имущества

Начало в 11.00

Регистрация участников с 10.00

Партнеры:



Информационный партнер:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.stroysoyuz.ru

(812) 570-30-63, 714-23-81

 **Общество с ограниченной ответственностью**

АРХИТЕКТУРА

- топографо-геодезические
- кадастровые
- инженерно-геологические работы

Приглашаем к деловому сотрудничеству на территории Ленинградской области.

Работы на объектах, расположенных во Всеволожском районе, выполняются со скидкой.

Новый адрес: 188640, Ленинградская область, г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 41, офис 3, 3-й этаж, тел./факс: 8-81370-28-304, моб. тел.: +7-921-985-61-69, e-mail: archgeo@mail.ru

Реклама

Энерго Эффективность XXI век

IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК. ИНЖЕНЕРНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ЗДАНИЙ»

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС

www.energoeffekt21.ru

11 ноября 2015

Санкт-Петербург, гостиница «Парк Инн Прибалтийская»

Организаторы:



Генеральный информационный партнер:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Реклама

ЖК «КРАСКИ ЛЕТА»



1 Описание проекта

Жилищное строительство в Мурино ведется активными темпами. Невысокая стоимость земли и близость к городским кварталам являются главными факторами строительства жилья на этой территории.

Чуть больше года назад компания «Полис Групп» вывела в продажу новый крупный проект в Мурино – жилой комплекс «Краски лета». Объект расположился недалеко от станции метро «Девяткино», ТРК «Мега» и «Северный молл».

Генеральный директор ООО «Полис Групп» Иван Романов: «Большое внимание мы уделяем инфраструктуре. Среди очевидных преимуществ можно отметить тематические детские и спортивные площадки со специальным покрытием, прогулочные аллеи, автостоянки, колясочные на первых этажах, детские сады и школы».

В начале октября в продажу поступили секции 1 и 2 в первом корпусе жилого комплекса «Краски лета», дом 6. Это многоквартирный дом со встроенно-пристроенными помещениями, встроенным амбулаторно-поликлиническим учреждением. Для покупателей представлены различные площади студий, одно-, двух- и трехкомнатных квартир. Весь проект дома 6 жилого комплекса «Краски лета» рассчитан на 2042 квартиры и будет составлять композицию из пяти корпусов. Срок сдачи запланирован на IV квартал 2017 года.

Генеральный план

ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ
Краски лета

1 Номер корпуса
2 Встроенное помещение детского сада
3 Встроенное помещение школы танцев
4 Дополнительный вход в парадную
5 Детские площадки и зоны отдыха
6 Колясочные
7 Игровые площадки детского сада
8 Вход в парадную
9 Автостоянка
10 Пешеходные аллеи

2 Местоположение объекта

Ленинградская область, Всеволожский район, МО Муриновское сельское поселение, земли САОЗТ «Ручьи»

3 Особенности квартирографии

В жилом комплексе представлен широкий выбор планировок разной площади: студии от 23 кв. м; однокомнатные от 30 кв. м; двухкомнатные «евро» от 41 кв. м; двухкомнатные от 50 кв. м.

4 Инфраструктура комплекса и района

На территории комплекса планируется:

- встроенный детский сад; встроенное амбулаторно-поликлиническое учреждение; школа танца;
- также в районе возводится школа и детские сады;
- в пешей доступности находятся кафе, магазины, аптеки – все необходимое для повседневной жизни;
- рядом ТРК «МЕГА-Парнас».

5 Технология строительства

Кирпично-монолитные многоквартирные жилые дома. Несущие стены и перекрытия выполняются из монолитного железобетона. Наружные стены здания – из энергоэффективных кирпичных блоков толщиной 250 мм с утеплением и последующей штукатуркой. Внутренние стены и перегородки из газобетонных блоков и пазогребневых плит. Дома оборудованы полным набором технических помещений. Все квартиры имеют остекленные балконы и лоджии.

6 Отделка, планировки

- 1-я очередь (дома 1-5) сдается с предчистовой отделкой.
- 2-я очередь (6 дом) – с улучшенной подготовкой под чистовую отделку.

7 Благоустройство

- детские и спортивные площадки;
- гостевые автостоянки;
- пешеходные аллеи;
- озеленение придомовой территории.

8 Транспортная доступность

- 15 мин. до станции метро «Девяткино» (пешком)
- 3 км до съезда на КАД

9 Документация

Реализация проекта осуществляется путем вступления в долевое строительство согласно 214-ФЗ

Схема проезда

ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ
Краски лета

Детский сад
Автостоянка
Магазин
Школа танцев
Фитнес
Станция скорой помощи
Ж/д станция
Книжный магазин
Образовательные учреждения



Полис групп

642-55-22 www.polis-group.ru

Центральный офис:
пл. Конституции, д. 1, корп. 2, лит. А

Госзаказ по новым правилам

Максим Еланский / В законопроект, регулирующий госзакупки в сфере строительства, предлагается внести изменения. Игроки рынка оценивают их пока неоднозначно и считают, что документ требует дальнейшей доработки. ➔

Ассоциация «Национальное объединение строителей» в Петербурге провела заседание круглого стола «Изменение законодательства, регулирующего государственные закупки в сфере строительства». В нем приняли участие представители НОСТРОЙ, руководители местных СРО, а также главы профильных комитетов городской исполнительной власти. В рамках мероприятия обсуждались основные положения федерального законопроекта «О закупках подрядных работ в сфере строительства для государственных и муниципальных нужд, а также нужд отдельных юридических лиц».

Версия 4.0

Напомним, данный законопроект разрабатывается по инициативе НОСТРОЙ и НОПРИЗ. Необходимость его создания эксперты объясняют отсутствием в федеральных законах № 44-ФЗ и № 223-ФЗ правовых норм, обеспечивающих эффективное своевременное и качественное выполнение инженерных, проектных и строительных работ. Основные положения документа несколько раз корректировались. На заседании круглого стола участникам строительного рынка была презентована новая редакция законопроекта.

Директор Международного института контрактных отношений Российского университета дружбы народов Павел Колыхалов, один из разработчиков законопроекта, отметил, что в документе прописаны те позиции, которых нет в действующем законодательстве о госзакупках. В частности, правовым документом устанавливается, что основой для технического задания, описанием объекта



По мнению разработчиков законопроекта, документ может быть полностью подготовлен до конца текущего года

возведения кредитной организации работ по контракту. В его рамках предполагается проведение расчета между заказчиком и поставщиком через специальный счет в банке. Данное новшество позволит заказчику обеспечить более эффективный контроль за исполнением обязательств по контракту.

По словам разработчика законопроекта, одна из главных позиций документа – отказ от аукционов. Будут проводиться

увидел положений, касающихся проведения ремонтных работ. «Значительная часть госзаказчиков – это различные социальные учреждения. Основные их заказы – ремонтные работы в своих зданиях. Однако на сегодняшний день действующее законодательство в сфере госзакупок слабо регулирует данный сегмент. Отсюда многочисленные нарушения. Считаю, что есть необходимость подробно прописать проведение ремонтных работ в данном законопроекте и не допускать к конкурсам недобросовестных подрядчиков», – считает чиновник.

Генеральный директор НП «Инжспецстрой – Проект» Сергей Комаров полагает, что в действующей редакции законопроекта нечетко прописывает механизм банковского сопровождения. В частности, из подготовленного документа специалисту остается неясным, кто будет оплачивать сопровождение – заказчик или подрядчик. Также не определен механизм выбора банка-сопроводителя, принцип его комиссионного вознаграждения.

По мнению участников заседания круглого стола, законопроектом достаточно четко прописана ответственность компаний-подрядчиков за нарушение взятых на себя обязательств, как и ответственность СРО. Однако на порядок слабее определена ответственность заказчиков за неисполнение своих обязательств. В настоящее время игроки рынка достаточно часто сталкиваются с задержками оплаты проведенных работ, а также с затягиванием со стороны заказчика или органов власти

согласования необходимой разрешительной документации.

Представители строительных компаний и саморегулируемых организаций, принявшие участие в заседании, несмотря на пока не доработанный документ, считают его необходимым для внедрения.

Координатор Ассоциации «Национальное объединение строителей» по Санкт-Петербургу, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов отметил: он очень надеется, что разработчики прислушаются к мнению петербургского строительного, проектного и изыскательского сообществ, примут предлагаемые поправки и включат их в законопроект при внесении его на рассмотрение Государственной Думы РФ. «Все знают проблемы и недостатки Федерального закона № 44-ФЗ. Сейчас национальные объединения взяли на себя решение очень непростой задачи – разработку нового федерального закона, который позволит облегчить работу игроков рынка по госконтрактам», – считает он.

Координатор НОПРИЗ по СЗФО, директор НП «АВОК СЕВЕРО-ЗАПАД» Александр Гримитлин выразил схожую с коллегой позицию: «Очень важно проведение общественных обсуждений данного законопроекта. Уверен, что высказанные и присланные в адрес разработчиков замечания, предложения и дополнения будут обязательно учтены в окончательной редакции, и новый норматив будет коррелироваться с 44-ФЗ», – подчеркнул он.

Одна из главных позиций законопроекта – отказ от аукционов. Вместо этого будут проводиться конкурсы, где цена не будет являться единственным критерием выбора подрядчика

закупки и выявлением начальной цены является проектно-сметная документация. Все разночтения между закупочной и проектно-сметной документацией трактуются в пользу последней.

Кроме того, законопроектом определяется обязательное участие СРО в выборе подрядчика, как и ответственность саморегулируемой организации за результаты исполнения подрядчиком договора подряда. Предполагается, что СРО в субсидиарном порядке будет отвечать за проблемных подрядчиков.

По словам Павла Колыхалова, согласно разработанному нововведению, генподрядчик по условиям контракта должен будет самостоятельно выполнять не менее 75% работ. «Таким образом, от конкурса будут отсеиваться организации-пустышки. Для подрядчиков, работающих в связке с дочерними организациями, будет предусмотрена возможность составления коллективной заявки», – подчеркнул Павел Колыхалов.

Специалист также добавил, что по условиям законопроекта подрядчик будет обязан в обязательном порядке тесно работать в связке с банком. Это касается не только необходимости получения банковской гарантии, но и полного сопро-

конкурсы, где цена не будет являться единственным критерием выбора подрядчика. «Полный отказ от аукционов давно зафиксирован мировой практикой. Мы пока работаем по этой системе. Хотя все прекрасно знают, что значительное снижение цен чревато негативными последствиями», – подчеркнул Павел Колыхалов.

Стоит отметить, что принятие закона не повлечет дополнительных издержек федерального и региональных бюджетов, зато значительно сократит временные издержки определения подрядчиков, снизит коррупционные риски заказчиков, будет способствовать снижению возможности картельных сговоров.

Нуждается в доработке

Некоторые участники заседания круглого стола пришли к выводу, что законопроект по-прежнему нуждается в доработке, так как отдельные моменты в нем не прописаны или определены достаточно поверхностно.

По словам начальника управления методологического сопровождения Комитета по государственному заказу Петербурга Дмитрия Ренева, в законопроекте он не

МНЕНИЕ



Алексей Суров, советник президента Ассоциации «Национальное объединение строителей»:

– Важность данного законопроекта в том, что его готовят сами представители строительного сообщества. От того, каким в конечном итоге будет документ, зависит дальнейшая деятельность строителей в сфере госзаказа. Отмечу, что изначально федеральные чиновники скептически отнеслись к инициативе НОСТРОЙ по разработке законопроекта, но сейчас ее активно поддерживают. Главная наша задача – сделать закон качественным и эффективным в исполнении.

Работу с кадрами кризис не определяет

Татьяна Крамарева / Проводить особо жесткую кадровую политику в строительстве на фоне не очень благоприятной ситуации на внешнем рынке нелогично, полагает Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС».

«Работать с кадрами надо одинаково эффективно, когда рынок и на подъеме, и на спаде», – говорит он. ➤

Консерватизм и цикличность, характерные для строительной отрасли, позволяют при более или менее ровном финансировании избежать резкого роста либо сокращения объемов строительства и, как следствие, необходимости в экстренной оптимизации персонала либо его дополнительном наборе. Кадровая стабильность, в свою очередь, гарантирует соответствие выполняемых работ стандартам качества, принятым в строительной компании.

«Мы развиваемся без резких рычков, поэтому обходимся без большого объема кредитных средств, рассчитывая только на привлеченные деньги клиентов и собственные средства. Это позволяет точно выполнять планы, корректируя их в зависимости от ситуации на рынке в части новых проектов, но не свертывания работ на уже начатых», – комментирует Михаил Медведев. (Отметим, что сегодня совокупный объем строящегося жилья ГК «ЦДС» превышает 1,5 млн кв. м.) Более того, поскольку ряд игроков строительного рынка вынужден сокращать объемы строительно-монтажных работ, сейчас благоприятный период для набора нового квалифицированного персонала, например каменщиков или отделочников.

«ЦДС» – один из работодателей, которые не только принимают на работу граждан ближнего зарубежья в соответствии с миграционным законодательством, но и предоставляют им возможность повышать свои трудовые навыки.



Участие в конкурсе – стимул для более эффективной работы

«Квалифицированные рабочие из числа мигрантов заинтересованы в работе в России, несмотря на девальвацию рубля. Валюты их стран также «подешевели», поэтому уровень оплаты их труда здесь остается для них приемлемым», – комментирует Михаил Медведев.

