

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Территориальное подразделение Комиссии по землепользованию и застройке Санкт-Петербурга по Московскому району сообщает, что 06 марта 2017 года в 15:30 состоятся публичные слушания по вопросу предоставления разрешения на условно разрешенный вид

использования для размещения объекта стационарного медицинского обслуживания на земельном участке, расположенном по адресу: Санкт-Петербург, Витебский проспект, участок 18, (территория квартала 15 восточнее проспекта Юрия Гагарина; ФЗУ № 32)

Правообладатель земельного участка и объекта капитального строительства	Санкт-Петербург
Местоположение (адрес) земельного участка и объекта капитального строительства	Санкт-Петербург, Витебский проспект, участок 18, (территория квартала 15 восточнее проспекта Юрия Гагарина; ФЗУ № 32)
Кадастровый номер земельного участка и объекта капитального строительства	Ведомость координат поворотных точек
Вид разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства	
Запрашиваемый вид разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства	Стационарное медицинское обслуживание
Код территориальной зоны, ее границы	ТД1-2_1
Информация о возможном негативном воздействии на окружающую среду	В соответствии с санитарной классификацией промышленных объектов и производств (СанПин 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов», станции скорой медицинской помощи не относятся к какому-либо классу опасности и санитарно-защитную зону не имеют.
Заявитель	ООО «НОВЫЙ ВЕК»
Место проведения слушаний	Малый зал КДЦ «Московский», Московский пр., д. 152
Дата и время проведения слушаний	06.03.2017 г., в 15:30
Место организация экспозиции	КДЦ «Московский», Московский пр., д. 152
Время работы экспозиции	с 27.02.2017 г. по 05.03.2017 г., с 10.00 до 19.00
Срок подачи предложений и замечаний	с 27.02.2017 г. по 09.03.2017 г.



Предложения и замечания принимаются с 9.00 до 18.00 в администрации Московского района (по адресу: Московский пр., д. 129), кабинет 227 – юридические лица, кабинет 235 – физические лица. 08.03.2017 года – предложения и замечания принимаются в кабинете 225, тел. 388-36-55. Справки по тел. 576-88-76.



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПУБЛИКАТОР

правовых актов в сфере проектирования, реконструкции, строительства, капитального ремонта

Перечень документов, подлежащих публикации:

- ✓ Постановление Правительства Санкт-Петербурга
- ✓ Акт о выборе земельного участка
- ✓ Информационное сообщение о проведении публичных слушаний
- ✓ Заключение о результатах публичных слушаний

- ✓ Проектная декларация о строительстве
- ✓ Изменения в проектную декларацию
- ✓ Распоряжение Комитета по строительству
- ✓ Любое другое информационное сообщение

Оперативность размещения гарантируем!



Согласно постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 09.03.2016 № 161 «О внесении изменений в постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29.06.2011 № 865 («О Порядке официального опубликования правовых актов Губернатора Санкт-Петербурга, Правительства Санкт-Петербурга, иных исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга») официальным опубликованием правового акта Губернатора Санкт-Петербурга, Правительства Санкт-Петербурга, иного исполнительного органа в области проектирования, реконструкции, строительства, капитального ремонта считается первая публикация его полного текста в газете «Строительный Еженедельник».

8 (812) 605-00-50

dok@asninfo.ru

Спекулятивная доля убывает

Роман Русаков / В прошлом году в Петербурге было введено в строй около 240 тыс. кв. м складских площадей, что сопоставимо с уровнем 2015 года. При этом только 14% нового предложения предназначено для сдачи в аренду. В прошлом году доля спекулятивных объектов в сданном объеме была в два раза больше.

С учетом введенных в строй площадей, общий объем качественных складских площадей в Петербурге достиг уровня в 2,6 млн кв. м.

Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании «Colliers International Россия», говорит, что доля спекулятивных объектов – во введенном объеме – в этом году составила всего 14%, это в два раза меньше, чем доля спекулятивных складов, построенных в 2015-м.

Основной объем ввода в 2016 году, как и годом ранее, был сформирован складскими комплексами, реализованными либо в рамках договоров built-to-suit, либо конечными пользователями самостоятельно.