«Наш главный секрет в отсутствии секретов», – говорит генеральный директор ГК «ЦДС», анализируя факторы,

обуславливающие стабильность работы этого строительного холдинга. Настрой на максимальную производительность труда и оптимальную загрузку каждого сотрудника, от линейного до руководителя среднего звена, подпитывают регулярные тренинги. По мнению руководства «ЦДС», они необходимы, чтобы, с одной стороны, быть в курсе всех актуальных изменений в законодательстве (это важно для юри-

дической, финансовой службы), а с другой – периодически «освежать» общение с конечными потребителями специалистов департамента продаж. «Мы работаем с людьми и для людей. И исходя из соображений разумности, конечно, стараемся предоставлять сотрудникам возможность повышать свою квалификацию», – подчеркивает Михаил Медведев. «К сожалению, для топ-менеджеров не так часто проходят тренинги, которые были бы действительно полезны. Я немного опасаясь полагаться на мнения тех людей, которые делятся исключительно теоретическим опытом успешного строительства», – добавляет он.

Критерий практики применим и к отбору строительной компанией конкурсов, достойных внимания. По мнению Михаила Медведева, ценность участия в конкурсах на лучшее предприятие (компанию строительной отрасли и т. д.), особенно федерального масштаба, особенно важна. «Такие конкурсы, а точнее рейтинги, очень субъективны», – комментирует он. В то же время соревнования среди линейного строительного персонала (каменщиков, отделочников и т. д.) заставляют самих участников взглянуть на эту работу со стороны, обратить внимание на важные, но часто забываемые аспекты. «У людей, даже если они не победили в профессиональных соревнованиях, появляется стимул для еще более эффективной работы», – уверен Михаил Медведев.

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

02.11.2015	- Управление и рынок труда - Коммерческая недвижимость
09.11.2015	- Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» - Технологии и материалы: Рынок ЖБИ - Жилье
16.11.2015	- Точки роста: Василеостровский район - Технологии и материалы: Рынок теплоизоляции - Загородная недвижимость - Коммерческая недвижимость
23.11.2015	- Новости по Санкт-Петербургу - Муниципалитет: Заневское сельское поселение - Территория: Выборгский район

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ: (812) 605-00-50

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС СТРОЙМАСТЕР-2015
С 1 сентября по 11 ноября 2015 года

I этап – с 1 по 27 сентября 2015 года. На I этапе 2015 года. На II этапе компании присылают заявки конкурсная комиссия выезжает на объекты для оценки работы бригад и рабочих по утвержденным оргкомитетом критериям.

Торжественное подведение итогов и награждение победителей состоится 11 ноября во Дворце труда (Княжеская гостиная) по адресу: Санкт-Петербург, площадь Труда, д. 4

Генеральный оператор конкурса – Петербургский строительный центр 324-99-97

Генеральный информационный партнер – СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Информационные партнеры: КТО СТРОИТ, Спб. Недвижимость, БН

Интернет-партнеры: hh.ru, stroypuls.ru, BNRU

hh.ru
HeadHunter

0+

РАБОТА НАХОДИТСЯ НА HH.RU

Более 350 000 вакансий
Более 470 000 работодателей

www.hh.ru

Павел Созинов: «При расселении аварийного жилья важен комплексный подход»

Екатерина Костина / Павел Созинов, руководитель региональной рабочей группы «Качество повседневной жизни», член регионального штаба ОНФ в Санкт-Петербурге, в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о новых подходах, которые предлагают эксперты ОНФ по итогам мониторинга реализации программы расселения ветхого и аварийного жилья. ➔

— Каких показателей удалось достичь по программе «Расселение ветхого и аварийного жилья в Санкт-Петербурге»?

— В адресные перечни 2005-2016 годов для расселения включен 961 многоквартирный дом, подлежали переселению 16 037 семей. По информации Жилищного комитета Петербурга, полностью расселены 907 многоквартирных домов, переселены 15 599 семей. Сейчас в городе в стадии расселения находятся 54 многоквартирных дома (434 семьи, 1068 человек), признанных аварийными. 30 семей (77 человек) переселяются в судебном порядке, в том числе в отношении 22 семей (57 человек) направлены исковые заявления о выплате выкупной цены жилого помещения.

Следует отметить, что в Петербурге мероприятия по расселению аварийного жилищного фонда проходят более интенсивно по сравнению с другими регионами СЗФО, в основном благодаря значительно большим возможностям городского бюджета. Если подходить формально, то для выполнения «майских» указов и поручений президента в части расселения аварийных домов Петербургу остается расселить 27 многоквартирных домов, признанных аварийными до 1 января 2012 года, где проживают 73 семьи (172 человека). С другой стороны, официальная информация о практически полном решении проблем такого расселения в определенной степени базируется на торможении процесса признания домов аварийными. Количество адресов домов, заявленных в адресных перечнях многоквартирных домов, признанных аварийными и подлежащими сносу или реконструкции,



граждан чаще всего переселяют именно на окраины города. Из-за этого, например, в 2014 году 280 семей отказались от предложенных вариантов расселения из аварийных домов. Часть семей не хотят переезжать в отдаленные районы, а другие недовольны качеством постройки предлагаемых для расселения домов.

Более того, жилье, предоставляемое переселенцам, зачастую не обеспечено даже самыми необходимыми объектами инфраструктуры. Например, в пос. Шушары на 20 тыс. человек открыта всего одна школа,

люют этой проблеме должного внимания. Из 100 обследованных нами расселенных домов в каждом десятом проживали незарегистрированные неустановленные лица.

Также, по мнению жильцов, оценка по выкупу жилья не совпадает с рыночной конъюнктурой. В результате люди не могут приобрести новое жилье соответствующего метража.

— Какие варианты дальнейшего использования расселенных домов, с вашей точки зрения, наиболее приемлемы?

— В Смольном обсуждаются различные предложения на этот счет. Предполагается, что часть расселенных домов передадут под размещение социальных и культурных объектов, часть — для заселения по программе «Молодежи — доступное жилье» и создания арендных домов. Пока же единая позиция не сформулирована, и, по нашим оценкам, каждый второй расселенный дом остается заброшенным, постепенно разрушаясь. Очевидно, что в государственной отчетности по расселению аварийных домов не учитывается дальнейшая эксплуатация и использование аварийных домов и соответствующих земельных участков. По мнению экспертов рабочей группы «Качество повседневной жизни», приоритетным является комплексный подход, который должен учитывать в том числе и дальнейшее развитие депрессивных территорий, на которых расположены ветхие и аварийные здания. Причем

решения об использовании освобожденных зданий и земельных участков должны либо предшествовать внесению того или иного объекта в адресный перечень по расселению, либо быть приняты в процессе расселения. При этом должно учитываться и взаимодействие различных органов власти по обсуждаемым вопросам. Пока же можно констатировать отсутствие четкой координации и ответственности исполнительных органов власти за расселяемые аварийные дома.

— На ваш взгляд, что нужно сделать, чтобы исправить те недочеты, которые возникают при реализации программы расселения ветхого и аварийного жилья и ускорить ее реализацию?

— Во-первых, органам исполнительной власти следует актуализировать нормативно-методическую базу принятия решений о признании домов аварийными и планировании строительно-технических мероприятий по устранению аварийности (снос, капитальный ремонт, реконструкция). Во-вторых, районным администрациям следует обратить внимание на снижение количества объектов, попадающих под программу расселения аварийного жилья. Кроме этого, необходимо обратить внимание на качество предоставляемых помещений для расселения. Например, при расселении во вторичный жилой фонд проводить предварительный ремонт. Не менее важно осуществлять наблюдение за расселяемыми и расселенными домами, чтобы не допускать криминальных ситуаций.

Еще раз подчеркнем, что важно предусмотреть комплексное решение вопросов при расселении аварийных домов, учитывать целевое назначение освобождающихся земельных участков и строений.

Все эти вопросы могут быть решены, если будет разработана долгосрочная стратегия по реализации программы расселения ветхого и аварийного жилья. В ней должен быть прописан четкий план график обследований и расселения домов в привязке к районам и к планам по новому бюджетному строительству и программам по капремонтам.

Городские власти должны рассмотреть возможность строительства арендного жилья с использованием механизмов государственно-частного партнерства для граждан, проживающих в аварийных домах, домах предаварийного состояния и желающих улучшить свои жилищные условия, расширить возможности действующей региональной законодательной базы, связать государственные жилищные программы с программами по расселению аварийных домов.

Приоритетным является комплексный подход, который должен учитывать в том числе и дальнейшее развитие депрессивных территорий, на которых расположены ветхие и аварийные здания

снижается. Так, было включено по годам: 2009 год — 100; 2010 год — 146; 2011 год — 20; 2012 год — 29; 2013 год — 6; 2014 год — 12; 2015 и 2016 годы (в совокупности) — 10.

— Какие основные претензии возникли у ОНФ после проведенного мониторинга реализации программы переселения граждан из аварийного жилья?

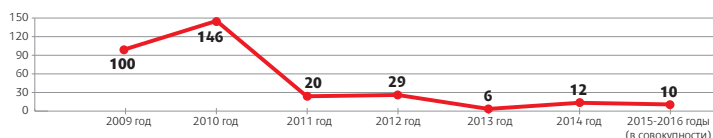
— В рамках мониторинга был проведен опрос, согласно которому большая часть граждан воспринимает переезд позитивно (85%), потому что они качественно улучшили условия проживания. Но вместе с тем опрос вскрыл ряд пробелов в федеральном и региональном законодательстве.

Основные нарекания к программе расселения у граждан вызывает необходимость покидать место проживания, чаще всего центр города. Согласно нормам Жилищного кодекса РФ, жилье для переселенцев предоставляется в пределах границ населенного пункта. Практика показывает, что

три детских сада и один офис семейного врача. В поселке нет детской поликлиники, полноценной поликлиники для взрослых, подстанции скорой помощи и отделения полиции, а с транспортом вообще ситуация близка к коллапсу.

Также следует отметить, что жители соседних домов, находящихся рядом с расселенными, сталкиваются с проблемами подселения на высвобождающихся площадях мигрантов и сотрудников местных управляющих компаний. Например, такие жалобы поступили в ОНФ по адресам: Б. Подъяечская ул., 1-3; Урюпин пер., 2/6; ул. Калинина, 10; ул. Тамбасова, 19; наб. Обводного канала, 128; пр. Римского-Корсакова, 115; Большой пр. П.С., 28, и др. Незаконно проживающие граждане занимают наиболее привлекательные помещения, причем зачастую в расселяемых квартирах еще остается имущество прежних владельцев. Остается невыясненным, кто и на каком основании сдает высвобождающееся аварийное жилье. Причем ни районные власти, ни городские власти не уде-

Количество адресов домов, заявленных в адресных перечнях многоквартирных домов, признанных аварийными и подлежащими сносу или реконструкции, снижается год от года



Источник: данные ОНФ

Финансирование на прежнем уровне

Виктория Седова / Согласно проекту бюджета Петербурга на 2016 год, финансирование целевой программы «Молодежи – доступное жилье» останется на уровне текущего года и составит 2,346 млрд рублей. ➔

По информации ОАО «Центр доступного жилья в Санкт-Петербурге», которое является оператором целевой городской программы «Молодежи – доступное жилье», в 2015 году на реализацию этой программы из бюджета Петербурга направлено 2,541 млрд рублей.

По словам начальника отдела развития ОАО «Центр доступного жилья в Санкт-Петербурге» Сергея Милютин, по проекту бюджета на 2016 год финансирование программы «Молодежи – доступное жилье» останется практически на прежнем уровне и составит 2,346 млрд рублей. «По нашей информации, уменьшения выделения средств на данную программу из-за секвестра городского бюджета не планируется», – прокомментировал Сергей Милютин.

Варианты содействия

Сергей Милютин пояснил, что участниками программы «Молодежи – доступное жилье» могут стать граждане в возрасте от 18 до 35 лет включительно. При этом содействие Петербурга в рамках данной программы оказывается только тем гражданам, которые стоят в очереди на улучшение жилищных условий.

«Существуют три вида содействия по программе «Молодежи – доступное жилье». Первый вид – это получение социальной выплаты для приобретения жилья на рынке недвижимости. Ее размер составляет от 500 тыс. до 1 млн рублей. Объем выплаты зависит от стоимости 1 кв. м, который рассчитывается по нормативу Минстроя РФ, количества членов семьи, стоящих на учете, и нормативов оказания содействия – 33 кв. м на одного человека, 42 кв. м на семью из двух человек и 18 кв. м на каждого очередника, если семья состоит из трех человек.

Например, одинокий гражданин – участник целевой программы может получить 561 211 рублей социальной выплаты. Семья из двух очередни-



Полуразрушенный доходный дом Крутикова на 11-й Красноармейской ул., 7, после реставрации заселят участники программы «Молодежи – доступное жилье»

ков – 714 268 рублей, а семья из трех человек – 1 060 763 рублей», – уточнил Сергей Милютин.