Генеральный директор East Real Альберт Харченко говорит: «Можно отметить, что в условиях низкого уровня спроса на аренду универсальных складских объектов основным источником нового предложения является строительство под нужды конкретного заказчика. Лидирующую позицию в сегменте строительства крупных складских комплексов занимает компания A Plus Development, на долю которой пришлось 60% ввода новых площадей».

Переходный год

Аналитики компании CBRE отмечают: «2016 год стал переходным для складской недвижимости – от фазы замедления к дальнейшей стабилизации рынка. Экономические колебания в начале года вызвали перенос реализации ряда сделок на более поздние сроки, что выразилось в низких объемах спроса во II-III кварталах. Тем не менее, ближе к концу года произошло интенсивное восстановление деловой активности».

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает, что более 80% сданных в прошлом году площадей введены в промзоне «Шушары». Альберт Харченко эту тенденцию подтверждает: «За 2016 год география спекулятивного рынка складов практически не изменилась, новые объекты для сдачи в аренду вводились исключительно на юге. Сегмент built-to-suit начал распространяться по другим направлениям в соответствии с планами развития заказчиков и наличием инженерно-подготовленных участков». Он указывает на то, что в 2016 году появилось несколько новых спекулятивных проектов на разных направлениях, некоторые из них уже получили разрешения на строительство и, вероятно, будут выведены на рынок в ближайшие два года.

Эксперты говорят, что рынок аренды по-прежнему остается в состоянии неопределенности. «С одной стороны, наблюда-



Рынок складов пока не может предложить широкий выбор площадей соответственно требуемым характеристикам

ется высокая активность строительства объектов под нужды конкретных заказчиков, с другой – запас крупных компаний, еще не реализовавших таким образом свои потребности, практически исчерпан. Спрос со стороны арендаторов среднего уровня по-прежнему сильно ограничен и пока не является драйвером дальнейшего развития складского сегмента», – констатирует Альберт Харченко.

Реальный сектор пробуждается

В 2016 году более 80% спроса на рынке было реализовано компаниями в сфере логистики и торговли. «Спрос в производственном секторе также активен, но в объеме выражении значительно уступает сфере распределения продукции до конечного потребителя», – отмечает Альберт Харченко.

Филипп Чайка, директор отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, с коллегой согласен: «Среди ключевых тенденций на индустриально-складском рынке можно отметить актив-

ность производственных компаний. Это связано, во-первых, с высвобождением производственных площадок в центре города под жилую застройку, во-вторых, с увеличением объемов производства некоторых компаний. Также довольно активны на рынке транспортно-логистические компании и компании, связанные с пищевой промышленностью».

Вероника Лежнева говорит, что при этом доля производственных компаний в общем объеме арендованных площадей пока мала, хотя второй год подряд демонстрирует прирост на уровне 5–6%. «В общем объеме сделок по итогам 2016 года доля производственных компаний составляет 19%. Активность на рынке проявляли компании, задействованные в пищевой, табачной промышленности, а также в строительной отрасли», – говорит она.

При этом господин Харченко считает, что, несмотря на активность спроса со стороны небольших производств, рынок складов пока не может предложить компаниям широкий выбор площадей соответственно ценовым ожиданиям и требуемым качественным характеристикам.

Средние ставки аренды на складские площади, анонсируемые собственниками в течение 2016 года, постепенно снижались. «Стремясь достичь компромиссного решения, девелоперы приближали ставки аренды к ожиданиям потенциальных арендаторов. По итогам года средняя ставка в классе А равна 4 тыс. рублей за квадратный метр в год (без учета НДС и операционных расходов), в классе В – 3,6 тыс. рублей за квадратный метр в год (без учета НДС и операционных расходов). За год средний показатель сократился на 5% и 6% соответственно», – говорит Вероника Лежнева.

Грядут новые проекты

Параллельно с колебаниями спроса произошла смена тренда в динамике одного из ключевых индикаторов рынка – доли свободных площадей. По данным CBRE, рост вакансии в начале II квартала, произошедший за счет выхода на рынок объектов конечных пользователей, быстро сошел на нет. Доля свободных площадей сохраняется стабильной на протяжении последних шести месяцев.