Второй вид содействия – это приобретение квартир в беспроцентную рассрочку до 10 лет у оператора программы – ОАО «Санкт-Петербургский центр доступного жилья» – согласно условиям программы. Третий вид содействия – это предоставление участникам программы беспроцентного жилищного займа сроком на 10 лет. Его размер составляет не более 70% от стоимости квартиры, и молодая семья должна вложить в покупку квартиры не менее 30% собственных средств. «Особенность этого вида содействия в том, что по займу можно выбрать любую квартиру в Петербурге, причем как

на вторичном, так и на первичном рынке. Тогда как при приобретении жилья с рассрочкой у оператора программы молодая семья должна купить квартиру только в том объекте, который возводится или реконструируется в рамках реализации программы «Молодежи – доступное жилье», – пояснил Сергей Милютин.

Очередь продолжается

По данным правительства Петербурга, за 12 лет действия программы «Молодежи – доступное жилье» свои жилищные условия улучшили 17 тыс. семей. В ОАО «Центр доступного жилья в Санкт-Петербурге» уточнили, что в 2014 году улучшили жилищные условия 2194 семьи,

в 2015 году – 2302 семьи. Квартиры от оператора в 2014 году получили 100 семей, в 2015 году – 96 семей. Жилищные займы в 2014 году получили 737 человек, в 2015 году – 256 человек.

Эксперты говорят, что это довольно низкий показатель для программы, где сформирована огромная очередь. Например, по данным ОАО «Центр доступного жилья в Санкт-Петербурге», в настоящее время ожидает содействия по программе «Молодежи – доступное жилье» следующее число очередников: 13 190 семей и одиноких участников ждут социальные выплаты, 5031 человек – квартиры от оператора, и 1558 человек в очереди на получение жилищного займа.

В частности, жилье молодым семьям предоставляется в зданиях, в которых проведен комплексный капитальный ремонт. Например, в начале октября в Невском районе 30 молодых семей – участников целевой программы «Молодежи – доступное жилье» получили документы на квартиры. По мнению Георгия Полтавченко, губернатора Санкт-Петербурга, предоставление жилья по этой программе в зданиях, в которых проведен комплексный капитальный ремонт, позволяет решить сразу несколько задач. «Петербургцы приобретают жилье по себестоимости в уже освоенном районе, где есть вся социальная инфраструктура. А мы сохраняем в том числе исторические здания, приводя их в порядок. Но главное – мы обеспечиваем молодые семьи качественным жильем на выгодных условиях», – прокомментировал губернатор.

В то же время, по оценкам экспертов регионального штаба ОНФ в Санкт-Петербурге, каждое второе расселенное здание в Петербурге заброшено. Эксперты считают, что более активное вовлечение реконструированных расселенных зданий позволит решить жилищные проблемы еще большего числа участников целевых программ.

КСТАТИ

В Смольном разработали программу развития Кронштадта. Она подразумевает увеличение к 2020 году площади острова Котлин на 200 га за счет намыва. На намыве будет построено жилье. В средней части острова, где расположена промышленная зона, будет возведено около 35 тыс. кв. м социального жилья для программ «Молодежи – доступное жилье», «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге» и т. д., сообщила председатель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Елена Ульянова.

ОПРОС

Окончание. Начало на стр. 2



Владимир Трекин, первый заместитель генерального директора УК «КВС»:

– Несмотря на то что недвижимость остается самым привлекательным сегментом для инвестирования, сейчас вкладывать средства в жилье не торопятся. В основном люди истратили свои накопления еще прошлой зимой, когда произошел бум на строительном рынке. Но если решать вложить деньги, то в сегменте эконом- и комфорт-класса, и выбирают в основном одно- и двухкомнатные квартиры на первых этапах строительства. После них, если оценивать с точки зрения инвестиционной привлекательности, идут квартиры в сегменте бизнес. Отдельное место занимали квартиры в премиум-сег-

менте. Но теперь ситуация изменилась: у населения основной запас средств истрачен, все заняли выжидательную позицию. И если раньше жилую недвижимость приобретали, рассчитывая продать в ближайшем будущем, то теперь вторичный рынок встал.



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

– Достоверную информацию по количеству инвестиционных покупок никто не сможет предоставить. На практике мы можем видеть только те квартиры, которые уступаются на этапе строительства, и не все они относятся к инвестиционным покупкам. «Шальных» инвесторов, которые в начале года покупали все подряд,

теперь на рынке нет, а профессиональные инвесторы не собираются отказываться от этого бизнеса.



Сергей Терентев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

– Первичный рынок недвижимости Петербурга и Ленобласти всегда был привлекателен для инвесторов. Сегодня на рынке сложились благоприятные условия для покупателя, и необходимо воспользоваться этой ситуацией. Только подойти к этому вопросу надо очень внимательно. Главное, на мой взгляд, выбрать застройщика с надежной репутацией, которая определяется по условной формуле: большой опыт работы, количество строящихся и построенных объектов и низкая закредитованность компании. Также

надо учесть факторы, отвечающие за ликвидность проекта: хорошее месторасположение (доступность транспортно-узлов, наличие сопутствующей инфраструктуры), удачная концепция, соотношение цены и качества. Традиционно наиболее инвестиционно привлекательными являются однокомнатные квартиры, купленные на ранних этапах строительства.



Дмитрий Юрков, генеральный директор компании «Росинжиниринг-энергострой»:

– В настоящее время для населения жилая недвижимость как инструмент инвестирования потеряла свою роль. Даже если наблюдается коррекция стоимости в сторону увеличения, это не покрывает падение рубля на валютном рынке. Однако

с точки зрения доходного бизнеса может сложиться обратная ситуация. Город живет – люди сходятся, разбегаются, несмотря ни на что. Поэтому потребность в жилье остается, и заменой этому становится аренда.



Иван Романов, генеральный директор «Полис Групп»:

– Курс рубля и банковские ставки неустойчивы, поэтому сохранение средств на вкладах или в валюте не так надежно, как раньше. А недвижимость остается все таким же устойчивым активом. Темпы роста цен по мере повышения готовности объектов не изменились. Купив квартиру от надежного застройщика на начальном этапе строительства, при перепродаже на финальной стадии можно заработать 30-40%.

НОСТРОЙ задаст вопросы

Татьяна Крамарева / Наиболее острыми темами дискуссии на окружной конференции Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) стали вопросы исключения СРО из реестра Ростехнадзора, безрискового управления средствами компенсационных фондов, роста стоимости перевозок строительных грузов вследствие законодательных новшеств. ➤

Прежде всего, координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу Алексей Белоусов отчитался о своей деятельности за год перед руководством петербургских строительных СРО, хотя по новым правилам это не является обязательным. Характеризуя ситуацию в региональном строительном комплексе, Алексей Белоусов, с одной стороны, напомнил о ее значимости для пополнения бюджета Санкт-Петербурга. «Только строительные организации, без учета деятельности производителей стройматериалов, приносят в городской бюджет более 10% его доходной части», – сказал он. С другой стороны, отметил Алексей Белоусов, проблемы, с которыми отрасль столкнулась за последние полтора года, оказывают серьезное негативное влияние на компании, входящие в петербургские строительные СРО.

Страхование в зоне риска

Серьезной проблемой, препятствующей нормальной деятельности комплекса, по его мнению, является неурегулированность вопросов, связанных со страхованием рисков по обязательствам строительных компаний. «С 1 октября практически остановились все продажи и регистрация договоров долевого участия по всей России, не только в Санкт-Петербурге. Это следствие ужесточения требований к страховым компаниям, введенных в июле нынешнего года. Поправки в 214-ФЗ привели к тому, что практически все страховые компании, которые раньше входили в списки Центрального банка и могли осуществлять страхование ДДУ, сейчас из этого сегмента ушли», – заявил координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу. Вариантов действий два: это вступление в Общество взаимного страхования строительных компаний (ОВС) либо получение банковской гарантии. Однако вступление в ОВС препятствует, как отметил Алексей Белоусов, «неограниченная солидарная ответственность», предусмотренная для членов общества. «Лимит ответственности должен быть ограничен, а взносы нужно сделать соизмеримыми с тем, чтобы застраховать ответственность в виде получения банковской гарантии», – прокомментировал Алексей Белоусов. Минимальная стоимость банковской гарантии, по его информации, составляет 2% от стоимости ДДУ, но препятствует развитию этого направления прежде всего отсутствие у банков интереса к такому виду деятельности.

Для решения проблемы профессиональным сообществом был разработан законопроект о создании Агентства по страхованию участия в долевом строительстве по аналогии с Агентством по страхованию вкладов (АСВ) и с применением того же принципа ограниченной ответственности. «Очень надеемся, что законопроект будет рассмотрен в рабочей группе Минстроя под руководством статс-секретаря Натальи Антипиной, которая отвечает за разработку поправок в 214-ФЗ. И хотели бы, чтобы НОСТРОЙ сумел донести позицию, представленную в законопроекте, до руководителей нашего государства», – резюмировал Алексей Белоусов.

ОВС в подробностях

Уточненную информацию о деятельности ОВС представил Олег Бритов, директор СРО НП «Строители Петербурга».



На окружной конференции решено предложить Смольному вернуться к формату празднования Дня строителя прошлых лет

Он сообщил, что в Общество взаимного страхования поступило уже около 20 заявок на вступление от строительных компаний, работающих в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. «Шесть заявок в подготовке, по четырем документам уже поступили на оформление в Москву», – рассказал он. Далее, одна страховая компания заявила о своей готовности страховать риски участников долевого строительства, оценив эту услугу в 1,7% от стоимости ДДУ. Кроме того, Олег Бритов сообщил о своем обращении к президенту Ассоциации «Национальное объединение застройщиков» (НОЗА) Леониду Казинцу с просьбой уточнить правовой статус застройщиков. «Есть федеральные законы, которые регулируют деятельность банков, проектировщиков, строителей,

сообщил Кирилл Иванов. «Со своей стороны, Николай Маркин, вице-президент НОСТРОЙ, заявил, что вопросы перевозок, страхования договоров долевого участия до конца текущего года наверняка затронет в рамках мероприятий с участием федеральных властей Николай Кутын, президент Национального объединения строителей.

Исключение по правилам

Вопросы об исключении отдельных СРО из реестра Ростехнадзора по представлению совета НОСТРОЙ (в рамках исполнения № 359-ФЗ) вызвали наиболее оживленный обмен мнениями. С апреля по октябрь из реестра Ростехнадзора исключена всего одна саморегулируемая

зидент НОСТРОЙ, присутствовавший на конференции, призвал делегатов к правильному пониманию процесса. «Применение норм 359-ФЗ аппаратом НОСТРОЙ ведется в четком соответствии с законом, с нормативными документами Ростехнадзора и Министерства строительства и ЖКХ», – сказал он.

Вне массы

Не утратил остроты вопрос о сохранности средств компенсационных фондов СРО в условиях ужесточения требований к банкам, где они могут размещаться, с одной стороны, и участвующих случаев отзыва лицензий и банкротств кредитных организаций – с другой. Как сообщил Алексей Белоусов, в русле решения этого вопроса СРО «Содружество строителей» подготовила проект федерального закона, которым предусматривается выведение средств компенсационных фондов СРО из конкурсной массы в случае банкротства банка. Законопроект уже передан на рассмотрение в НОСТРОЙ. Разработаны и альтернативные варианты законов, в частности силами Минстроя. Этот законопроект предлагает вывести все средства компенсационных фондов строительных СРО в банки, которые находятся за пределами группы риска. Со своей стороны, Николай Маркин сообщил, что поправки в закон о банковской деятельности вноситься не будут. Однако в 315-ФЗ («О саморегулируемых организациях»), который сегодня рассматривается в доработанном виде и будет принят, по информации Минэкономразвития, в 2017 году, есть пункт, исключающий средства компенсационных фондов из конкурсной массы. А в законопроекте, разработанном Министерством строительства и ЖКХ, содержатся положения о том, что средства СРО будут размещаться в банках, отобранных государством, и «третьи лица» не смогут делать взносы в компенсационные фонды.

Назад в будущее

Оживленную дискуссию на конференции вызвал вопрос о формате проведения профессионального праздника Дня строителя в Санкт-Петербурге. Делегаты президента общественной организации «Центр нобелевского наследия» Константина Пороцкого, утвержденной Комитетом по строительству Администрации Санкт-Петербурга в статусе оператора проведения данного мероприятия в 2015 году, содержал информацию о новом формате проведения праздника как общегородского. Участники окружной конференции признали работу оператора удовлетворительной, но по результатам дискуссии было принято решение обратиться в администрацию города с предложением вернуться к формату предыдущих лет и отмечать праздник профессиональным сообществом в Ледовом дворце.

цифра

4 СРО

за последний год прошли перерегистрацию из Санкт-Петербурга в СЗФО

Удорожание логистической составляющей в строительстве вызовет шквал банкротств и появление новых обманутых дольщиков

изыскателей. Но нет закона о застройщиках. Хотелось бы совместно с господином Казинцом выработать предложения по регулированию рынка именно застройщиков», – прокомментировал официальное обращение в НОЗА Олег Бритов.

Полприцепа за полную стоимость

В свою очередь, Кирилл Иванов, член совета НОСТРОЙ, акцентировал внимание на транспортной проблеме участников строительного сообщества, подлежащей экстренному решению. «Государством реализуется политика на уничтожение строительной отрасли как таковой», – заявил он, напомнив о вступлении в силу Постановления Правительства РФ № 12 от 09.01.2014, регулирующего перевозки тяжелых грузов по автомобильным дорогам федерального значения. Логистическая составляющая в стоимости строительных материалов сегодня равна 25-35%. «Перевозчики уже заявили: они будут возить полприцепа, а брать деньги за целый – это ударит по стоимости строительства, удорожая его на 17-25%», –

организация, зарегистрированная в Санкт-Петербурге (СРО НП «ГлавСтрой»). Руководитель этой СРО не смог предоставить убедительных подтверждений добросовестности организации. Ряд делегатов окружной конференции высказал претензии к координатору и сомнения в объективности его подхода к рассмотрению деятельности отдельных СРО. Со своей стороны, Алексей Белоусов категорически заявил: «Саморегулируемые организации, поданные на проверку НОСТРОЙ от Санкт-Петербурга, – это те СРО, которые в силу разных причин не смогли предоставить в созданную по решению совещания 23 СРО рабочую группу документы, подтверждающие наличие у них компенсационного фонда. Это всякая причина для проведения проверок со стороны аппарата НОСТРОЙ. Одна из СРО, не предоставившая такие документы, уже исключена из реестра Ростехнадзором. Поэтому работа, проделанная строительным сообществом Санкт-Петербурга, не прошла даром». «Мешаю и буду мешать жить тем, кто нарушает федеральный закон», – добавил он. В свою очередь, Александр Ишин, еще один вице-пре-

IX Международный конгресс «Энергоэффективность. XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий» пройдет в Санкт-Петербурге



11 ноября 2015 года в Санкт-Петербурге, в отеле «Park Inn Прибалтийская», пройдет IX Международный конгресс «Энергоэффективность. XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий». Форум уже много лет занимает достойное место в бизнес-календаре представителей административных и властных структур, энергетиков, страховщиков, финансистов, инженеров-практиков, профессионалов строительной и проектной отраслей.

Действительно, энергоэффективность в новые и реконструируемые объекты строительства закладывается уже на уровне проекта. Потому, как справедливо отметил в своем приветствии к конгрессу президент НОПРИЗ Михаил Посохин, «сегодня намечается тенденция к повышению заинтересованности изыскательских и проектных организаций в принятии экономических и эффективных решений, чему способствует сложившаяся геополитическая ситуация и развитие направления типового проектирования». Типовому проектированию, а также применению в строительстве типовых технических решений Национальное объединение изыскателей и проектировщиков уделяет большое внимание, и, являясь одним из постоянных организаторов



конгресса, НОПРИЗ выступил инициатором включения в деловую программу форума обсуждения тем, связанных с типовым проектированием.

Главной ареной обсуждения станет панельная дискуссия, которая уже в своем названии – «Разработка и применение типовых проектных решений как путь повышения энергоэффективности объектов капитального строительства в Рос-



сии» – отразила масштаб и актуальность применения и внедрения в практику типовых решений. «Принятое законодательство о саморегулируемых организациях создало предпосылки к введению новых правил повышения энергоэффективности при проектировании и строительстве, – считает ответственный секретарь оргкомитета конгресса, член совета, координатор НОПРИЗ по СЗО Александр



Гримитлин. – Национальные объединения изыскателей, проектировщиков и строителей несколько лет ведут совместную работу по созданию новой нормативно-технической базы. И первые нормативы уже с успехом применяются на практике». В частности, примеры практического применения энергоэффективных, в том числе и типовых, решений, представленные в Каталоге техни-



ческих решений и практических рекомендаций по энергосбережению и повышению энергетической эффективности зданий и сооружений, который издается при поддержке НОПРИЗ и НОСТРОЙ, уже зарекомендовали себя с наилучшей стороны. А сам каталог, рекомендованный национальными объединениями к применению, давно стал настольной книгой профессионалов-практиков проектирования и строительства. Последнюю редакцию каталога можно будет получить прямо на конгрессе.

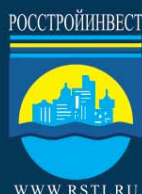
о конгрессе

Организаторами форума выступают НОЭ, НОСТРОЙ, НОПРИЗ, НП «АВОК СЕВЕРО-ЗАПАД» и консорциум «ЛОГИКА-ТЕПЛОЭНЕРГОМОНТАЖ». Мероприятие имеет постоянную поддержку со стороны Министерства энергетики РФ, Общественной общероссийской организации «Деловая Россия», Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства, Российского союза строителей и Российского энергетического агентства Министерства энергетики Российской Федерации.

Деловыми партнерами конгресса являются Ассоциация предприятий индустрии климата (АПИК) и Единая строительная тендерная площадка (ЕСТП). Генеральным информационным партнером IX Международного конгресса «Энергоэффективность. XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий» выступает ООО «АСН», представляющее газету «Строительный Еженедельник» и информационное агентство «АСН-инфо». Постоянные медиапартнеры – журналы «Инженерные системы» и «Мир климата».

Для того чтобы принять участие в форуме, необходимо просто заполнить заявку на сайте <http://www.energoeffekt21.ru>. Также на сайте можно ознакомиться с подробной информацией о конгрессе, деловой программой и новостями о ходе подготовки мероприятия.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



ЖК «Кремлёвские звёзды»

Новый жилой комплекс бизнес-класса в Московском районе

РОССТРОЙИНВЕСТ

8 (812) 331-50-00

www.rsti.ru

Отдел продаж: пр. Добролюбова, д. 17

Застройщик ООО «БолтИнвестСтрой». Проектная декларация на сайте www.rsti.ru. Адрес: Санкт-Петербург, ул. Тиланова, д. 25, лит. А. Срок сдачи: IV кв. 2018 г.

НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области утвердил второе мировое соглашение между владельцем ТРК «Питерлэнд» – ЗАО «Стремберг» – и его кредиторами.** Согласно принятому решению, девелопер с 2017-го до конца 2024 года должен вернуть 2,7 млрд рублей. Отметим, что основными кредиторами «Стремберга» являются КОО «Лиджорио Лимитед» (долг – 212,7 млн рублей), ООО «Аквапарк Питерлэнд» (61,9 млн рублей), ЗАО «ТОР» (932 млн рублей), ООО «Питерлэнд» (953,3 млн рублей), ООО «Стройсвязьурал 1» (513,2 млн рублей). Аналогичное мировое соглашение было принято осенью прошлого года и оспорено «Стройсвязьурал 1». Челябинская компания давно конфликтует с «Стрембергом». Хотя изначально владельцы компаний, бизнесмены Артур Никитин и Александр Кожин, были друзьями и стояли у истоков проекта. В 2011 году «Стройсвязьурал 1» вышел из проекта, а «Стремберг» обязался возместить уральской компании вложенные инвестиционные средства, но вернул не все. Уже известно, что «Стройсвязьурал 1» намерен и в этот раз обжаловать решение суда.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области отклонил иск ООО «Санкт-Петербургская инвестиционная компания» к ПАО «Банк «Таврический».** В его рамках истец требовал признать незаконным односторонний отказ банка исполнять обязательства по договорам субординированного займа за 2012 и 2013 годы на сумму 300 и 150 млн рублей. По документам истца данные денежные средства были предоставлены банку на основе партнерских соглашений. В конце прошлого года у банка «Таврический» начались проблемы с ликвидностью, в феврале текущего года в кредитной организации было введено внешнее управление. Новое руководство банка отказалось выполнять обязательства по кредиту. Арбитражный суд отказался удовлетворять иск, так как нормы закона о банках не обязывают приводить в соответствие с ними ранее заключенные договоры субординированных займов. Также на прошлой неделе арбитражный суд по иску компании «Орими» к «Таврическому» вынес противоположное решение. Банк выплатит данному истцу 15 млн EUR в рамках взятого субординированного займа. Мотивировочного решения суда по иску «Орими» пока нет.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области удовлетворил иск ЗАО «Домостроительный комбинат № 3» к МО Выборгский район Ленобласти и к областному Комитету финансов.** В рамках своего заявления истец потребовал от чиновников выплаты 10,7 млн рублей как задолженность по оплате предоставленных муниципальных жилых объектов. Из материалов дела следует, что в 2012 году власти Выборга заключили договор с ДСК № 3 на приобретение у него квартир в строящемся жилом доме. Объект недвижимости был построен в 2013 году, квартиры переданы муниципалом. Однако чиновники не в полном объеме произвели оплату, а именно не внесли окончательные платежи в размере 10% цены по каждому из контрактов. Застройщик был вынужден обратиться в судебное ведомство.

«Содис строй» надорвался в конюшнях

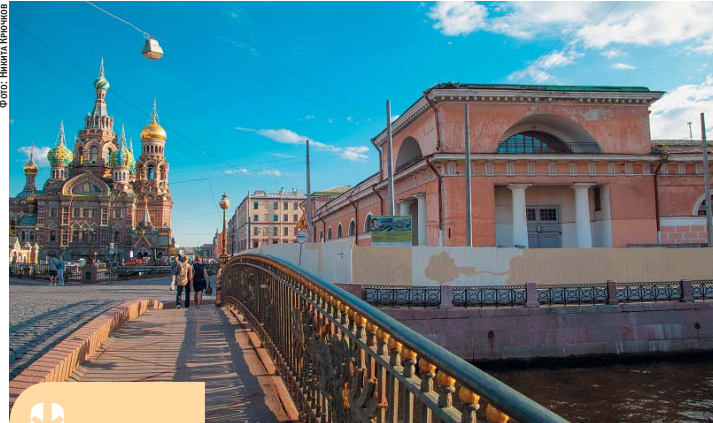
Максим Еланский / Генподрядчик реконструкции Конюшенного ведомства – компания «Содис строй» – находится на грани банкротства. Эксперты полагают, что возможный уход организации с рынка связан не только с неудачей запуска проекта братьев Зингаревичей, но и с отсутствием новых крупных заказов.

В Арбитражный суд Петербурга и Лен- области направлен иск о банкротстве ООО «Содис строй», крупной строительной компании Петербурга. Истцом является ООО «Эдельвейс», данной организацией был перекуплен долг ответчика в 1 млн рублей по неуплате поставленного товара от ООО «Ленкоминжиниринг». В настоящее время банкротный иск оставлен судом без движения до 23 ноября.

«Содис строй» входит в ГК «Содис» бизнесмена Константина Аввакумова. Холдинг специализируется на управлении строительными проектами, реконструкции и девелопменте. Непосредственно «Содис строй» выполнял как генподрядчик достаточно крупные работы в городе. В частности, проводил реконструкцию «Дома со львами» под размещение пятизвездочного отеля Four Seasons, а также реставрировал историческое здание по адресу: Большая Морская ул., 15, по заказу Банка Москвы. Компания также строила бизнес-центра River House на Петроградской стороне.

В 2014 году «Содис строй» стал генподрядчиком скандальной реконструкции Конюшенного ведомства. Заказчиком выступило ЗАО «Оранжево-Девелопмент», входящее в Plaza Lotus Group братьев Зингаревичей. Девелопер планировал приспособить исторический объект под апартаменты. Стоимость проекта оценивалась в 6,5 млрд рублей. Власти Петербурга, сначала давшие добро на масштабную реконструкцию, весной этого года изменили свое решение и отказались согласовывать дальнейшую реализацию проекта.

Летом этого года «Оранжево-Девелопмент» попытался опротестовать решение Совета по культурному наследию, рекомендовавшего Смольному отказаться от преобразований Конюшенного ведомства. Однако получил судебные иски в свой адрес. В частности, компания «А плюс девелопмент» потребовала от компаний Зингаревичей 70 млн рублей как задолженность по краткосрочному кредиту. Сейчас данный иск уже стал банкротным, тяжба продолжается. «Содис строй» потребовал от девелопера выплаты 89,5 млн рублей как сумму уже вложенных



В реконструкцию Конюшенного ведомства «Содис строй» успел вложить почти 90 млн рублей

средств в проект. Однако данный судебный процесс пока никакого продолжения не получил.

В настоящее время в производстве находится более 20 исков, где «Содис строй» выступает ответчиком. Среди истцов – субподрядные организации, выбивающие долги, а также муниципальные образования Ленобласти, требующие от компании завершения строительства социальных объектов. В «Содис строй» прокомментировать свое возможное банкротство отказались.

Весной этого года в офисах «Содис строя» ФСБ проводило выемку документов. Оперативные мероприятия были вызваны проверкой исполнения контрактов по строительству детского сада и школы в Шлиссельбурге. Летом областная прокуратура возбудила уголовное дело по факту мошенничества при строительстве детского сада в Кировске, где подрядчиком выступал также «Содис строй».

Партнер консалтинговой группы «Центр экономических разработок» Андрей Костиков считает, что «Содис строй» в насто-

ящее время действительно испытывает финансовые проблемы. «Неудача с Конюшенным ведомством – только одна из причин возможного банкротства. Другая и основная – снижение количества крупных заказов. При высокой кредитной нагрузке, необходимости выполнения конвейерных обязательств отсутствие активных серьезных проектов может привести к весьма плачевной ситуации. Не исключаю, что компания «Содис строй» через фирму, специализирующуюся на скупке долгов, решила банкротиться сама, пока этим не занялись другие кредиторы», – делает выводы эксперт.