«Поглощение площадей в спекулятивных складах по-прежнему находится на низком уровне, но благодаря минимальным объемам ввода спекулятивного предложения уровень вакантного предложения держится ниже 10%», – говорит господин Харченко.

Заявленный объем ввода в 2017 году пока остается на невысоком уровне: по данным компании «Colliers International Россия» – 32 500 кв. м. Чуть более оптимистичны эксперты JLL. Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «В 2017 году мы ожидаем снижения объема ввода до 97 тыс. кв. м».

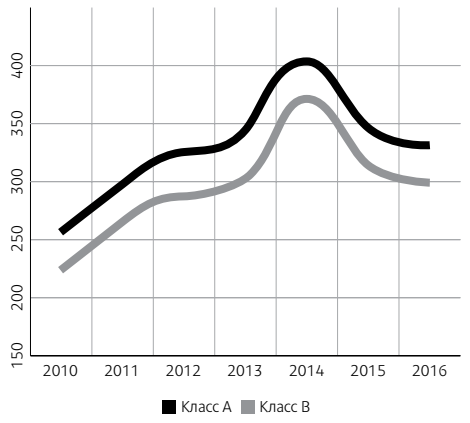
Тем не менее, ряд девелоперов заявил о планах по реализации новых производственно-складских комплексов в перспективе двух-трех лет. Например, на севере города компания «Петрохимоптторг» возведет к июню 2018 года складские объекты суммарной площадью более 20 тыс. кв. м. Группа «Адмирал» планирует построить три объекта суммарной площадью более 70 тыс. кв. м в Кронштадте и Марьино – проекты планируется реализовать до 2019 года. Кроме того, компании «ВТБ-Девелопмент» и «А Плюс Девелопмент» планируют построить производственный комплекс площадью около 10 тыс. кв. м в индустриальном парке «Марьино». На территории СЭЗ «Аэрополис» Администрацией Санкт-Петербурга совместно с «Юлмарт» заявлено о создании логистического комплекса в составе общественно-деловой застройки, по плану проект должен быть реализован к 2020 году.

Крупнейшие объекты складской недвижимости, введенные в 2016 году в Петербурге

Название	Тип	Расположение	Площадь, кв. м
Redmond	Built-to-suit	Московское шоссе	38 000
Магнит	Собственный	Колпино	34 200
АКМ-2	Built-to-suit	Московское шоссе	30 000
Армада Парк, 2 оч.	Built-to-suit	Московское шоссе	27 100
Юлмарт (Пискаревский)	Собственный	Муринская дорога	25 200
Ашан	Built-to-suit	Московское шоссе	25 000
Руслан, 2 оч.	Спекулятивный	Поселковая ул.	20 700
Wurth	Собственный	Шушары, Ленина ул.	13 900
Деловые Линии	Built-to-suit	Московское шоссе	12 500
XPO Logistics	Built-to-suit	Московское шоссе	12 000
Октавиан, 1 оч.	Спекулятивный	Токсовское шоссе	6 380

Источник: JLL

Динамика ставок аренды, руб./кв. м/мес.



Источник: Colliers International

Распределение сделок по типу арендатора



Источник: Colliers International

Лариса Окунь: «Более 50% квартир у нас покупают по рекомендации»

Дарья Литвинова / Если застройщик сосредоточен на одном масштабном проекте, он обязан более тщательно выстроить маркетинговую стратегию и максимально приблизить характеристики объекта к запросам покупателей, уверена заместитель генерального директора ООО «Отделстрой» Лариса Окунь. ➔

– Лариса Юрьевна, ЖК «Новый Оккервиль» Ваша компания развивает с 2008 года. Если бы у ООО «Отделстрой» в реализации было несколько объектов в разных локациях, продвигать их было бы легче, чем один масштабный проект?

– Тут, как у медали, две стороны. С одной стороны, продавать один проект сложнее, потому что номенклатура узкая. Людям интересно разнообразие – по локации, ценовой политике, классу предлагаемого жилья. Есть и определенная закономерность по стадиям реализации проекта. Известно, что квартиры эконом-класса любят покупать на стадии котлована, а вот покупатели бизнес-класса обычно ждут более высокой степени готовности объекта. Разнообразие проектов дает возможность компании «держаться баланс» по общему объему продаж. И это, конечно, плюс. Но зато, когда ты продаешь один объект, у тебя есть возможность сосредоточить на нем все свои усилия. Ты в буквальном смысле в него влюбляешься и начинаешь им жить. И покупатели это чувствуют. На одном проекте, как говорят продавцы, нельзя попасть «между нишами». Выстрел должен быть в десятку. Если ты ошибся в расчетах, компенсировать будет нечем.

– Задел по работе над ЖК «Новый Оккервиль» еще велик?

– «Новый Оккервиль» – это гордость нашей компании. Уровень реализации проекта сейчас – около 60%. Работы еще предостаточно, как минимум до 2020 года. Впереди еще три очереди строительства. Замечу при этом, что конкуренция в Кудрово растет небывалыми темпами. Пожалуй, другой территории на границе с городом, настолько востребованной застройщиками и покупателями квартир, сейчас нет. И вместе с тем, цены в ЖК «Новый Оккервиль» несколько выше, чем у других застройщиков, возводящих дома в Кудрово.

– Не боитесь проиграть в конкуренции?

– Любая цена должна быть оправдана. И прежде всего качеством и экономикой проекта. Мы не можем позволить себе продавать дешевле, не можем идти на риск и снижать качество нашего продукта.

Наши преимущества очевидны – это и действующая социально-бытовая инфраструктура, какой больше нет ни в одном кудровском проекте (все, что нужно человеку для комфортного проживания, находится во дворе, не надо куда-то специально ехать – школа, садик, поликлиника, почта, отделение банка, супермаркеты, фитнес, бассейн и пр.). Это и более выгодная локация (мы ближе всех к метро и парку), и качественные характеристики наших домов и квартир (толстые наружные стены, 68 см, продуманные планировки, небольшое количество квартир на этаже). По отзывам наших клиентов, «Новый Оккервиль» стоит особняком на фоне общей застройки в Кудрово, благодаря своему расположению и высоким потребительским характеристикам.

– Многолетние наблюдения дают Вам возможность делать выводы о том, как меняется со временем покупатель?

– Рынок меняется очень быстро, даже закономерности установить подчас не успеваешь. На него влияет масса факторов: и заявления чиновников, и внешняя

Фото: Никита Крючков



политика, и скачки валют, и известия об очередных обманутых дольщиках. Высокая скорость изменений на рынке – тенденция последних лет. Бывает так, что вдруг начинают приходить клиенты с совершенно новыми требованиями и интересами, мы вынуждены также быстро подстраиваться под них. Мы еженедельно отслеживаем все эти изменения и оперативно на них реагируем. Внедряем новые программы по расписке, отделке, зачету жилья и пр.

– Стимулируют ли продажи специальные партнерские ипотечные программы с банками?

– На сегодняшний день мы аккредитованы в 14 банках. Среди ипотечных предложений есть и программы и с нулевым первым взносом, и с минимальной

Сампсониевский пр., 68, мы будем строить жилой комплекс «Новый Леснер». Площадь участка – 7,8 га, это будет проект комплексного освоения территории, с необходимой социальной инфраструктурой. Суммарно во всех очередях планируется около 2000 квартир. Пока все находится в процессе согласования. Мы подходим к проекту с той же ответственностью, что и к «Новому Оккервилю».

– Какая реклама для застройщика сегодня работает лучше всего?

– Дело в том, что мы не проводим масштабные рекламные кампании. Не навешиваем весь город наружной рекламой, не мелькаем на телевидении и радио. В нашем случае отлично работает «сарафанное радио», наша репутация

низкие цены на грани себестоимости, обостряя и без того непростую конкурентную среду. Но интересно, что чужаки надолго не задерживаются и, реализовав в лучшем случае один-два проекта, уходят. Возможно, их надежды оправдываются не до конца. Возможно, не хватает понимания нашего рынка и специфики местного покупателя.

– Поправки в закон о дольщиках сильно усложнили Вашу работу?

– Цели законодателей благородны – защитить дольщиков, но, как всегда, средства, используемые для этого, вызывают вопросы. Опытному, добросовестному застройщику дополнительных регуляторов не нужно, они станут только барьерами в его работе, которые неизбежно приведут к росту стоимости квартир. Ни один застройщик, дорожающий своей репутацией, не станет намеренно срывать сроки и обманывать своих клиентов. Соответственно, задача покупателя – проверить благонадежность застройщика перед совершением сделки, не вестись на необоснованно дешевые предложения. Вся информация – в открытом доступе, нужно только потратить время для ее анализа. Сейчас государство обещает покупателям контроль над застройщиком, тем самым способствуя халатному отношению людей к выбору компании. Но закон гарантирует соответствие застройщика всем требованиям только на старте продаж, а кто помешает ему обанкротиться в течение двух-трех лет реализации проекта? Ни одна бумага не защитит дольщика от таких ситуаций. Только он сам может себя защитить, выбрав надежного застройщика с безупречной репутацией.

На одном проекте нельзя попасть «между нишами». Выстрел должен быть в десятку. Если ты ошибся в расчетах, компенсировать будет нечем

процентной ставкой 11,4% годовых. Специальные программы с так называемой маркетинговой процентной ставкой, как правило, вызывают у покупателей только негатив и недоверие. По отзывам клиентов, им интереснее получить скидку на квартиру в натуральном денежном выражении, чем в виде компенсации процентов по ипотеке в неудобном для них банке.

Что касается традиционной ипотеки, то ее востребованность стабильна. В структуре наших сделок доля ипотеки составляет 50-60%. Ипотечные кредиты берут, как правило, на завершающих стадиях возведения объекта. На стадии котлована люди обычно пользуются рассрочкой.

– Лариса Юрьевна, планируете ли Вы в ближайшее время приступить к новым проектам?

– Как уже известно, на приобретенной территории по адресу Большой

– Застройщики Казахстана и других регионов тоже не прочь поработать на петербургском рынке...

– Все ищут лучшей доли. Емкость спроса на местном рынке позволяет питать в этом отношении определенные надежды. «Точечные» дома строить невыгодно, поэтому все приходящие застройщики выходят на наш рынок с масштабными проектами, предлагают

цифра

2020 год

срок завершения строительства ЖК «Новый Оккервиль»

Немцы пришли за «Газпромом»

Михаил Светлов / Немецкая ресурсодобывающая компания Wintershall, которая является давним партнером «Газпрома», переводит свой российский офис из Москвы в Петербург. Она планирует занять площади бизнес-центра Renaissance Premium. Переезд позволит компании сэкономить на аренде, отмечают эксперты. ➔

Компания Wintershall Holding GmbH, принадлежащая немецкому концерну BASF, на прошлой неделе заявила о переводе своего российского офиса из Москвы в Петербург. Переезд должен состояться в августе 2017 года. В компании подчеркнули, что Wintershall является давним партнером ПАО «Газпром», которое сейчас перебазировало в Петербург свои подразделения. «Наш переезд позволит в будущем эффективнее решать задачи совместного бизнеса», – говорится в заявлении Wintershall.

Сейчас немецкая компания арендует помещения в бизнес-центре класса А «Кругозор» на юго-западе Москвы. Для размещения в Петербурге коллектива из 90 человек, по данным участников рынка, она выбрала бизнес-центр Renaissance Premium на улице Решетникова, 14. В самой компании эту информацию не комментируют. Точные данные о площади, которую займет в офисном комплексе арендатор, также пока не раскрываются.

По данным директора по консалтингу NAI Besag Ирины Реут, стоимость аренды офиса в бизнес-центре класса А в Петербурге ниже, чем в Москве, в среднем на 30%. «В Renaissance Premium арендные ставки составляют 1300-1700 рублей за 1 кв. м в месяц, включая НДС и эксплуатационные расходы, а в «Кругозоре» – 1700-2600 рублей за 1 кв. м в месяц. В московском офисе весь штат сотрудников Wintershall Russland располагается на двух этажах бизнес-центра, занимая около 1,4 тыс. кв. м. В Петербург компания может переехать в бизнес-центр этим же составом на 550-700 кв. м, применив agile-подход при создании офиса. Таким образом, компания Wintershall может сэкономить до 60% от затрат, которые она несла на аренду в Москве», – говорит Ирина Реут.

«Заявленная ставка в московском бизнес-центре ориентировочно в полтора раза выше, чем в Renaissance Premium, поэтому компания экономит на постоян-



Фото: Никита Чернышев



Большинство клиентов офисного рынка сегодня – «прогазпромовские» структуры

ных затратах на аренду офиса», – согласен директор департамента услуг для арендаторов компании Colliers International в Санкт-Петербурге Игорь Темнышев.

«Газпром» являлся главным драйвером рынка офисной недвижимости Петербурга последние в последние десять лет. За это время монополия и ее «дочки» заняли в Петербурге около 400 тыс. кв. м офисов (это общая площадь занимаемых зданий и помещений). На данный момент более 250 тыс. кв. м офисов находятся у «Газпрома» в аренде, 150 тыс. кв. м – в собственности.

«Доля «Газпрома» в структуре офисных сделок Петербурга последние 5 лет ежегодно превышала 20%. Холдинг был самым активным арендатором и покупателем офисов и не дал рынку "достигнуть дна"», – говорят эксперты Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Большинство клиентов офисного рынка сегодня – это «прогазпромовские» структуры, а чуть позже и большинство арендодателей будут связаны с "Газпромом"», – говорит гендиректор компании «Универс Холдинг» Андрей Пушкарский.

«Уровень вакансии в офисах класса А в Петербурге благодаря «Газпрому» сейчас составляет 10,3%. Но собственники бизнес-центров испытывают двойные чувства. С одной стороны, они воодушевлены приходом платежеспособного арендатора. С другой, после ввода «Лакта Центра» в 2018 году, где разместится головной офис «Газпрома», большинство из них потеряют важнейшего клиента», – говорит Ирина Реут.

И действительно, в последнее время активность газовой монополии и связанных с ней структур на рынке офисов города стала снижаться. По данным Colliers International, доля «газпромовских» сделок в общей структуре аренды и покупки офисов в Петербурге за последние полтора года снизилась с 25-30% до 7-8%.

Параллельно на офисном рынке растет активность компаний из других сфер бизнеса. Среди них наиболее заметны IT-фирмы, девелоперские и инженеринговые компании, а также игроки сырьевого и энергетического сектора, но не связанные с «Газпромом». «На их долю за последние несколько лет пришлось 40% сделок на офисном рынке города», – подсчитали в Colliers International.

КСТАТИ



Эта тенденция, по мнению экспертов, будет усиливаться. «Суммарная площадь офисов, арендованных IT-компаниями, растет в 1,2 раза в год, а общая площадь в аренде у профессиональных фирм (юридических, консалтинговых, логистических и др.) – в 1,5 раза в год. Именно эти игроки в случае дальнейшего снижения активности «Газпрома» займут его место», – уверены эксперты.

15

Строительный

Еженедельник

Экономь время!
Читай качественную прессу!

нам 15 ЛЕТ
вам 15% скидка

16+

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

☎ тел. 605-00-50 @ e-mail: podpiska@asninfo.ru

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:
Ольга Кантемирова
E-mail: kantemirova@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: Ирина Журова, Игорь Фёдоров, Никита Крючков, Максим Еланский, Ольга Кантемирова, Анастасия Лаптев

Директор по PR: Татьяна Погалога
E-mail: pr@asninfo.ru

Технический отдел: Олег Колмыков
E-mail: admin@asninfo.ru

Отдел рекламы: Наталья Белецкая (руководитель), Кирилл Кесарев, Валентина Бортникова, Елена Савоскина, Майя Сержантова, Екатерина Шведова, Артём Сироткин
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50. E-mail: doc@asninfo.ru



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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян

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.

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

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 1000 экземпляров
Заказ № 18
Подписано в печать по графику 21.02.2017 в 12.00
Подписано в печать фактически 21.02.2017 в 12.00