цифра

1,3 млрд

рублей – годовой финансовый оборот компании «Содис строй»

тендеры

➔ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» подвело предварительные итоги конкурса по реконструкции автодороги М-10 «Скандинавия» в границах Петербурга.** Единственным участником конкурса стало ЗАО «ВАД». Компания определила стоимость своей работы в сумму 1,14 млрд рублей, начальная стоимость контракта была 1,16 млрд рублей. В задачи исполнителя входит разработка рабочей документации и реконструкция участка трассы от примыкания ЗСД до границы с Ленинградской областью в Курортном районе в 2,5 км. Также проект предусматривает строительство развязки

со съездами на продолжении ул. Танкистов, путепровода на развязке с пролетными строениями из сборных железобетонных балок, реконструкцию моста через реку Сестру.

➔ **Федеральная антимонопольная служба по Петербургу отменила конкурс на реконструкцию Центра современного искусства им. Сергея Курехина.** Причиной стали четыре жалобы от трех петербургских компаний: две от ООО «Спецстрой» и по одной от ООО «ЛенСтройПроект» и ООО «Экспресс». Заявители, ни один из которых на контракт не претендовал, пожаловались на тенден-

циозный подход заказчика к формированию шкалы критериев. Напомним, заявки на участие подали ООО «ЛСП-Строй» и ООО «Строительная компания «ЭТС». Стартовая цена договора, по данным сайта госзакупки, составляет 887,5 млн рублей. Заказчиком конкурса был Комитет по строительству.

➔ **Министерство культуры РФ объявило о проведении нового конкурса на строительство новой сцены Академического малого драматического театра – Театра Европы.** Предыдущий конкурс, объявленный в сентябре 2015 года, был признан

несостоявшимся по причине отсутствия заявок. В новом тендере цена вопроса и сроки строительства остались неизменными. Стартовая цена конкурса – 2,5 млрд рублей. Прием заявок завершится 2 ноября, итоги подведут на следующий день. Строительство рассчитано на 30 месяцев. Расположена новая театральная сцена будет на Звенигородской ул., 7. Помимо собственно театральной инфраструктуры проект предусматривает строительство бассейна и медицинского центра. Участок площадью 1 га расположен в Центральном районе и ограничен ул. Мара- та, ул. Константина Заслонова и Подъездным пер.

Трест закрепился в эксклаве

Михаил Ненировский / Компания «Строительный трест» приобрела 30 га в пригороде Калининграда, на которых планирует построить малоэтажный жилой комплекс. Инвестиции в проект могут составить более 3 млрд рублей. Уровень спроса в регионе значительно ниже, чем в Москве и Петербурге, но и земля дешевле, говорят участники рынка. ➔

Участок площадью 30 га в Гурьевске рядом с Центральным парком города и рекой Гурьевка «Строительный трест» приобрел в этом году у частного собственника, рассказал «Строительному Еженедельнику» заместитель генерального директора компании Беслан Берсиров. Сумму сделки в компании не разглашают. Затрудняются дать оценку и эксперты. «Стоимость земельных участков сейчас крайне нестабильна, поскольку строительная активность в Калининграде практически остановилась», — комментирует директор по оценке NAI Besar в Санкт-Петербурге Виктория Константинова.

Параметры застройки в компании также предпочитают не разглашать — общая площадь объекта будет определена после разработки проекта планировки территории. Но вряд ли это будет крупный проект. Как рассказал топ-менеджер, на территории предполагается строительство коттеджей и малоэтажных домов высотой от 5 до 7 этажей. При этом проектом планировки предусмотрено размещение на участке детского дошкольного учреждения и общеобразовательной школы. Разработка градостроительной документации будет вестись до конца следующего года. К строительству на участке в компании планируют приступить в 2017 году. По словам госпожи Константиновой, объем инвестиций в проект с учетом затрат на строительство социальной инфраструктуры может составить от 2,8 до 3,2 млрд рублей.

Отметим, что компания работает в Янтарном крае с 2008 года и сейчас начинает уже четвертый проект в регионе. Девелопер ввел два жилых комплекса общей площадью 46,5 тыс. кв. м: ЖК «Летний сад» у Летнего озера в Московском районе и «Пятый элемент» на Воздушном ул. в центральной части города. Сейчас в процессе строительства находится проект комплексного освоения территории «Город мастеров» на 77 тыс. кв. м. В состав проекта войдут 14 шестиэтажных жилых домов, коммерческие помещения, детский сад. Завершить проект планируется в 2018 году. Еще раньше, в 2006 году, в регион зашла Setl City Максима Шубарева. Сегодня в регионе в стадии строительства у компании есть пять новых проектов, однако объемы



На приобретенном участке в Гурьевске господин Берсиров в 2017 году начнет строительство малоэтажного комплекса

застройки, как правило, небольшие. За все время работы компании в Калининграде и Калининградской области было возведено более 75 тыс. кв. м недвижимости, портфель перспективных проектов компании в регионе насчитывает около 100 тыс. кв. м. Три дома на 70 тыс. кв. м построила и компания «Ойкумена», но на этом активность застройщика в регионе истощилась. Второй проект сети апарт-отелей «Вертикаль» реализует NAI Besar Александра Шарпава. Впрочем, доля проектов трех петербургских девелоперов составляет не более 7% от общего объема предложения на рынке жилья Калининграда, рассказал управляющий партнер, директор по развитию и ре-

ализации проектов «Еврострой-Развитие» Александр Матеша.

Большинство экспертов, с одной стороны, отмечают привлекательность региона для ведения бизнеса, с другой — ряд объективных факторов, сдерживающих выход крупного бизнеса в эксклав. В частности, более низкий спрос на проекты одного класса, нежели в Петербурге и Москве. Например, ГК «Эталон» Вячеслава Заренкова, обжегшись на проекте «Дом у ратуши» в Гусеве, в регионе ходить зареклась. «Регион интересный, но достаточно сложный. В первую очередь за счет цены. В Калининграде жилье раза в полтора дешевле, чем в Петербурге, и с этим

МНЕНИЕ



Александр Матеша, управляющий партнер, директор по развитию и реализации проектов «Еврострой-Развитие»:

➔ В настоящий момент Калининград является одним из самых привлекательных городов России для ведения бизнеса. Основное преимущество — открытая политика властей города, содействие в отношении строительства объектов недвижимости и более комфортные условия покупки земли. Кроме того, петербургские застройщики обладают рядом преимуществ перед местными девелоперами, а именно качеством строительства, большим опытом в реализации проектов.

ничего нельзя поделить», — сетует исполнительный директор ЗАО «Ойкумена» Роман Мирошников. В NAI Besar отмечают, что при строительстве качественного объекта минимальная себестоимость «квадрата» составляет 45 тыс. рублей. В этом случае проекты, в которых метр стоит 35–40 тыс. рублей, не окупятся. «Себестоимость строительства в Калининграде в среднем на 15–20% ниже по сравнению с Петербургом. Безусловно, проекты окупаются», — уверен господин Берсиров. А вот по данным Романа Мирошникова, себестоимость отличается всего на 5–10%.

Впрочем, власти региона готовы предложить строителям вполне реальные меры поддержки, рассказал советник губернатора области Михаил Викторов. Так, в 2014 году властям удалось добиться от крупнейших промышленников заморозки цен на стройматериалы, а также подхлестнуть спрос путем субсидирования ипотечной ставки до 8% для льготников. В будущем эту субсидию могут распространить на все категории граждан, а льготникам субсидировать ставку до 0%.

справка

В 2014 году в Калининградской области ввели более 1,1 млн кв. м жилья, установив абсолютный рекорд для региона по этому показателю. При этом 50% данного объема по-прежнему приходится на индивидуальное жилищное строительство в муниципалитетах. Для 2015 года планка для области установлена на уровне 830 тыс. кв. м, но уже к сентябрю стройкомплекс региона вышел на показатель в 850 тыс. кв. м. По оценке советника губернатора региона Михаила Виктора, по итогам года область обязательно перешагнет отметку в 1 млн кв. м жилья.

Спрос ищут на выставках

Михаил Ненировский / **Власти Калининградской области вместе с крупными застройщиками региона планируют подстегнуть местные продажи, запуская проект под рабочим названием «Европейская Россия». Бизнес и власти планируют активно рекламировать регион на специализированных выставках и нарастить внешний спрос с нынешних 5 до 40%.**

В Калининградской области готовится проект по привлечению в регион дополнительного спроса на жилье из других регионов России, рас-

сказал «Строительному Еженедельнику» советник губернатора области Михаил Викторов. По его словам, целью проекта под рабочим названием «Европейская Россия» станет популяризация жилищных проектов Калининградской области. Как самого областного центра, так и курортных городов, Светлогорска, Зеленоградска, Янтарного и местной игорной зоны. «Оказалось, что люди просто не знают, что собой представляет Калининградская область сегодня. А это очень комфортный с точки зрения климата, уровня благоустройства регион. Уже сейчас к нам едут

с Дальнего Востока, Красноярска, Брянска, много покупателей из Москвы и Петербурга», — рассказал господин Викторов. По его словам, целью проекта является повышение иногороднего спроса с нынешних 5–7 до 40%. Для этого в 2016 году региональные власти планируют организовать участие области в международных и межрегиональных выставках с приобретением за бюджетный счет экспонатов. Бюджет этих мероприятий может составить 2–3 млн рублей, соответствующая строка в бюджете на следующий год уже обсуждается в правительстве. В рамках экспозиции

свои проекты будут представлять и местные застройщики — эти мероприятия пойдут уже за счет инвесторов. Привлекать граждан со всей страны планируется дешевым жильем. По словам господина Виктора, область сохраняет один из самых низких цен на квадратный метр — эконом-класс в области можно приобрести за 35–55 тыс. рублей за «квадрат». Средняя цена квадрата в таунхаусах в загородных проектах — 40 тыс. рублей. А за 80 тыс. рублей, то есть среднюю цену «квадрата» в многоэтажках, например в районе Парголово, в Калининградской области

можно приобрести элитное жилье в малоэтажном проекте с подземным паркингом и нетиповыми проектными решениями. Да еще и с видом на Балтийское море. В данный момент около 50% всего возводимого в Янтарном крае жилья строится в Калининграде и его ближайших пригородах, 25% жилья располагается на морском побережье в курортных зонах. Еще 25% делают между собой остальные муниципалитеты. Строители уже заявили о готовности присоединиться к проекту. В частности, активное участие в подготовке данной инициативы на этапе ее обсуждения в правительстве региона принимали руководители калининградского филиала компании «Строительный

трест», рассказал заместитель генерального директора компании Беслан Берсиров. «Наша компания была аккредитована Министерством строительства и внесена в реестр надежных застройщиков, который был включен в рекламный буклет, подготовленный для продвижения недвижимости Калининграда в других регионах России», — рассказал топ-менеджер.

цифра

40%

объема спроса придет из других регионов

Фото: Игорь Бакстин



Эра аутлетов

Роман Русаков / В октябре в Петербурге открылся аутлет-комплекс «Outlet Village Пулково». Считается, что это первый масштабный комплекс в городе, начавший работу в таком формате. Однако на подходе открытие новых. ➔

Проект в Пулково общей площадью 25 тыс. кв. м был реализован совместно компаниями Hines и UFG Asset Management. В него было вложено 75 млн EUR. Открытие комплекса несколько раз переносилось. Первоначально его планировали открыть в 2014 году, затем сроки сдвинулись на лето 2015-го. Последний раз называлась дата открытия 17 сентября 2015 года. Наконец комплекс был запущен 10 октября.

Аналитики говорят, что, в отличие от Европы, в Петербурге сегмент аутлетов еще только начинает формироваться, потребители пока слабо информированы о его специфике.

Первый аутлет не только в Петербурге, но и вообще в России еще в 2006 году планировала построить итальянская Margerit Group в районе пос. Бугры. Однако кризис 2008 года разрушил планы строительства «Невского Коллизея», и от проекта остался только заполненный водой котлован. Однако тот же кризисный год пока-

зал и повышенный спрос на недорогие товары. Брендон О'Рейли, управляющий директор Fashion House Group, считает, что толчок для развития аутлетов дал экономический кризис 2008 года. «До этого времени ретейлеры не были заинтересованы в аутлетах, так как на волне экономического роста продавали все по полной цене в своих магазинах. Российский рынок рос, и бренды готовы были вкладывать средства в развитие. По данным Всемирного

банка, в 2001-2010 годах средний класс в России вырос с 30 до 60%, а ведь именно средний класс является основным потребителем. С развитием финансового кризиса в 2008 году у ретейлеров начались проблемы, и новая модель аутлетов оказалась востребованной. Нераспроданные стоки тоже стали приносить средства. Новый формат начал развиваться с Москвы, но постепенно масштабируется – россиянам понравились аутлеты. Открывшись в Москве в 2013 году,

мы стали третьим столичным аутлетом, и тем не менее проект оказался успешным. Наши ключевые показатели эффективности превысили все ожидания, и мы начинаем строительство второй очереди проекта в Москве, а также параллельно реализуем проект в Петербурге. Рядом с Таллинским шоссе уже готова площадка под строительство, и мы собираемся открыть аутлет-центр к концу 2016 года. Здесь будет реализована уникальная архитектурная концепция «Окно в Европу», учитывающая культурное наследие города – дизайн интерьера и интересное сочетание брендов. Мы уже подписали соглашения с несколькими арендаторами», – рассказал господин О'Рейли.

Сегодня в стадии реализации в городе находятся всего два проекта: Fashion House Outlet (GLA 20,2 тыс. кв. м) на Таллинском шоссе, а также комплекс Villa на Приморском проспекте с арендопригодной площадью 23,4 тыс. кв. м (бывший «Подсолнух»).

Марат Манасян, генеральный директор компании M1 Solutions, полагает, что такой формат будет в Петербурге востребован: «На сегодняшний день на рынке Санкт-Петербурга представлено достаточное количество брендов, деятельность которых предусматривает наличие нереализованной продукции. Многие ретейлеры целенаправленно в рамках определенных торговых центров создают дисконт-магазины. Но концентрация подобных магазинов в одном комплексе приведет целевую аудиторию, что позволит создать постоянный покупательский трафик».

мнение



Роман Евстратов, партнер Rusland SP:

➔ Зона охвата крупных аутлетов в Европе может превышать сотню километров. В эти торговые центры часто ездят всей семьей на автомобиле и проводят там целый день. Думаю, аутлеты в Пулково и на Таллинском шоссе вполне могут рассчитывать не только на петербуржцев и туристов, но и на посетителей из Пскова, Новгорода, Петрозаводска и других городов Северо-Запада.

Особенности сегмента

Роман Русаков / Аутлет-центры, в отличие от традиционных моллов, редко по площади превышают 20-30 тыс. кв. м. При этом аналитики сомневаются в том, что в городе нужно большое количество таких центров.

Как говорят эксперты, площадь стандартного аутлет-центра может варьироваться от 10 до 30 тыс. кв. м арендопригодных площадей, на которых располагаются 50-70 брендов. Но бывают аутлеты гораздо больших размеров. К примеру, в Майами действует аутлет Sawgrass Mills, который располагается на участке в 178 га, а на его территории действуют порядка 350 магазинов. Роман Евстратов, партнер Rusland SP, отмечает: «Как правило, в аутлетах нет продуктовых супермаркетов, кинотеатров, магазинов бытовой техники и прочих «якорей»,

которые занимают до 70% площадей обычных торговых центров. Аутлет – это территория fashion-арендаторов с несколькими ресторанами, где посетитель может отдохнуть от шопинга. Площади магазинов в основном 50-200 кв. м, но могут присутствовать и более крупные форматы по 500-1000 кв. м». Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besar в Санкт-Петербурге, говорит, что отличительной особенностью таких объектов является наличие больших открытых пространств: аутлет должен быть просторным и свободным, между различными магазинами не должно быть перегородок. «При грамотном позиционировании концепция торгового объекта в формате open space, где реализуется качественная продукция мировых брендов с существенным дисконтом, способна привлечь большой покупательский поток.

По моим оценкам, предложение аутлетов будет востребовано, особенно в условиях экономического кризиса», – говорит госпожа Скаландис. Большого количества таких центров город «не проглотит», говорят аналитики. Вероника Лежнева полагает, что рынок Петербурга может принять как минимум два профессиональных проекта в разных локациях, минимально конкурирующих между собой.

«С учетом того, что первый аутлет будет открыт в южной части города, наиболее логичным представляется размещение еще одного проекта в северной части города», – полагает она. Брендон О'Рейли, управляющий директор Fashion House Group, согласен с такой точкой зрения: «По нашим расчетам, один аутлет-центр может успешно обслуживать 2,5 млн человек, и это означает, что

Санкт-Петербург способен вместить два и даже три аутлет-центра, если учитывать жителей пригородов», – поясняет он. Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что в реализации такого рода проектов в России есть свои сложности. «Так, ретейлеры в России не привыкли работать в этом формате, поэтому для аутлета большое значение имеет опыт управляющей компании, которая должна помогать арендаторам рабо-

тать в новом для них формате. Опытом в этой области обладают международные девелоперские компании Hines и Fashion House. Первый российский аутлет девелопера Hines – «Outlet Village Белая Дача» – работает в Москве уже третий год, и весьма успешно. Теперь мы ждем открытия первого профессионального аутлета в Петербурге. До сих пор в городе присутствовали только дисконт-центры, где по сниженным ценам предлагались привычные нам бренды ценового сегмента средний/средний плюс».

мнение



Брендон О'Рейли, управляющий директор Fashion House Group:

➔ Чтобы обеспечить эффективную работу аутлет-центра, там должны работать около 8-10 типичных торговых центров. Только так можно реализовать стоки, оставшиеся на складах. Уровень скидок ежедневно должен достигать 90% для каждого продукта – в этом разница с обычной

схемой распродажи. Обычно аутлеты располагаются на окраинах: если в обычный молл добираться 20-40 минут, то в аутлет – 140-180 минут. Покупатели посещают их реже, но проводят там больше времени и тратят больше денег во время одного визита. Площади аутлетов также меньше: обычно арендопригодная площадь – 15-30 тыс. кв. м.

Новый тренд: ИЗЫСКАНИЯ ПОД КЛЮЧ

Татьяна Крамарева / С началом осени спрос на инженерные изыскания увеличился, утверждают некоторые эксперты и связывают эту динамику с активизацией земельного рынка, снижением цены на участки, а также с появлением на рынке новых инвесторов.

В то же время ряд крупных игроков этого рынка оценивают его состояние как стабильное либо видят негативные тенденции. «По нашим данным, сегодня рынок изыскательских работ в Петербурге насчитывает порядка 10 крупных игроков, а также около 20 средних компаний. И рынок достаточно стабилен, так как без проведения инженерно-изыскательских работ застройщик не может начать подготовку проекта и получить разрешение на строительство», – говорит Александр Ульянов, генеральный директор ООО «Росинжиниринг Проект». В свою очередь, Николай Казак, генеральный директор ООО «ЛенСтройГеология», оценивает объемы работ в нынешнем году с показателями 2014 года. «Уменьшение инвестиционных проектов в городе напрямую связано с установившейся ситуацией на рынке», – говорит Николай Казак.

По требованию заказчика

По данным Росстата, за 2014 год объем инженерных изысканий сократился более чем в два раза. А за первое полугодие 2015 года, как свидетельствует анализ загрузки такого крупного участника рынка, как ОАО «Трест ГРИИ», объемы инженерных изысканий снизились более чем на 20% по отношению к январю-июлю прошлого года. Однако существенного падения цен при этом не произошло.



За первое полугодие 2015 года объемы инженерных изысканий снизились на 20%

Как отмечает Алексей Лебедев, генеральный директор ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра», в настоящий момент заказчиков интересуют не только стоимостные параметры предложений, но также скорость и качество выполнения работ. «Как следствие, предъявляются дополнительные требования по критериям качества работ и опыта претендента,

оцениваются объемы выполненных заказов, рекомендации от других клиентов. Дополнительное преимущество получают организации, способные предложить заказчику большой комплекс взаимосвязанных работ», – комментирует Алексей Лебедев.

В свою очередь, Александр Ульянов отмечает, что приходится переделывать

работу, выполненную мелкими и средними компаниями по демпинговым ценам в ущерб качеству. «В последнее время нередко, получив задание на проектирование от заказчика и с ним в качестве исходных данных инженерные изыскания, при их оценке мы определяем, что работы проведены в недостаточном объеме и требуют дополнительной переработки, что, соответственно, влечет и увеличение стоимости работ для заказчика», – говорит он.

Дополнительные требования

«В последние годы со стороны проектных организаций увеличилось запросы на состав и качество изыскательской продукции, в частности все чаще стали требовать испытания грунтов в стабилометрах, выполнять дополнительные, отнимающие значительное время механические испытания с получением специфических характеристик», – комментирует Николай Казак. Эту тенденцию он расценивает как положительно характеризующую состояние строительной отрасли в целом, однако сокращающую норму прибыли изыскательских организаций, поскольку при всех дополнительных требованиях заказчика цена на инженерно-геологические изыскания остается «привязанной» к практически неизменной цене погонного метра бурения. «Вместе с развитием СРО резко увеличилось количество организаций, предлагающих изыскательские услуги, что привело к дополнительному снижению цен на изыскания», – констатирует Николай Казак.

цифра

10 крупных игроков

сегодня работают на рынке изыскательских работ в Петербурге

мнение



Александр Асенов, генеральный директор ОАО «Трест ГРИИ»:

– 44-ФЗ обязывает заказчика осуществлять закупку у субъектов малого предпринимательства не менее 15% совокупного объема. Заказчик объявляет конкурс «только для субъектов малого предпринимательства» и не принимает наши предложения. В то же время субъекты малого предпринимательства участвуют в конкурсах по нашему профилю и значительно снижают заявленную стоимость. Конкурс с незначительной

(10-15%) уступкой в цене выигрывать невозможно: ценовое предложение приходится опускать почти до уровня себестоимости. Вот только один пример. Протоколом от 16.02.2015 № 42 заказчик ГБОУ «Балтийский берег» определил победителем ООО «Геостройкомплекс» на выполнение работ по инженерно-геодезическим изысканиям М 1:500 площадью 27 га. Начальная цена составляла более 922 тыс. рублей, а предложение победителя – 179 тыс. рублей. Снижение составило 5,2 раза.



Александр Ульянов, генеральный директор ООО «Росинжиниринг Проект»:

– С начала нынешнего года спрос на изыскательские работы снизился, однако насколько конкретно, оценить сложно. Сейчас рынок стал более гибким: цена на услуги скорее упала, чем возросла, в связи с уменьшением объемов работ и ужесточением конкуренции. Для нашей компании цены на изыскательские работы в этом году остались прежними, а в некоторых случаях даже ниже прошлогодних, что связано со спадом активности в строительстве. При этом стоит отметить, что в некоторых случаях себестоимость возросла за счет тех или иных используемых материалов при проведении геологических изысканий и стоимости топлива, то есть за счет так называемых расходных материалов.



ТРЕСТ ГРИИ

www.grii.ru

(812) 324-40-50

Санкт-Петербург, ул. Зодчего Росси, 1-3

Инженерно-геологические и экологические изыскания

Инженерно-геодезические изыскания

Топографические работы

Кадастровые работы

Лазерное сканирование

Негосударственная экспертиза





Дарья Литвинова,
главный редак-
тор газеты
«Строительный
Еженедельник»,
модератор



Алексей Кукин,
генеральный
директор компа-
нии «ПСС»



Константин
Биктимиров,
технический
директор
компании «ПСС»



Александр
Бойцов, замести-
тель директора
по развитию
и руководитель
департамента про-
ектирования ком-
пании NCC



Арсений Васильев,
генеральный
директор
ГК «УНИСТО
Петросталь»



Кшиштоф
Поморски,
технический
директор КБ ВипС



Евгений Богданов,
генеральный
директор компа-
нии Rumpr



Вячеслав Волков,
руководитель
службы заказ-
чика компа-
нии «Юлмарт
Девелопмент»



От сокращения к оптимизации

Ольга Фельдман / Методы борьбы с кризисом компаний хорошо известны – это сворачивание инвестиционных проектов, продажа непрофильных активов, сокращение штата сотрудников. Альтернативой сжатию бизнеса, по мнению экспертов, может стать оптимизация бизнес-процессов компании. ➔

Газета «Строительный Еженедельник» при поддержке петербургской инженерно-консалтинговой компании «ПСС» и коммуникационного агентства «Репутация» организовала заседание круглого стола «Оптимизация расходов строительных компаний в период кризиса». Участники заседания попытались рассмотреть вопрос оптимизации как задачу по перераспределению финансовых, производственных и интеллектуальных ресурсов компании.

Развитие как антикризисная мера

Наращивание производственных мощностей в кризис может дать толчок развитию компании, уверен Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь». «Идея запуска собственного завода по производству ЖБИ, который мы построили в Мурино, предполагала, с одной стороны, диверсификацию деятельности компании, а с другой – использование продукции завода в собственных проектах, что даст нам дополнительную маржу и позволит добиться эффективности в строительстве. Эти цели нами достигаются, мы видим, что эта затея сработала».

По словам Арсения Васильева, срок окупаемости проекта составит 6,5 лет и последние изменения в экономике на этот срок не повлияют: «Для завода мы приобрели оборудование за рубежом. Когда произошел скачок на валютном рынке, благодаря нашим максимально эффективным контактам с производителями без использования посредников удалось оставить всю запланированную комплектацию оборудования без значительного превышения бюджета».

Сегодня все строительные компании идут по пути создания оптимальных квартир – с максимальным количеством опций, но меньшей площади

По словам Любови Вовченко, директора по маркетингу компании «Главстрой-СПб», компании пришлось скорректировать свои планы и заняться оптимизацией: «Платежеспособный спрос упал в этом году на 30%, и эта тенденция пока сохраняется. Вопрос оптимизации для нашей компании также актуален. Прежде всего, мы удерживаем наши объемы благодаря тесному взаимодействию всех наших подразделений: архитекторов, проектировщиков, девелоперов, маркетологов, коммерсантов. Не менее важно и импортозамещение – еще в докризисные времена мы использовали в наших проектах не более 10-15% импортных материалов, сейчас доля импорта составляет от 2 до 5%. Кроме того, мы работаем над оптимизацией планировочных решений исходя из сегодняшних требований покупателя. Сегодня все компании идут по пути создания оптимальных квартир – с макси-



По мнению экспертов, ситуацию, в которой сегодня оказалась строительная отрасль, нужно использовать как возможность для развития

мальным количеством опций, но меньшей площади».

В вопросе оптимизации планировочных решений с коллегой согласен Сергей Кравцов, генеральный директор компании «Элемент-Бетон». «Никто не говорит о студиях в 17 кв. м, но можно стремиться к 48-метровым двухкомнатным квартирам. У нас есть собственная компания, которая занимается проектированием, – «Элемент-Бетон Инжиниринг», она обеспечивает полное взаимодействие со службой заказчика, что помогает снизить затраты на 5-7%, – рассказал Сергей Кравцов. – Однако все эти усилия перечеркиваются очередными нововве-

рование, поскольку работа над большинством проектов, не находящихся в стадии реализации, сейчас приостановлена. Тем не менее подготовка участков к получению разрешения на строительство идет прежними темпами, мы не ощущаем глобального спада».

По мнению заместителя директора по развитию и руководителя департамента проектирования компании NCC Александра Бойцова, работа с кадровым составом также является необходимым инструментом оптимизации. «Системный подход к оптимизации бизнес-процессов требует обучения сотрудников, возникновения новых позиций. В нашей компании появился новый сотрудник – директор по продукту, обычно в строительных компаниях такой должности нет. Этот человек привносит новые подходы и идеи в уже ставшие привычными схемы работы, работает над развитием и оптимизацией продукта», – рассказал Александр Бойцов.

Оптимальные проекты

Коммерческий директор направления гражданского строительства компании STEP Кайл Патчинг убежден, что ситуацию, в которой сегодня оказалась строительная отрасль, нужно использовать как возможность для развития. «Это не кризис, а новая экономическая реальность, в которой нам предстоит жить и работать дальше. Время, когда все, что строили девелоперы, тут же поглощалось, прошло. На рынке достаточное количество красивых снаружи, но абсолютно неэффективных внутри зданий. И сегодня основная задача проектировщиков и застройщиков – найти баланс между внешней красотой, качеством строительства и его стоимостью. Общими усилиями нужно обеспечить заказчику оптимальную доходность и, что также важно, максимальную экономию при дальнейшей эксплуатации объекта», – отметил Кайл Патчинг.

денями, касающимися обязательного страхования застройщиков, войн с «перегрузками» автодорог, и т. д. Можно биться над оптимизацией на 5-10%, но очередная законодательная инициатива власти может нивелировать любые усилия застройщиков».

Генеральный директор компании Rumpr Евгений Богданов отметил, что недавние намерения городского правительства внести изменения в ПЗЗ значительно активизировали работу застройщиков с проектировщиками. «Предвкушая высотные ограничения, которые нам обещают власти, компании решили срочно все спроектировать, пройти экспертизу «стахановскими» темпами и получить разрешение на строительство», – рассказал Евгений Богданов. – Даже если сделать поправку на эту локальную, петербургскую тенденцию, в целом проектирование не остановилось. Остановилось рабочее проекти-



Кайл Патчинг,
коммерческий
директор направ-
ления граждан-
ского строитель-
ства STEP



С этой целью, в частности, компания STEP разработала собственный проект оптимального бизнес-центра, в котором были бы соединены все эти качества. «Компании удалось создать проект, который выгодно отличается по многим ключевым показателям: общая стоимость строительства оказывается существенно ниже, чем у бизнес-центров аналогичного класса – до 50%. А количество арендопригодных площадей равно 80% общей площади по сравнению с 70-75% у других БЦ. Меньше при этом и площадь застройки», – утверждает он. Таких результатов удалось достичь за счет использования эффективных технологических решений. Например, выноса инженерного оборудования на кровлю и минимизации технических площадей, отказа от использования сложных элементов фасада, использования оптимального размера стеклопакетов и т. д.

«В итоге окупаемость такого бизнес-центра может составить всего около пяти лет, что особенно важно для инвестора, который ждет максимальной отдачи от своих вложений в кратчайшие сроки», – резюмировал коммерческий директор направления гражданского строительства компании STEP.

Внедрять и побеждать

По мнению экспертов, одним из самых действенных инструментов снижения расходов в текущих экономических условиях являются информационные технологии и технология информационного моделирования (BIM) в частности.

По данным Алексея Кукина, генерального директора компании «ПСС», BIM является инструментом повышения эффективности бизнес-процессов и сокращения технических рисков инвестиционно-строительного проекта. «Однако помимо сокращения технических рисков информационная модель позволяет получить большую отдачу от проекта, повысить «КПД» проекта за счет лучшей проработки проектных решений, эффективного управления стоимостью объекта с самых ранних стадий. Наши собственные исследования эффективности внедрения технологии BIM у заказчиков позволяют говорить о 20%-м сокращении стоимости строительства объекта за счет ее использования», – считает Алексей Кукин.

Кишиштоф Поморский, технический директор КБ ВиПС, уверен, что BIM – это следующий этап в эволюции развития строительной отрасли, и сделать этот шаг



Любовь Вовченко,
директор по мар-
кетингу компании
«Главстрой-СПб»



необходимо, иначе компания будет в числе отстающих: «Фактически это напоминает езду на лошади, когда все остальные уже давно используют современные автомобили. Использование BIM позволяет создавать лучший продукт, который поначалу всегда обходится дорого, однако через некоторое время, превращаясь в тиражируемое решение, позволяет выйти на новый уровень оптимизации расходов».

Арсений Васильев убежден, что альтернативы BIM нет, поэтому данная технология будет внедряться в российских компаниях. Однако пока есть много вопросов, ответы на которые мало кто может дать. И самый важный из них – стоимость внедрения и сроки окупаемости. Понятно, что стоимость будет зависеть и от наличия оборудования в компании, и необходимости его обновления, и от сложности выполняемых проектов, и многих других параметров.

Компания может биться над оптимизацией в 5-10%, но очередная законодательная инициатива властей может нивелировать любые усилия застройщиков

В определении сроков окупаемости эксперты не пришли к согласию. Александр Бойцов из компании NCC, которая уже давно использует BIM, рассказал, что у NCC есть проекты, в рамках которых зафиксирована существенная экономия, однако определить, только ли благодаря внедрению BIM она достигнута, практически невозможно, так как параллельно идут и другие оптимизационные процессы. «Но, безусловно, окупаемость от внедрения BIM видна уже на первом проекте с его использованием», – считает эксперт.

Константин Биктимиров, технический директор компании «ПСС», отметил, что стоимость проекта по внедрению BIM зависит от объема изменений в процессах компании. Внедрение BIM всегда проходит последовательно. При этом надо учитывать то, на какой стадии использования BIM находится компания. В частности, первый шаг или этап предполагает внедрение новой технологии в процессы обмена информационными моделями между проектировщиком и заказчиком, а также их автоматизированную проверку и выгрузку объемов. Для этого разрабатываются требования к модели, инструкции, процесс-



Сергей Кравцов,
генеральный
директор компа-
нии «Элемент-
Бетон»



ные регламенты и т. д., а затем проходит их отработка на первом реальном проекте. Как правило, данный этап занимает от шести месяцев до полутора лет и требует инвестиций в размере до 6 млн рублей. Окупиться данные инвестиции могут уже в рамках первого проекта.

Чтобы достичь результатов, всегда надо внедрять не технологию ради технологии – нужно понимать, зачем это делается, уверен Александр Бойцов. Поэтому понимание руководителем компании задач и целей проекта – это залог успеха. Только руководитель сможет мотивировать сотрудников использовать новые решения.

Арсений Васильев отметил, что еще одной проблемой, влияющей на темпы внедрения BIM в России, является кадровый голод: специалистов, умеющих работать с данной технологией, пока немного, а их стоимость зачастую слишком высока.

При этом участники дискуссии отметили, что в наиболее продвинутых компаниях такие специалисты все-таки есть, причем на всех уровнях, – в таких компаниях даже прорабы на стройке используют планшеты для просмотра чертежей.

Вячеслав Волков, руководитель службы заказчика компании «Юлмарт Девелопмент», подчеркнул, что BIM сейчас является инструментом не только для проектирования, но в большей степени для управления изменениями и рисками. Ведь устранение любого риска на стадии проектирования обойдется дешевле, чем на стадии строительства.

цифра

на 20%

позволяет сократить стоимость строительства объекта использование технологии BIM (по данным компании «ПСС»)

НОВОСТИ

Право строить за полмиллиарда

Максим Шумов / РАД вывел в продажу практически готовый проект строительства жилья в Стрельне. 100% долей ООО «Петергофское», которое планировало построить 40 тыс. кв. м на Петергофском шоссе, оценены в 530 млн рублей.

Как рассказали в пресс-службе аукционного дома, собственником в октябре 2014 года получен градплан земельного участка, а в марте 2015-го – разрешение на строительство, действующее до марта 2018 года. Но строить жилой дом инвестор передумал и обратился в РАД с просьбой продать полный пакет ООО «Петергофское» и площадку бывшей автобазы в 1,5 га вблизи пос. Стрельна на Петергофском шоссе. В настоящее время на площадке находятся четыре здания, не являющиеся памятниками и предназначенные под снос. За объект просят 530 млн рублей. Согласно ПЗЗ, объект расположен в территориальной зоне среднеэтажных и многоэтажных многоквартирных жилых домов. На пятне согласовано возведение восьмизэтажного жилого дома на 576 квартир площадью 40,6 тыс. кв. м с подземным паркингом. Кроме того, собственником уже получены технические условия и составлены проекты договоров с ОАО «Петродворцовая электросеть», петербургским «Водоканалом» и ГУП «ТЭК». Общая сумма отчислений составит 70,6 млн рублей. «Преимуществом данного объекта является высокая степень готовности документации и отсутствие дополнительных затрат на инвестирование в социальную инфраструктуру. Учитывая данный фактор, а также стоимость объекта, будущий инвестор получает хорошую возможность реализовать здесь прибыльный проект жилой застройки», – считает заместитель начальника коммерческого департамента РАД Юлия Акимова. «Вся необходимая социальная инфраструктура (школы, детские сады, магазины, поликлиники) расположена в шаговой и 5-минутной транспортной доступности», – говорится в сообщении аукционной площадки. По всей видимости, будущие жильцы дома будут в полной мере пользоваться «социалкой» близлежащих проектов – ЖК «Солнечный город» застройщика Setl City и главным образом детским садом и школой, которые в рамках соседнего ЖК «Английская миля» построит столичная компания Glorax Development.

ПОДПИШИСЬ!

Акция для подписчиков
с 1 октября
по 30 ноября

Быть в курсе раньше всех.
Электронная версия газеты
доступна для подписки



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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

РЕКЛАМА



Центр социально-экономического мониторинга
«Общественный контроль»

**ЮРИДИЧЕСКИЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ
ДЛЯ ГОРОЖАН**
по жилищным вопросам
938-22-94

Застройщики борются за спрос

Лидия Горбукова / Спрос на первичном рынке недвижимости в Петербурге, по разным оценкам, сократился на 20-50%. С осени наметилось увеличение интереса со стороны покупателей, и небольшой рост спроса до конца года будет, однако эксперты не ждут глобальных перемен – рынок останется в состоянии стагнации. ➔

По данным Комитета по строительству Петербурга, за девять месяцев 2015 года в городе было сдано в эксплуатацию 1,942 млн кв. м жилья, что составляет 71,9% от общего объема запланированного ввода. Лидером по вводу стал Приморский район, в котором на 1 октября построено 277,5 тыс. кв. м. На втором месте – Пушкинский район, где введено в эксплуатацию 256,7 тыс. кв. м. Третье место занял Московский район с показателем 217,8 тыс. кв. м.

Сезонный всплеск

Участники рынка недвижимости Петербурга констатируют значительное снижение спроса на жилье. Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что снижение спроса на первичном рынке в первом полугодии 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составило 30-40% в зависимости от сегмента.

Со своей стороны, Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescag, отмечает, что в начале года спрос на жилье снизился вдвое, но в сентябре был отмечен традиционный подъем спроса в среднем на 30%, что связано с началом делового сезона и желанием покупателей воспользоваться льготной ипотекой до окончания программы субсидирования. На данный момент застройщики продолжают стимулировать спрос путем скидок. По словам эксперта, на текущий момент наибольшую долю предложения на первичном рынке жилья в Петербурге составляют однокомнатные и квартиры-студии. Доля малогабаритного жилья сегодня достигает 33% и превалирует в структуре спроса.

Ольга Трошева, руководитель КИ «Петербургская недвижимость», подтверждает, что по итогам III квартала 2015 года наблюдалось существенное увеличение объема продаж строящегося жилья на территории Петербурга и пригородной зоны Ленинградской области по сравнению со II кварталом 2015 года.

«За три месяца с июля по сентябрь было продано 1,02 млн кв. м жилой недвижимости на первичном рынке, что на 27,4% больше, чем в предыдущем квартале текущего года. В III квартале было заключено около 23,27 тыс. сделок с новостройками.

Таблица колебаний цен

Показатели	III кв. 2015 (р./кв. м)	IV кв. 2014 (р./кв. м)
Средняя цена в Санкт-Петербурге (первичный рынок)	97 200	95 600
• комфорт-класс	112 880	110 200
• эконом-класс	85 130	82 820
Средняя цена бизнес-класса	160 000	150 300
Средняя цена (вторичный рынок)	104 200	103 000

Источник: холдинг RBI

Наибольшее увеличение объема продаж отмечается на территории Петербурга, где прирост по сравнению с показателями II квартала составил 34%. В пригородной зоне Ленинградской области объем продаж вырос на 18%, – прокомментировала Ольга Трошева.

Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», также констатирует сокращение спроса по итогам девяти месяцев 2015 года на 30-50%. Но по ее мнению, так обстоят дела исключительно у стабильно работающих компаний, имеющих хорошую репутацию. А у застройщиков с менее устойчивым положением или просто небольших компаний ситуация может быть еще сложнее.

Как и коллеги по рынку, Екатерина Гуртовая отмечает, что в сентябре и начале октября наметился явный рост спроса, по ее словам, это связано с тем, что покупатели «более-менее освоились в новых реалиях, с новым курсом рубля и ценой нефти и вновь стали активнее приобретать жилье, в первую очередь для себя».

Новые проекты держат продажи

По данным Colliers International в Санкт-Петербурге, на начало IV квартала 2015 года первичные продажи жилья открыты более чем в 600 объектах, включая разные очереди комплексов. Основная доля объема рынка жилой недвижимости приходится на массовый класс, к которому относятся сегменты комфорт и эконом – 89%, или 9,3 млн кв. м из 10,5 млн кв. м общего объема.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», констатирует, что процент снижения объема продаж у каждой конкретной компании

зависит от того, выводил ли застройщик на рынок новый объект или нет. «Вывод нового проекта сопровождается пиком продаж: покупатели стараются приобрести жилье по минимальным ценам, на начальной стадии совершаются инвестиционные покупки. На объектах, где состоялось открытие продаж, снижение спроса оказалось минимальным, а в компаниях, где вывода нового объекта не было, произошло заметное снижение. Наша компания тоже фиксировала снижение спроса. В конце I квартала появилась ипотека с господдержкой, которая служит подспорьем и является основным драйвером спроса, что позволяет смягчить негативные факторы, влияющие на рынок».

В свою очередь, Любава Пряникова отметила, что, несмотря на сообщения о банкротстве различных строительных компаний, говорить о массовой заморозке проектов на рынке не приходится. «Конечно, объем вывода на рынок проектов сократился, но тем не менее за девять месяцев 2015 года было выведено в продажу около 100 проектов (включая отдельные секции и очереди уже строящихся проектов) совокупной площадью квартир более 1,3 млн кв. м», – прокомментировала эксперт.

Цены не падают

Участники рынка недвижимости не отмечают значительного колебания в ценах на недвижимость. Полина Яковлева говорит, что цены на квартиры держатся на уровне 2014 года. «Средняя стоимость квадратного метра в жилых комплексах эконом-класса составляет 85 тыс. рублей, комфорт-класса – 105 тыс. рублей. Приобрести жилье в объектах высокого ценового сегмента можно примерно за 150 тыс. рублей за 1 кв. м», – поясни-

ла эксперт. Со своей стороны, Светлана Денисова считает, что на прежнем уровне цены поддержит еще одно важное явление: вывод в продажу новых объектов сократился почти на 40% по отношению к прошлому году. «Уменьшающийся объем предложения не позволит снизить стоимость квадратного метра. В конце текущего года в связи с тенденцией сокращения объема предложения возможен рост в пределах 5-7%. Ограничителем для уменьшения стоимости служит произошедшее снижение курса национальной валюты. Происходит рост себестоимости строительства. Кроме того, недвижимость в Петербурге не может стоить дешевле, чем в других, более скромных, но крупных городах России, в которых рынок менее насыщен», – добавляет она.

По мнению Юлии Ружицкой, руководителя департамента недвижимости массового спроса «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», динамика цен в каждом конкретном проекте зависит от спроса на квартиры в нем. «Предпосылки к резкому изменению стоимости квадратного метра на первичном рынке Петербурга нет. Застройщики продолжают также предлагать покупателям акции и спецпредложения, в рамках которых можно будет выгодно купить квартиру в новом доме», – заключила Юлия Ружицкая.

цифра

89%

составляет доля массового класса жилья (сегменты эконом и комфорт) на первичном рынке недвижимости Петербурга

мнение



Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб»:

➔ По итогам 2015 года на рынок первичной недвижимости Санкт-

Петербурга будет выведено порядка 2-2,5 млн кв. м жилья. Это примерно в два раза ниже показателей прошлого года, когда застройщики вывели на рынок около 5 млн кв. м жилой недвижимости. До конца текущего года цены на уже выведенные на рынок проекты жилой недвижимости, скорее всего, останутся на текущем уровне. Возможно их краткосрочное снижение в рамках акций, проводимых застройщиками. При этом новые проекты, продажи в которых только будут открыты в октябре-декабре, могут радовать покупателей интересными ценовыми предложениями. В среднем по рынку мы ожидаем снижение цен на строящееся жилье в пределах 5-7% по отношению к аналогичному периоду 2014 года.



Вера Серезина, директор управления аналитического маркетинга компании RBI:

➔ Продуктовые предложения застройщиков отличаются разнообразием, многие проекты комфорт-класса могут конкурировать с отдельными предложениями в бизнес-классе. Девелоперы «комфорта» стремятся создать лучший продукт и привлечь своего покупателя как дополнительными опциями, так и скидками. Лето и осень – период разнообразных предложений от застройщиков, начиная от скидки на 1 кв. м и заканчивая выгодной ценой машино-места.



Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

➔ Прогнозы дальнейшего развития рынка недвижимости зависят от множества

факторов как экономического характера, влияющих на рынок и покупательский спрос, так и внеэкономических, в частности новых предложений властей, касающихся деятельности застройщиков в Петербурге. Мы надеемся, что тенденция к росту спроса, обозначившаяся в сентябре – начале октября, получит дальнейшее развитие и в IV квартале 2015 года, и в 2016 году. Очевидно и то, что клиенты будут все более внимательно смотреть не только на цену жилья (по крайней мере в сегменте комфорт-класса и выше), но станут еще более требовательно относиться к выбору застройщиков. И это абсолютно обоснованно – покупатель следует очень пристально оценивать реальную надежность компаний, стремясь получить максимум дополнительной информации для подтверждения их финансовой устойчивости.

29 октября 2015 года исполняется 65 лет супружеской жизни Натальи Терентьевны и Льва Моисеевича Капланов — железная свадьба. Трудовая деятельность их обоих всю жизнь была связана со сферой строительства.



ГУБЕРНАТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Наталья Терентьевна и Лев Моисеевич Каплан

Уважаемые Наталья Терентьевна и Лев Моисеевич!

Сердечно поздравляю вас с юбилеем свадьбы!

Строители по профессии и по духу, вы и в супружеской жизни — подлинные создатели. Вы построили прочный семейный союз, создали очаг, который своим теплом согревает большую и дружную семью. За 65 лет совместной жизни вы многократно преумножили главные свои богатства — любовь, взаимопонимание и уважение друг к другу. К «железной свадьбе» вы вместе выковали такие прочные, стальные отношения, которые ничто не способно разрушить.

Семейное счастье и гармония в полной мере позволили вам реализовать свои многогранные таланты. Вы внесли большой вклад в развитие строительного комплекса Петербурга, подготовку специалистов для отрасли. Вашими трудами воплощены многие проекты, которые преобразили облик нашего прекрасного города.

В день замечательного юбилея желаю вашему дому мира и согласия. Пусть ваша жизнь и впредь будет наполнена нежной заботой друг о друге и чутким вниманием.

Пусть ваша любовь будет примером для всех членов вашей семьи. Крепкого вам здоровья, радости, счастья!

Губернатор Санкт-Петербурга

Г.С.Полтавченко

Г.С.Полтавченко



**Уважаемые
Наталья Терентьевна
и Лев Моисеевич!**

**Железо закаляется огнем.
И ваш союз, теплом любви согретый,
Уже давно раскрывший тайну эту,
Лишь только крепче
с каждым новым днем.**

От всей души поздравляем вас
и искренне завидуем.
Дирекция «Союзпострой»

29 октября
1950 г.



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

30 ОКТЯБРЯ, ПЯТНИЦА - МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

30 октября – 1 ноября в КВЦ «ЭКСПОФОРУМ» состоится 31-я Ярмарка недвижимости. В программе первого дня – более 20 мероприятий для специалистов.

Зал H20-21:

Интернет-пятница «РунетРиэлЗстейт»

12.00 Как НЕ продать свою недвижимость? Основные ошибки при планировании рекламной кампании, как их исправить и увеличить продажи. **Move.su**

13.00 Как продавать или сдавать недвижимость в условиях сократившегося спроса. Хитрости и принципы работы сайтов объявлений по недвижимости. **Restate**

14.00 Новая реклама объектов в БН через привлекательный механизм оплаты на EMLS. **EMLS**

15.00 Реклама и продвижение: что изменилось на рынке интернет-рекламы недвижимости за последние полгода? Как потратить деньги с умом и не «распыляться» бюджетами. **Zakadom и Realweb**

16.00 Строим бизнес в Интернете: продающий сайт, грамотный контент, свое мобильное приложение. **Astra Media Group**

1. Сайт агентства недвижимости: как сломать шаблон? Большинство сайтов сделаны словно под копирку: аренда-продажа, первичка-вторичка. Это взгляд со стороны агентства. Взгляд клиента: «Хочу отселить тещу. Мне куда?» Эксперты расскажут о том, как на новом портале АН «Итака» «повернули избушку к Ивану перedom» и начали «говорить на языке клиента».

2. Контент для клиентов, а не для директора: технологии и пошаговая инструкция создания, наглядные примеры, «как надо» и «как не надо».

3. Недвижимость в кармане. У 99% клиентов есть смартфон. Как использовать популярные сервисы и приложения для привлечения клиентов?

Зал «СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

12.00 Управление репутацией в Интернете. **GenerationBrand & Communications**

Репутация или реноме — сложившееся мнение об организации. Добросовестным девелоперам важно, чтобы их реноме всегда оставалось положительным, они стремятся поддерживать его, строя качественную недвижимость в срок. Как оценить степень доверия покупателя? В чем измеряется репутация застройщика в глазах дольщиков и инвесторов? Влияет ли репутация компании на продажи объектов?

13.00 Что день грядущий застройщикам готовит? Или все, что можно, уже случилось? ИЦ «Недвижимость Петербурга»

15.00 Актуальные технологии поиска, привлечения и обслуживания клиентов в кризис. Ассоциация риэлторов СПб и ЛО

Мастер-класс для начинающих риэлторов и состоявшихся профессионалов, которым интересны технологии работы на сложном «падающем» рынке.

Где брать и как работать с потенциальными клиентами? Системный подход к созданию базы. Как составить личный план поиска клиентов и через 3 месяца ежедневно заключать договоры на услуги.

16.00 Взаимодействие петербургских риэлторов с застройщиками Юга России. Ассоциация риэлторов СПб и ЛО

Зал «ИНВЕСТИЦИИ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

12.00 БОЛЬШАЯ ПРЕМЬЕРА. Пресс-показ новых объектов недвижимости Юга России. Ярмарка недвижимости

13.00 ПРЕСС-СЕССИЯ «Премьеры сезона: новые стройки на петербургских горизонтах. Осень 2015». Ярмарка недвижимости

Объекты компаний Glorax Development, «Навис», Becar Realty Group, «Красная стрела».

14.00 Как правильно расставить акценты при позиционировании и продвижении жилых комплексов, или «встречают по одежке!» **Urbanus и агентство «Репутация»**

Рынок новостроек переживает не лучшие времена: снижение спроса, высокие требования покупателей, жесткая конкуренция. Как должны работать маркетинговые и рекламные инструменты, чтобы привлечь покупателя? Параметры жилого комплекса: подчеркнуть преимущества и нивелировать недостатки. Позиционирование «на пустом месте». Название жилого комплекса: на чем сделать акцент.

15.00 Особенности использования маркетинговых и медиаследований на рынке недвижимости. **TNSGallupMedia, «Наше радио»**

16.00 XIV форум «Частные инвестиции в недвижимость. Что важно знать инвестору в кризис?» **BSN.ru**

Зал «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

12.00 «Новый Клондайк» сорок седьмого «размера». Рекреационный девелопмент в Ленобласти. Журнал «Пригород»

13.00 Что такое «дешево» на загородном рынке? Ликбез для покупателя. «ПулЭкспресс»

14.00 Борьба за выход: сбежать или меняться? **БАРН** На загородном рынке продолжается скрытое ухудшение ситуации. Доходы застройщиков снижаются, затраты растут. Как выживать в этих условиях: бросить девелоперский бизнес и выйти из проекта? Как сделать это с минимальными рисками? А можно ли перестроить работу, остаться на рынке и пережить кризис или использовать ситуацию для увеличения доли рынка?

15.00 Особенности совершения сделок с объектами загородной недвижимости в условиях изменения законодательства. **НУО «Институт недвижимости»**

16.00 Дорога под ключ в садоводстве, коттеджном поселке, на любой строительной площадке. «Умные дороги», которые прослужат долго. «Кенсингтон и БалтТрансСтрой»

БЕСПЛАТНЫЙ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ
НА САЙТЕ **WWW.Y-EXPO.RU**

НОВЫЙ ЖИЛОЙ



КОМПЛЕКС

ВСЕ ПРЕЛЕСТИ ЖИЗНИ НА КУРОРТЕ



ОТ 3,3 МЛН РУБ.

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева

ГРУППА КОМПАНИЙ
 **ЦДС**
www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк».

Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк» и уплаты взносов.

Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации.

С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru