

# Construction

www.asninfo.ru

WEEKLY

published  
since 2002

№5/6 (801)  
2018

Special Edition

МІРІМ 2018

## Interview

Managing Director of FASHION HOUSE Group — the company co-creating the outlet industry in Russia — sees a good climax to expand the outlet business, both for developers and tenants of the schemes.

**Brendon O'Reilly: "No need to be afraid of outlets", pp. 8-9**



## Facility

The implementation of the project unique not only for St. Petersburg but also the whole of Russia and Europe, the Lakhta Center, has entered the home stretch.

**Top Project in St. Petersburg, pp. 12-15**

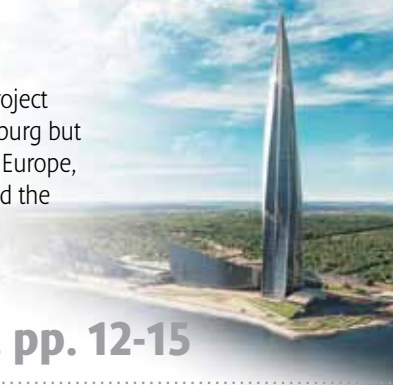


Photo: Nikita Kravchenkov



## Good But Could Be Better

St. Petersburg government reports of the city's investment potential growth. Experts don't argue, but remain confident the situation could be even better. (For more details, see p. 2) ↗

Фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА [www.szmetal.ru](http://www.szmetal.ru)

**ПЕРСПЕКТИВА** ЖБИ И БЕТОН ТОЛЬКО ПО ГОСТ

**ЗАВОД ЖБИ**

**ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ И ТОВАРНОГО БЕТОНА**

Всеволожский район, пос. Заводской

Телефон коммерческого отдела: 8 (812) 611-08-62  
Телефон производства: 8 (813) 70-50-817  
[www.perspektivazhbi.ru](http://www.perspektivazhbi.ru)

✓ ЗА ПРАКТИЧНОСТЬ

**ОГНИ ЗАЛИВА**

КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПР. ГЕРОЕВ/ЛЕНИНСКИЙ ПР.

+7 812 611 0550 [ognizaliva.ru](http://ognizaliva.ru)

БФА ОБЩЕСТВО

Санкт-Петербургский городской филиал Государственного автономного учреждения "Московская государственная экспертиза"

**НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА**

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертиза результатов изысканий
- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ Экспертная оценка
- ✓ Рассмотрение BIM-моделей

**Звоните прямо сейчас!**

195112, Санкт-Петербург, Заневский пр., 30, к. 2, оф. 221 тел. +7 (812) 600-1918 сайт: [www.expmos.ru](http://www.expmos.ru)

**DETAILED KNOWLEDGE - CREATION OF THE WORLD**

**ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТРОИТЕЛЬСТВА**  
INSTITUTE OF MODERN CONSTRUCTION TECHNOLOGIES Since 1997

[www.isst.su](http://www.isst.su)  
[info@isst.su](mailto:info@isst.su)

## ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта.

**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:** Михаил Кулыбин  
E-mail: kulybin@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:** Никита Крючков, Максим Еланский, Ксения Зайцева, Ирина Журова, Мария Мельникова

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

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

**Отдел рекламы:** Наталья Белецкая (руководитель), Кирилл Кесарев, Валентина Бортикова, Елена Савоськина, Майя Сержантова  
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50  
E-mail: reklama@asninfo.ru

**Отдел дизайна и верстки:** Елена Саркисян



**Отдел распространения:**  
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 госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

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 (специальный выпуск – по отдельному графику).

16+

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

Тираж – 9000 экземпляров  
Заказ № 21

Подписано в печать по графику 02.03.2018 в 17.00  
Подписано в печать фактически 02.03.2018 в 17.00



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



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



**СТАНДАРТ КАЧЕСТВА**  
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



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



**JOY**  
Региональное издание года (лауреат 2017 г.)



**CREDO**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



**КАИССА**  
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



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



## Цитата номера

Фото: Никита Крючков



**Евгений Герасимов,**  
архитектор:

«Не надо много на себя брать.  
Бриллиант здесь уже есть, ему надо дать достойную оправу»

Подробности на стр. 5



## Цифра номера

# на 11,7%

выросла доходность номера в среднем гостиничном сегменте Петербурга (три и четыре «звезды») в 2017 году

Подробности на стр. 16-17

# Хорошо, но надо лучше

**Мария Мельникова /** Комитет по инвестициям Петербурга отчитался о работе за 2017 год. Чиновники рапортуют об увеличении инвестиционной привлекательности города. Эксперты с этим не спорят, однако уверены, что может быть еще лучше. ➔

Заместитель председателя Комитета по инвестициям Петербурга Дмитрий Синкин, ссылаясь на данные Петростата, сообщил, что за прошлый год город привлек около 658,5 млрд рублей инвестиций, т. е. на 76,2 млрд больше, чем в 2016 году. Кроме того, Петербург вырос в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ – с 22-го места в группе В до 17-го места в той же группе. Также Северная столица сохранила позиции в Рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России: 2-е место (1А).

Позитивную динамику в вопросах инвестиций руководство комитета связывает с несколькими факторами. В частности, со снижением порога инвестирования стратегических проектов. Ранее статус стратегического могли получить проекты стоимостью от 1,5-2 млрд рублей, теперь же Смольный снизил требования по некоторым категориям объектов до 1 млрд.

В результате за прошлый год стратегическими были признаны 9 проектов общей стоимостью 47,33 млрд рублей. Речь идет о строительстве следующих объектов: порт «Бронка»; металлургический комплекс с цехом металлообработки и автобазой на территории Ижорского завода; трехзвездочная гостиница в Калининском районе; научно-промышленный центр в Московском районе; объекты фармацевтической промышленности ЗАО «БИОКАД»; машиностроительный завод по производству фасовочно-упаковочного оборудования; мусоросжигательные и мусороперерабатывающие заводы; мусоросортировочный и мусороперерабатывающий комплексы; а также медучреждения.

Кроме того, Смольный поддерживает бизнес через государственно-частное партнерство и делает это весьма успешно – на федеральном уровне Петербург считается одним из самых прогрессивных городов в данном вопросе. За 2017 год было подписано два концессионных соглашения на строительство линий скоростного трамвая и одно – на возведение гостиницы.

Важную роль сыграло и развитие инвестиционного портала, который позволяет подавать заявки в режиме онлайн. «Агентство стратегических инициатив признало портал одной из лучших практик и рекомендует ее для внедрения в других регионах РФ», – отметил Дмитрий Синкин.

Помимо этого, в январе 2017 года в Петербурге появился фронт-офис «единого окна» для инвесторов на Московском проспекте, 60. «Подводя первые итоги, можно сказать, что популярность фронт-офиса растет, так как количество посетителей постоянно увеличивается. Кроме того, проект оценили и на федеральном уровне», – добавил г-н Синкин.

Эксперты достижения Петербурга в вопросе привлечения инвесторов не оспаривают, однако полагают, что потенциал города гораздо выше.

Как сообщила директор СПб ГБУ «Управление инвестиций» Ольга Иванова, за 2017 год Фонд имущества Петербурга через аукционы продал 12 земельных участков под строительство объектов разного назначения. При этом под жилье было реализовано 4 участка общей площадью чуть менее 46 тыс. кв. м. Исполняющий обязанности председателя петербургского отделения организации «Деловая Россия» Дмитрий Панов отметил, что этот

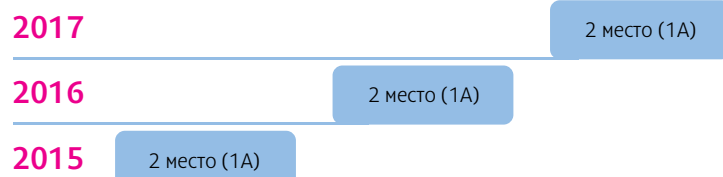
показатель может быть в разы больше: «К нам обратились около 50 инвесторов из разных регионов РФ и шести других стран. И все они готовы строить в Петербурге жилье и инфраструктуру, в особенности спортивную. Сегодня в Северной столице строить выгоднее, чем в Москве. Здесь есть свободная земля и спрос».

Член Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга Владимир Евсеев отметил, что промышленным отраслям требуется более активная инвестиционная поддержка. «Система привлечения инвесторов к промышленным проектам в Петербурге выстроена и функционирует, но есть проблемы. И главная заключается в том, что действующая федеральная политика не позволяет привлекать крупные инвестиции в базовые и стратегические промышленные отрасли. Необходимо поднять эти вопросы в Правительстве РФ, поскольку на городском уровне уже много сделано. Необходимо прийти к отраслевому принципу привлечения инвестиций», – уверен эксперт.

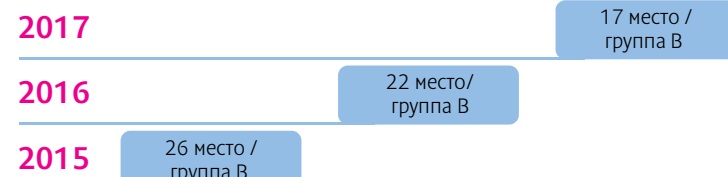
Г-н Евсеев отметил, что промышленным предприятиям необходимо помочь диверсифицировать производства, чтобы они могли поставлять востребованный продукт: «У самих предприятий на это нет средств, нужны огромные инвестиции со стороны». Кроме того, он отметил, что необходимо строить новые современные производства. При этом хорошо зарекомендовавшая себя схема ГЧП в сфере промышленности не работает. «Необходимо разработать механизмы, чтобы принцип ГЧП мог применяться и в промышленных областях», – добавил Владимир Евсеев.



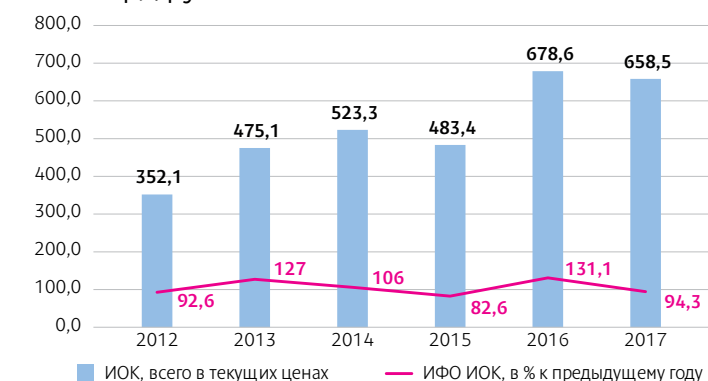
Положение Санкт-Петербурга в Рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России (RAEX)



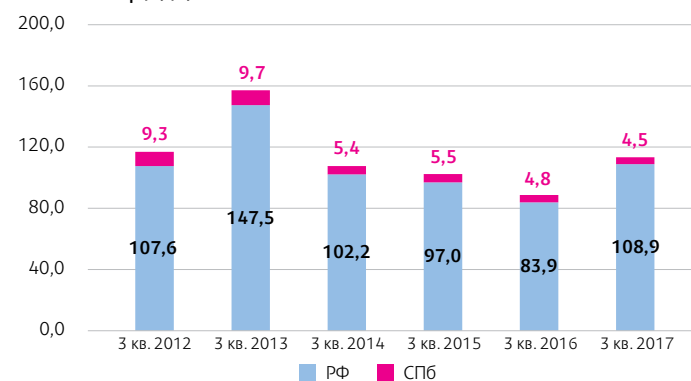
Положение Санкт-Петербурга в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ



Инвестиции в основной капитал, млрд рублей



Прямые иностранные инвестиции, млрд долл. США



Источник: Правительство Санкт-Петербурга, Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга

# Финны делятся землей

**Михаил Светлов** / Финская компания «ЮИТ Санкт-Петербург» продает 30% территории проекта INKERI в Пушкине. Эти 5,4 га под строительство жилья оценены к торгам в 1,23 млрд рублей. Вырученные средства продавец планирует вложить в покупку других «пятен» под застройку в Петербурге. ➔

О подготовке к торгам большого участка земли под жилищную застройку в Пушкине сообщил организатор торгов – Российский аукционный дом (РАД). Речь идет о 5,4 га, принадлежащих финской компании «ЮИТ Санкт-Петербург». Участок разделен на два лота площадью 3,1 га и 2,3 га. Они оценены к торгам в 675 млн рублей и 555 млн рублей соответственно. Таким образом, общая стоимость актива к торгам – 1,23 млрд рублей.

Причем, продавец готов предоставить рассрочку.

На этой территории в совокупности можно построить 50 тыс. кв. м малоэтажного жилья (28,1 тыс. кв. м на первом участке и 21,5 тыс. кв. м – на втором). Участки продаются с полным пакетом исходно-разрешительной документации. На каждый из них получено разрешение на строительство. Покупатели могут приобрести все необходимые технические условия подключения к инженерным коммуникациям, подготовленные для обоих земельных участков.

Выставленная на продажу земля была частью проекта INKERI общей площадью 130 тыс. кв. м, который «ЮИТ Санкт-Петербург» активно строит. «У нас в собственности остается более 10 га под строительство 80 тыс. кв. м жилья. Две первые очереди комплекса (тринадцать домов высотой пять этажей) уже сданы. Идет



Участки продаются с полным пакетом исходно-разрешительной документации

строительство третьей очереди – еще четыре дома. Завершим работы к концу текущего года. Оставшуюся землю также будем застраивать жильем», – сообщили в «ЮИТ Санкт-Петербург».

Вырученные от продажи участков средства «ЮИТ Санкт-Петербург» планирует направить на приобретение участков для новых проектов в Петербурге. «Таким образом мы расширяем товарный запас и географию своих жилых комплексов.

Сделку по новым участкам планируем закрыть в течение шести месяцев. Сейчас ведем несколько активных переговоров», – сообщил представитель «ЮИТ Санкт-Петербург».

В Российском аукционном доме уверены, что территория в Пушкине найдет своего инвестора. «Участки полностью «упакованы», только завози технику и строй. Такое на рынке встречается редко. Кроме того, продавец готов предоставить

покупателю гибкие условия оплаты», – отмечает генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко.

Однако, по мнению исполнительного директора ГК «С.Э.Р.» Павла Бережного, активы к торгам несколько переоценены. «Рынок жилья в самом Пушкине локален. Хотя в районе много интересных и довольно крупных проектов на перспективу. Но, на мой взгляд, одними торгами дело не ограничится. Думаю, продавцу придется снижать цену на 20-30%», – говорит он.

Руководитель проектов девелопмента и развития территории группы Весаг Екатерина Тейдер, напротив, считает, что заявленная стартовая цена активов вполне приемлема для рынка. «Исходя из заявленного объема строительства и стоимости участка, нагрузка на 1 кв. м продаваемой площади в новом проекте составит 24,6 тыс. рублей. Это, в принципе, средняя рыночная планка входа в проект. Но реальная рыночная стоимость может быть иной. Все зависит от финансовых возможностей участников рынка. А они в последнее время привыкли заключать крупные сделки не за деньги, а за квадратные метры – частично или даже полностью. А в случае с открытыми торгами «квадратами» не расплатишься», – говорит она.

## КСТАТИ

На данный момент, по данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в Пушкинском районе реализуется 19 проектов общей площадью 311 тыс. кв. м, в продаже – 160 тыс. кв. м (2,9% от общего предложения в Петербургской агломерации). «Средняя стоимость «квадрата» жилья при стопроцентной оплате в этом районе составляет 83,2 тыс. рублей, что на 14% ниже среднего городского уровня», – говорит руководитель центра Ольга Трошева.

**ЦДС** СТРОИМ для жизни **cds.spb.ru**

**Приобретаем:**

- // земельные участки
- // имущественные комплексы

под жилищное строительство в Санкт-Петербурге

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

## Главу Группы компаний «С.Э.Р.» наградили медалью

26 февраля в петербургском храме Святого Праведного воина Феодора Ушакова состоялось награждение ктиторов (благодетелей) храма, внесших большой вклад в строительство и благоустройство церкви. Медалью Святого Петра и почетной грамотой был награжден председатель совета директоров Группы компаний «С.Э.Р.» Павел Белоусов.

Настоятель храма иеромонах Игнатий (Юрченков): «Мы безмерно благодарны строительной компании «С.Э.Р.» и лично Павлу Николаевичу за постройку храма и активное участие в его благоустройстве и благоустройстве».

В 2011 году Группа компаний «С.Э.Р.» построила и передала в дар Санкт-Петербургской епархии придомовой храм Святого Праведного воина Феодора Ушакова, расположенный на территории жилого комплекса «Зенит», и продолжает оказывать финансовую помощь в его строительстве. Социальная активность в целом занимает большое место в деятельности компании.



«Это награда всей группы «С.Э.Р.», всех, кто в течение двадцати лет был с нами вместе на разных этапах нашего становления: размахивал флагами Севастополя на автопробегах, болел за любимую команду, клал кирпичи и лил бетон в стены наших домов, покупал у нас квартиры. Мы ВМЕСТЕ! Мы строим не только жилые дома, небоскребы и школьные стадионы, но и церкви. Спасибо, что оценили наш труд!» – сказал Павел Белоусов.

**БЭСКИТ**

**МОНИТОРИНГ**  
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

**ОБСЛЕДОВАНИЕ** строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое **ОБОСНОВАНИЕ** строительства

Государственная историко-культурная **ЭКСПЕРТИЗА** проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия

**25 лет экспертной деятельности**

Санкт-Петербург, Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н  
тел.: (812) 272-44-15, 272-54-42  
e-mail: beskit@mail.ru  
www.beskit-spб.ru

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзэлектрострой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spб.ru

# Торговля на намыве

**Михаил Светлов** / Турецкая группа компаний Renaissance инвестирует 150 млн долларов в строительство крупного торгового комплекса на намыве Васильевского острова. Пока остров обеспечен торговыми площадями очень слабо – на каждого жителя района приходится в шесть раз меньше торговых объектов, чем в среднем по Петербургу. ➔

О планах группы Renaissance в ближайшие годы построить крупный торговый комплекс на намыве Васильевского острова на днях сообщил председатель совета директоров компании в России Авни Аквардар. По его словам, речь идет о торговом объекте площадью 60–80 тыс. кв. м, в который Renaissance готов инвестировать 150 млн долларов. «Строительство начнем через несколько лет, когда вокруг построят достаточное количество жилья и комплекс будет востребован», – пояснил он.

В собственности Renaissance находится участок площадью 10 га. На нем и появится торговый объект.

Правом намыть и застроить 80 га на намыве турки владеют с 2012 года на правах аренды. По графику, формирование новой земли должно было начаться в 2016 году. Там девелопер планировал построить жилье, а также рекреационные, торговые и офисные объекты. Кроме того, большую часть земли собирались отдать под озеленение. Сами турки на старте проекта оценивали инвестиции в него в 1 млрд долларов, но позже размер вложений был увеличен до 2 млрд. При этом источники на рынке рассказывали, что девелопер ищет покупателя на свою территорию.

Действительно, в прошлом году 34 га своей территории Renaissance продал



Фото: Интерпресс/Сергей Воронин



Авни Аквардар (слева) сообщил о планах компании Renaissance построить крупный торговый комплекс на намыве Васильевского острова

«Группе ЛСР» Андрея Молчанова под строительство жилого комплекса площадью около 500 тыс. кв. м.

Участники рынка говорят, что торговый комплекс на намыве – очень актуальный проект не только для новой территории,

но для всего Василеостровского района Петербурга.

По мнению Ольги Шарыгиной из NAI Vesta, если новый комплекс будет действительно качественный, срок окупаемости инвестиций в него составит 7–8 лет.

«Объект площадью в 80 тыс. кв. м на намыве приживется вполне удачно. Если же речь пойдет о более крупных площадях (100–120 тыс. кв. м), то возможна небольшая вакансия», – говорит она.

По данным Владислава Фадеева из компании JLL в Санкт-Петербурге, обеспеченность качественными торговыми центрами Васильевского острова крайне низка – 71 кв. м на 1 тыс. жителей. «Это в шесть раз ниже среднего показателя по Петербургу. На острове расположен лишь один качественный торговый центр – «Шкиперский Молл». Потребность в торговых площадях жителей района удовлетворяется за счет гипермаркетов, небольших некачественных торговых центров, стрит-ритейла», – говорит эксперт JLL.

«В Василеостровском районе давно пора строить торговый комплекс формата «окружной». А с учетом застройки намыва, ввода ЗСД и будущего ввода моста через остров Серный зона охвата еще расширится и обеспечит аудиторию, необходимую для ТРК формата «региональный», – считает руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев.

## КСТАТИ

Намыв на Васильевском острове создается с 2006 года. Конкурс на право создать в акватории Финского залива 476 га выиграла компания «Терра Нова», заплатив за это право 5,3 млн долларов. Под жилье на намыве отведено 350 га. На данный момент образовано 180 га новых территорий, из которых 32 га занял пассажирский порт «Морской фасад». На созданных землях должно появиться почти 2 млн кв. м жилья и 700 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. В данный момент участками на намыве владеют компании «Лидер Групп», Seven Suns, Glorax Development, «Группа ЛСР» и др.

## ПРАВИЛО NAVIS № 1

# ЗНАЕМ, КУДА ИДЁМ

простые правила  
ведения бизнеса



**NDG** | NAVIS  
DEVELOPMENT  
GROUP

ТОП  
10  
ЗАСТРОЙЩИКОВ  
ПЕТЕРБУРГА

NDG.RU

**702-38-38**

ДЕВЕЛОПМЕНТ | ИНВЕСТИЦИИ | УПРАВЛЕНИЕ

\* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЙ КОММЕРСАНТЪ И ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ. РЕКЛАМА.

# Культура и жилье

**Мария Мельникова** / Группа компаний RBI намерена вложить 1 млрд рублей в создание культурного пространства в Левашовском хлебозаводе и еще 2,5-3,5 млрд в строительство жилого комплекса рядом. ➔

Построенный в 1933 году Левашовский хлебозавод находится сегодня в плачевном состоянии. Вид уникального цилиндрического здания почти полностью скрывают некрасивый забор и многочисленные новоделы, появившиеся после распада СССР. Впрочем, если подойти к хлебозаводу ближе, то становится ясно, что смотреть пока не на что, так как здание нуждается в восстановлении как внутри, так и снаружи. При этом в 2012 году завод был признан объектом культурного наследия регионального значения.

RBI предлагает очистить территорию завода от новоделов, а само здание реконструировать, превратив в культурное пространство, которое станет точкой притяжения петербуржцев и гостей города. Над проектом работает компания Genius Loci. Окончательно документ не разработан, однако концепция ясна: девелопер намерен организовать выставочные пространства, лекционные площадки, уличные световые инсталляции современных европейских художников. Часть помещений будет предназначена для проведения детских мастер-классов с ежедневной программой.

Кроме того, в здании будет работать экспозиция, посвященная блокаде Ленинграда, ведь Левашовский хлебозавод не прекращал работу даже в военное время. «Мы хотим увековечить процесс выпекания хлеба, чтобы каждый мог вспомнить историю этого завода и всего города в самые тяжелые годы», – сообщил президент RBI Эдуард Тиктинский.



Прогулочная зона между Левашовским проспектом и Большой Зелениной улицей на фоне отреставрированного здания хлебозавода

Территория между Левашовским проспектом и Большой Зелениной улицей превратится в открытую прогулочную зону. «Мы намерены организовать небольшую зеленую зону со скамейками для отдыха горожан. Кирпичная труба, находящаяся на этой территории, будет сохранена. С помощью световых инсталляций она превратится в объект современного искусства», – сообщил

заместитель вице-президента по жилой недвижимости RBI Михаил Гушин.

Проект культурного пространства на базе Левашовского хлебозавода был одобрен общественным советом при Комитете по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Петербурга, в том числе членами Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры.

Отметим, что общая площадь завода составляет около 4 тыс. кв. м, при этом культурный центр займет 700-800 «квадратов». Остальные площади RBI отдаст под коммерческие объекты (однако, какие именно, пока не решено).

О будущем ЖК известно значительно меньше, так как RBI намерена презентовать проект только после получения разрешения на строительство. Тем не менее, представители компании рассказали, что юридически ЖК будет состоять из одного дома, однако фактически планируется возвести четыре корпуса общей жилой площадью около 20 тыс. кв. м. Кроме того, будет построена подземная парковка.

«Все планировки квартир тщательно выверены. Мы старались, чтобы из всех окон был красивый вид. Площадь квартир будет составлять от 50 до 150 кв. м, а высота потолков – 3,3 м», – рассказал Михаил Гушин. В компании подчеркнули, что будет построено именно жилье, а не апартаменты.

## КСТАТИ

RBI планирует строить дома и создавать культурное пространство одновременно. «Оба проекта будут реализованы примерно за три года после выхода на стройплощадку, а на стройплощадку мы выйдем после получения всех разрешений. Какой срок все это займет, лучше не загадывать», – отметил Эдуард Тиктинский.

## ЖКХ РОССИИ

ОПЫТ, КОНТАКТЫ, РЕШЕНИЯ

## 21-23

МАРТА 2018

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

**РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ**

- ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА, КАПИТАЛЬНЫЙ И ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ
- ВНУТРИДОМОВЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ: ЭЛЕКТРО-, ТЕПЛО-, ГАЗО-, ВОДОСНАБЖЕНИЕ, ВОДООТВЕДЕНИЕ
- СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ
- СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИИ, БЕЗОПАСНОСТИ И КОНТРОЛЯ ДЛЯ ЖИЛЫХ ДОМОВ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СФЕРЕ ЖКХ
- ЭНЕРГО- И РЕСУРСΟΣБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЖКХ
- БЛАГОУСТРОЙСТВО ГОРОДСКИХ И ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ
- КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

В РАМКАХ СОВМЕСТНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ С ФОРУМОМ «ЭКОЛОГИЯ БОЛЬШОГО ГОРОДА»

- УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ
- ВОДОСНАБЖЕНИЕ, ВОДООТВЕДЕНИЕ, ПОДГОТОВКА И ОЧИСТКА ВОДЫ

**КОНГРЕССНАЯ ПРОГРАММА**

**ЦЕНТР ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ**

**ВЫЕЗДНЫЕ ЭКСКУРСИИ**

ОРГАНИЗАТОР

**EXPOFORUM** 6+

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **ЭКСПОФОРУМ**  
 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1  
 +7 (812) 240 40 40 (доб. 2112) [GKN.EXPOFORUM.RU](http://GKN.EXPOFORUM.RU)

ГРУППА КОМПАНИЙ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ  
УПРАВЛЕНИЕ

## С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!

КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ,  
РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ

ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ  
РАБОТЫ

ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ОЦЕНКА

[www.group.ru](http://www.group.ru), тел: (812) 383-7777

Услуга включает формирование и подачу пакета документов в Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра» действует в рамках закона № 218-ФЗ, вступившего в силу 01.01.2017. Номер СРО 0424-2013-7842489113 от 17.05.2013.

http://t.me/stroyezh

https://twitter.com/asninfo\_ru

https://vk.com/asninfo

https://www.instagram.com/stroyezh/

https://www.youtube.com/channel/

https://www.facebook.com/StroitelnyjEzhenedelnik/



# Ирина Бабюк: «Мы выстроили принципиально новую инвестиционную политику города»

**Екатерина Иванова** / В этом году участие делегации Петербурга в MIPIM станет юбилейным, двадцатым. О том, что ключевым образом изменилось в инвестиционной политике города за прошедшее двадцатилетие, «Строительному Еженедельнику» рассказала председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Ирина Бабюк. ➔

– **Ирина Анатольевна, в Сочи завершился Российский инвестиционный форум. Насколько результативным он стал для Петербурга?**

– Санкт-Петербург в очередной раз получил Национальную премию «РОСИИФРА». Мы стали лучшей командой в области сопровождения ГЧП-проектов среди субъектов России. В прошлом году город также был удостоен премии за проект Городской больницы № 40, ставший лидером в социальной сфере.

На форуме Санкт-Петербург подписал концессионное соглашение с АО «Футбольный клуб «Зенит» о передаче стадиона на Крестовском острове в управление на 49 лет. Согласно условиям, до 2023 года клуб инвестирует в стадион не менее 500 млн рублей. Также подписано соглашение о включении Ленинградской области в состав автомобильного кластера «Автопром Северо-Запад».

На стенде города было представлено более 70 инвестиционных проектов на общую сумму 1,2 трлн рублей, в том числе стенд с 25 социальными проектами на общую сумму инвестиций 156 млрд рублей и блок перспективных инвестиционных проектов. Некоторые из них (создание образовательного инновационного кластера «ИТМО Хайпарк» в городском парке Южный, строительство Восточного скоростного диаметра, а также реконструкция Конюшенного ведомства)

были презентованы главой делегации Санкт-Петербурга губернатором Георгием Полтавченко премьер-министру РФ Дмитрию Медведеву, а также вице-преьерам РФ Дмитрию Козаку и Ольге Голодец.

– **Санкт-Петербург стал лидером по показателю «власть» в Индексе креативного капитала городов России. Какие еще шаги планируется предпринять в этом направлении?**

**Комитет уделяет особое внимание стимулированию и упрощению реализации проектов, связанных с креативной деятельностью. Для этого разработан закон**

– Компания PwC и фонд Calvert 22 второй год подряд составляют рейтинг креативности – эта сфера является драйвером и инструментом городского развития. В этом году Санкт-Петербург стал лучшим по показателю, который отражает открытость и степень заинтересованности городского правительства в развитии креативных индустрий. При этом в общем рейтинге городов Санкт-Петербург уступил Москве лишь на несколько десятых балла. Учитывая, что в прошлом году этот разрыв составлял 8 баллов, можно ска-

зать, что развитие креативной индустрии активно набирает темп.

Комитет уделяет особое внимание как сопровождению инвестиционных проектов (для чего был утвержден соответствующий регламент), так и стимулированию, а также упрощению реализации проектов, связанных с креативной деятельностью. Для этого Комитетом разработан закон (который уже принят во втором чтении), дающий возможность представителям малого и среднего бизнеса на выгодных

условиях получить в аренду помещение и организовать там креативную деятельность. Один из объектов, который планируется реформировать под креативное пространство, – территория бывшего завода «Красный Треугольник». Сейчас город прорабатывает возможности развития этой территории.

– **В середине марта в Каннах состоится очередная международная выставка недвижимости MIPIM. Петербург традиционно принимает**

**участие в этом форуме. Какие проекты планирует презентовать город в этом году?**

– Участие делегации Санкт-Петербурга в MIPIM станет юбилейным, двадцатым. За последние 5 лет мы выстроили принципиально новую инвестиционную политику города, реформировали работу Комитета и значительно укрепили его команду. Сегодня действует новая эффективная система государственной поддержки инвесторов, наработан успешный опыт реализации проектов на основе ГЧП и сформирован большой портфель перспективных инвестиционных проектов в различных сферах – эти и другие достижения, а также перспективные планы будут представлены европейскому бизнес-сообществу.

В рамках деловой программы планируется обсудить возможности увеличения доли иностранных инвестиций, сотрудничество в рамках государственно-частного партнерства и перспективные векторы развития.

– **Если говорить об экономических итогах 2017 года, какую динамику продемонстрировали основные показатели? Работу над какими проектами Вы можете отметить?**

– По предварительной информации, в 2017 году объем инвестиций в основной капитал организаций Санкт-Петербурга составил 658,5 млрд рублей – это на 79,6 млрд больше, чем оперативные результаты 2016 года. Учитывая то, что после финального пересчета, при стабильной экономике, сумма инвестиций увеличивается, мы ожидаем, что итоговый объем инвестиций 2017 года превысит уровень 2016 года.

Успешной можно считать работу в части реализации проектов на основе ГЧП. Комитет объявил три конкурса на право заключения концессионного соглашения о создании линий скоростного трамвая и одно – о создании гостиницы категории «три звезды»; разработаны концессионные соглашения по передаче стадиона на Крестовском острове, проекта системы фотовидеофиксации нарушений ПДД, а также проекта линии железнодорожного сообщения по маршруту «Аэропорт «Пулково» – Витебский вокзал».

Работа в этом направлении продолжается: в течение года на основе концессии мы планируем реализовать еще девять инициатив в транспортной, гостиничной, спортивной и культурной сферах.

В плане ведения инвестиционной деятельности прошедший год был также эффективным – введены в эксплуатацию Центр протонно-лучевой терапии, первая очередь фармацевтического завода «Герофарм», новые производственные линии компании Unilever, открыта гостиница южнокорейского оператора Lotte, первая очередь Центра дизайна «Артплэй», Планетарий № 1 и другие проекты.

– **Вот уже год фронт-офис для инвесторов работает на новой площадке. Каковы результаты его работы?**

– Идея перенести фронт-офис на новую площадку оказалась удачной. В прошлом году за консультацией обратилось более 2,5 тыс. физических и юридических лиц. «Единое окно» получило высокую оценку исполнительного директора Doing Business, а также руководства Минстроя РФ и Агентства стратегических инициатив.

Основной принцип работы «единого окна» – клиентоориентированность. Для удобства инвесторов на площадке фронт-офиса размещены переговорные помещения для деловых встреч, три окна МФЦ для оказания услуг юридическим лицам, а для улучшения качества работы с инвесторами разработана и внедрена CRM-система, которая позволяет сотрудникам в режиме онлайн структурировать проекты по этапам и управлять их подготовкой, а также реализацией.

# Irina Babyuk: “We have created an entirely new investment policy in the city”

This year will be the twentieth anniversary since St. Petersburg’s delegation has become a regular participant of MIPIM. Irina Babyuk, Chairwoman of the Investment Committee of St. Petersburg, told the Construction Weekly about key changes in the investment policy of the city over the past 20 years. ↗

— **Irina, the Russian Investment Forum has ended in Sochi. How effective was it for St. Petersburg?**

— One of the main results is that St. Petersburg once again won the ROSINFRA national infrastructure award in the category “Qualified Customer”. In 2017, we expanded our staff of PPP specialists. As a result, the number of projects in this field went up from 5 to 27, and the amount of declared investments increased from 290 to 589 billion rubles.

To support further development of PPP, the city signed two agreements at the forum. The first agreement, a concession one, puts the stadium on Krestovsky Island under management of FC “Zenit” for 49 years. The second one includes Leningrad Region in the “Automot North-West” automotive cluster.

Special attention was paid to presentation of social infrastructure PPP projects, namely the reconstruction and adaptation of the Imperial Stables, the construction of the ITMO Highpark in the satellite town of Yuzhny, and the Water Supply and Sanitation Cluster established with the support of SUE “Vodokanal of St. Petersburg”. Governor Georgy Poltavchenko, Head of St. Petersburg delegation, presented these projects to Prime-Minister of Russia Dmitry Medvedev, and Deputy Prime-Ministers of Russia Dmitry Kozak and Olga Golodets.

At our exposition, we also presented a special economic zone of St. Petersburg, the Unified System of the Construction Complex, and a retrospective of implemented projects: the Western High-Speed Diameter, the Multifunctional Sea Cargo Complex Bronka, the Proton Therapy Center, the development of New Holland Island, and others.

On the whole, we demonstrated successful and promising investment projects and competitive benefits of doing business in St. Petersburg.

— **In the Creative Capital Index, St. Petersburg gained the highest score in the category “Government”. What further steps are you planning to take in this direction?**

— St. Petersburg is the most supportive Russian city for creative industries. This year, we gained 66.56 points in the category “Government” and were just a few decimals behind Moscow in the overall ranking, while in 2016 the difference was 8 points.

In addition to support of investment projects in creative industries, the Committee is updating the legislative framework to promote and facilitate creative business.

We have developed a law which allows small and medium enterprises to rent a space on favorable terms and organize a creative business there. One of the objects planned to be turned into a creative space is the former rubber plant “Red Triangle”. The city is now considering ways to develop this territory.

— **In mid-March, the annual international real-estate exhibition MIPIM will take place in Cannes. St. Petersburg is a regular participant of this forum. Which projects are planned for presentation this year?**

— This year will be the twentieth anniversary for St. Petersburg as an MIPIM participant. Over these twenty years, we have created an entirely new investment policy in the city. We have an effective state support system for investors; we have gained a suc-



Governor Georgy Poltavchenko presented projects to Prime-Minister of Russia Dmitry Medvedev and Deputy Prime-Ministers of Russia Dmitry Kozak and Olga Golodets

cessful experience of PPP project implementation and developed a portfolio of promising investment projects in various fields. We will present these and other achievements, as well as prospective plans, at the exhibition.

Within the business program, it is planned to discuss opportunities to attract more foreign investments, private-public partnership, and prospective directions of development.

— **Speaking of the economic outcome of the year 2017, what is the dynamics of main indicators? Which project can you single out?**

— According to preliminary data, the volume of investments into capital stock of organizations in St. Petersburg in 2017 amounted to 658.5 billion rubles, which is 79.6 billion

more than the 2016 operational results. Considering that after the final adjustment, given a stable economy, the volume of investment increases, we expect that the total volume of investments in 2017 will exceed that of 2016.

To improve the investment climate, last year we lowered the minimum investment limit required to obtain the status of a strategic investment project, which enables to implement economically and socially important projects with lower investments. Also, new standards were implemented to increase the efficiency of provided preferences. As a result, 9 projects were recognized as strategic in 2017, and the amount of their declared investments amounted to more than 47 billion rubles.

In general, the Committee supports over 70 high-priority projects costing in total 1.2 tril-

lion rubles and about 400 projects with the volume of investments up to 1 billion rubles.

— **For a year now, the front office for investors has operated on a new site. Could you please tell us about the results of its work?**

— It was a good idea to move the front office to a new site. Last year, natural persons and legal entities received 9% more services than in 2016. Moreover, the front-office received a high praise from the acting director of the Doing Business project, the Ministry of Construction, Housing and Utilities, and the Agency for Strategic Initiatives.

The main principle of the single window system is the focus on customers. For the convenience of investors, there are meeting rooms in the front office and three multifunctional service windows. And to improve customer satisfaction, we introduced a CRM system which enables online structuring of projects steps as well as preparation and implementation of projects.

— **The city also pays a lot of attention to preparation of hotels for the FIFA World Cup 2018. What results have been obtained by now? Which projects are most attractive to investors?**

— One of the main tasks of the Committee is to form a favorable business climate and attract off-budget investments in development of high priority segments: three-star hotels, hostels and floating hotels.

In addition to tax and property exemptions, in 2017 the Committee applied the concession agreement mechanism to hotel infrastructure development projects: a tender for reconstruction and operation of hotels based on a concession agreement was announced. This year we are planning to announce three more tenders.



More than 70 investment projects were presented at the stand of St. Petersburg in Sochi



FASHION HOUSE Outlet Center Moscow, в частности, построен в традиционном московском классическом стиле

### справка

FASHION HOUSE Group (FHGR) является ведущим игроком на европейском аутлет-рынке и крупнейшим девелопером и оператором в этом сегменте в странах Центральной и Восточной Европы, а также в России. FHGR обладает большим опытом вывода аутлет-проектов на развивающиеся рынки. В портфолио компании – пять аутлет-центров в Польше, Румынии и России, общей арендопригодной площадью почти в 100 тыс. кв. м. FHGR входит в Liebrecht & wood Group.

Брендон О'Рейли обладает большим опытом работы на рынке ритейла и девелопмента аутлет-центров. Имеет степень MBA в области розничного бизнеса, возглавляет Ассоциацию аутлет-ритейлеров и девелоперов. С 2010 года руководит деятельностью всех объектов FASHION HOUSE Group и много сделал для развития формата аутлетов среди партнеров-ритейлеров и покупателей.

# Брендон О'Рейли: «Не нужно бояться аутлетов»

**Екатерина Иванова** / Брендон О'Рейли, управляющий директор FASHION HOUSE Group, развивающей аутлет-индустрию в Европе и в России, уверен, что сейчас самое время для выхода на российский рынок и развития аутлет-проектов как для девелоперов, так и для ритейлеров. ➔

## – Брендон, как сегодня выглядит рынок аутлетов в России?

– В 2017 году экономика России вернулась к росту, что становится очень важным фактором для иностранных инвесторов. Российский рынок способен вместить 20-25 аутлет-центров в течение ближайших пяти-восьми лет. И как представители индустрии мы сейчас должны сосредоточиться на обучении потенциальных арендаторов, распространении информации об аутлет-формате, его преимуществах и перспективах. Если посмотреть на наши собственные ключевые показатели эффективности, то мы увидим, что бизнес FASHION HOUSE Outlet Center Moscow, первого в России полностью крытого аутлет-центра, в 2017 году снова вырос. По сравнению с 2016 годом продажи увеличились на 11,4%, а число посетителей, совершивших покупки, – на 12%. Арендаторы, работающие в течение 2016 и 2017 годов, добились ежегодного двузначного роста объема проданных товаров. Это отличный показатель и для них, и для нас.

## – И все же бренды скептически относятся к открытию магазинов в аутлетах. Что бы Вы им сказали, чтобы переубедить?

– Не нужно бояться аутлетов. Я представляю компанию, которая уже много лет строит их и управляет ими на разных рынках и в разных экономических условиях. У нас есть команда профессионалов, имеющих опыт и в лизинге, и в маркетинге, и в финансах. Они готовы консультировать арендаторов, как лучше начинать аутлет-бизнес и как его оптимизировать. Наш подход уже убедил многие ведущие мировые бренды открыть аутлеты. Многие присоединились к нам сначала в странах Европы, а затем пришли и в Россию, когда в 2013 году мы открыли FASHION HOUSE Outlet Center Moscow. Среди них, например, adidas, Reebok, Puma, Tom Tailor и US Polo.

Аутлеты под брендом FASHION HOUSE демонстрируют, как менеджмент-группа может работать на общий успех. Мы фокусируемся на тесных межличностных отношениях. Каждый год организуем боль-

шие встречи для арендаторов – делимся лучшими практиками, подводим итоги, обсуждаем стратегию. В ежедневной работе ритейлеров поддерживают специально выбранные менеджеры аутлета. Они всегда «в поле», регулярно посещают магазины, предлагают решения, как лучше наладить бизнес магазина с учетом особенностей аутлет-концепции. Арендаторы могут бесплатно использовать различные инструменты для ведения бизнеса – как непосредственно для оборудования магазинов, так и для мерчендайзинга (дисплеи, планшеты) и B2C маркетинга (веб-сайт, информационные рассылки, рекламные кампании, кампании в социальных медиа).

## – А что насчет покупателей? Кроме цены, чем еще можно их заманить в аутлет?

– Сегодня покупателям уже не интересно просто что-то купить, им нужен развлекательный, досуговый шопинг. То же и с аутлетами. Люди приходят к нам не только, чтобы найти нужный бренд, но и хотят хорошо провести время. Чтобы видеть постоянно растущую посещаемость, мы должны дать им какие-то особенные впечатления, предложить площадку, где они смогут встретиться с друзьями, сфотографироваться, пообедать и т. д.

Шопинг-история у покупателя складывается из разных моментов. Здесь важны и архитектура центра, и его интерьеры, и наличие фудкорта. Наша идея полностью закрытого центра, в отличие от открытой аутлет-«деревни» с отдельными магазинами, лучше всего подходит для российского климата и всегда обеспечивает комфорт во время покупок. Архитектура наших проектов всегда связана с регионом – с местной историей и традициями. FASHION HOUSE Outlet Center Moscow, в частности, построен в традиционном московском классическом стиле. А темой строящегося в Петербурге FASHION HOUSE Outlet Centre станут Амстердам и Голландия, с которой у Северной столицы в течение столетий складывались тесные торговые и культурные связи.

## – Сегодня крупные аутлет-центры сосредоточены преимущественно в Москве...

– Лидирующая позиция Москвы обусловлена плотностью населения (12 млн человек, проживающих в городе, и до 6 млн в пригородах) и более высокой покупательной способностью граждан. Наши арендаторы, включая премиальные бренды, опираются на эти факторы, из которых они действительно могут извлечь выгоду. В FASHION HOUSE Outlet Center Moscow есть уникальное место для роскошных брендов – удобно расположенная в центральной части «Красная ковровая дорожка» (Red Carpet Alley), которая полностью сдана в аренду luxury-сегменту. Среди присутствующих там брендов – Furla, Meucci, Pinko, Escada, Kenzo, Max Mara, Etro и All Seasons Comfort (по Silk & Cashmere).



Регионы пока не готовы к таким форматам. Но и в самой Москве все еще остается место для реализации новых выгодных проектов и для расширения существующих. Так, в 2016 году мы расширили центр, открыв вторую очередь FASHION HOUSE Outlet Center Moscow. Теперь площадь аутлета превышает 20 тыс. кв. м. И несданными остаются лишь несколько юнитов. 2018 год мы начали с того, что сдали еще 1,258 тыс. кв. м шести новым брендам.

## – А как развивается ваш проект по строительству центра в Петербурге?

– Наша площадка на юго-западе от центра города уже подготовлена. В 90-минутной доступности от будущего аутлет-центра проживает более 5 млн человек – так что это отличное место для размещения второго проекта FASHION HOUSE Group в России. Наши деловые партнеры также убеждены в этом. Своим присутствием в схеме уже подтвердили такие арендаторы, как adidas, Guess, Henderson, Kenzler, Lacoste, Meucci, Nautica, Nike, Puma, Ralf Ringer, Rebook, Superstep и Trussardi.

## – Как Вы оцениваете потенциал электронной торговли в аутлет-индустрии?

– Последний отчет Euromonitor International о розничной торговле в России говорит о том, что все больше крупных ритейлеров обращается к омниканальным стратегиям. Их разработка становится приоритетным элементом для развития многоканальной связи с потребителями и повышения их лояльности. Я бы даже сказал, что сегодня без этого «вообще никуда» – и аутлет-индустрия здесь не является исключением.

Именно поэтому в 2016 году FASHION HOUSE Group запустила свою стратегию омниканальности, которая предполагает лучший аутлет-шопинг как в реальном магазине, так и онлайн, что очень важно для современных покупателей и арендаторов. Наша платформа FASHION HOUSE Online Shopping стала первым в этой части мира онлайн-аутлетом, доступным более чем для 40 млн жителей Центральной и Западной России. Ну а москвичи могут забрать купленные онлайн товары прямо в FASHION HOUSE Outlet Center Moscow. Арендаторы выставляют в онлайн-магазине более 20 топовых брендов, и наше электронное портфолио постоянно растет.

# Brendon O'Reilly: “No need to be afraid of outlets”

**Ekaterina Ivanova** / Last few months have brought good information for Russia's retail. High levels of consumer confidence and household spending have a positive influence on sales. The country is increasingly attractive for foreign investors. Brendon O'Reilly, Managing Director of FASHION HOUSE Group – the company co-creating the outlet industry in Russia – sees a good climax to expand the outlet business, both for developers and tenants of the schemes. ➔

## – What is the situation of the outlet industry in Russia?

– Russia's economy returned to growth in 2017, what is a very important factor for foreign investors. The market is capable of absorbing another 20-25 outlet centers in the next 5 to 8 years. As the industry, we have to focus on educating prospects about the outlet advantages. Let's look at the key performance indicators of FASHION HOUSE Outlet Centre Moscow, the first fully enclosed scheme of this type in Russia. 2017 was the next year of growth in this outlet centre. In comparison to 2016 sales increased with 11,4% and conversion with 12%. Tenants operating full year 2016 and 2017 achieved annual double-digit growth in sold items. This is a great result both for our business partners and FASHION House Group.

## – But there are brands skeptical about opening stores in outlets. What would you tell them?

– There is no need to be afraid! I represent the company that has been building and managing outlet centres for many years – in different markets and under different business circumstances. FASHION HOUSE Group guarantees a highly skilled team of experts, experienced in leasing and management, who can precisely advise our tenants how they should start and optimize their outlet business.

The effective leasing process creates a partnership between a scheme's owner and a tenant. Our outlet vision has convinced many top international brands. They had joined us first in other European countries and then came with us to Russia in 2013, when FASHION HOUSE Outlet Centre Moscow was opened – adidas, Reebok, Puma, Tom Tailor and US Polo, just to name a few.

Outlets under the FASHION HOUSE brand show how the management team works for a common success. We focus on close interpersonal relations. Every year we organize Principal Meetings for all tenants of the outlet centre – to share the best practices, present summaries and discuss strategy. The dedicated management team members support retailers in daily operations. Tenants are offered a wide variety of free of charge tools for shop fit-outs, value merchandising communication (displays, in-store areas) and B2C marketing (website, newsletters, media and social media campaigns).

## – And what about customers? Besides the price, how else can you lure them into outlets?

– Today's consumers want outlet centers to offer leisure shopping experience. People visit schemes not only to buy but also to spend a great time there. To constantly increase footfall, we need to give consumers something unrepeatable and unforgettable – a venue in which they want to be, meet with friends, take a picture etc.

Leisure shopping experience is shaped i.e. by the outlet centre's exterior and interior. FASHION HOUSE Group is well positioned for this. Our idea of the fully enclosed scheme (instead of an open outlet village) best fits to the climate of Russia and ensures comfort under the existing climate conditions. The architecture of our schemes is connected with the region in which they are located – to bold local history and traditions. FASHION



The theme of the FASHION HOUSE Outlet Center under construction in St. Petersburg is Amsterdam and the Netherlands

HOUSE Outlet Centre Moscow reflects a “traditional Moscow classic architectural style”. The newly developed FASHION HOUSE Outlet Centre St Petersburg's architectural theme will be Amsterdam and the Low Countries, with which St Petersburg has had trading and cultural links for centuries. We also pay a particular attention to interior uniqueness. Our projects in Russia base on an exclusively prepared concept of “Window to Europe” – taking customers to shopping streets from various European cities.

## – Today major outlet centers are concentrated mainly in Moscow ...

– The leading position of The Moscow's leadership position results from its enormous catchment (12 million people living in the city and up to 6 million within the district) and citizens' purchasing power. Our tenants, including premium brands, can really benefit from these factors. In FASHION HOUSE Outlet Centre Moscow we have a unique setting for luxury – perfectly located “Red Carpet Alley”, which is fully leased by i.e. Furla, Meucci, Pinko, Escada, Kenzo, Motivi, Max Mara, Etro and All Seasons Comfort (by Silk & Cashmere).

There is a room to develop new profitable projects right here or extend existing ones. We did it in 2016, opening the 2nd phase of

FASHION HOUSE Outlet Centre Moscow. Our scheme has now 20,100 sqm and only a few free units. It has entered 2018 with an additional leased area of 1,258 sqm and six new brands.

## – But what about the prospect of expanding to the regions?

– As the latest JLL report states, Moscow remains the main investment destination in Russia. Nevertheless, last year higher investment activity was recorded in St Petersburg, whose share had increased from 9% in 2016 to 16% in 2017. This ascending trend is not surprising. The city is a major trade gateway and one of the biggest financial, cultural and industrial centers of the country.

The FASHION HOUSE site to the south-west of the city, with over 5 million inhabitants million people within the 90-minute catchment, is an excellent place to locate our 2nd outlet centre in Russia. Our business partners are also convinced about this. We have already secured such fantastic tenants as adidas, Guess, Henderson, Kenzler, Lacoste, Meucci, Nautica, Nike, Puma, Ralf Ringer, Rebook, Superstep and Tru Trussardi for FASHION HOUSE Outlet Centre Petersburg.

Among other potential locations for outlet centres are counted such cities like Yekater-

inburg or Krasnodar. However, we predict that they will become investment destinations after saturation of the markets in Moscow and St Petersburg.

## – And how is your St. Petersburg outlet center project developing?

– Our site in the south-west of the city has already been prepared. More than 5 million people live within a 90-minute drive time, so that's an excellent location for the second FASHION HOUSE Group project in Russia. Our business partners are also convinced of this. The lessees such as adidas, Guess, Henderson, Kenzler, Lacoste, Meucci, Nautica, Nike, Puma, Ralf Ringer, Rebook, Superstep and Trussardi have already confirmed their involvement.

## – How do you evaluate the potential of e-commerce in the outlet industry?

– The latest country report on retailing in Russia (by Euromonitor International) shows that the development of omnichannel strategies is an increasing priority for major retailers to create multichannel communication with consumers and increase their loyalty. I would highlight that having an effective omnichannel strategy is crucial for every player with aspirations to be a leader in retail – the outlet industry is not an exception here.

That is why in 2016 FASHION HOUSE Group introduced its omnichannel strategy to offer the best of outlet shopping, both in brick-and-mortar schemes and in the digital environment – what is important for our tenants. FASHION HOUSE Online Shopping, the first online outlet centre in this part of the world, is available for over 40 million customers in Central and Western Russia. Moreover, people are able to pick up items (ordered online) directly from FASHION HOUSE Outlet Centre Moscow. The online tenants offer more than 20 top brands and the e-store portfolio is constantly expanded.


## information



**Brendon O'Reilly** is an experienced manager with a proven track record in the retail and outlet industry. Since 2010 he has been managing all FASHION HOUSE Group's activities, building trust and awareness of FASHION HOUSE Outlet Centres among retail partners, customers and industry experts.

**FASHION HOUSE Group** is a leading player in the European outlet sector and the largest developer/operator in the CEE and Russian markets, with a proven track record of opening up and dominating the outlet sector in emerging markets. Its portfolio of already delivered projects includes 5 successful outlet centres in Poland, Romania and Russia of a total lettable area of almost 100,000 sqm. The company is part of the Liebrecht & wood Group.

# Нина Креславская: «Мы работаем без "гонки сооружений"»

**Ольга Фельдман** / Весна – время всплеска деловой активности на рынке новостроек. Застройщики надеются на увеличение темпов продаж, а покупатели – на скидки и вывод новых проектов. Оправдает ли эти ожидания весна текущего года, мы расспросили заместителя председателя совета директоров ГК «РосСтройИнвест» Нину Креславскую. 

– **Нина Абрамовна, поправки в 214-ФЗ, вступающие в силу летом текущего года, заставили застройщиков быстрее получать разрешительные документы и приступать к новым проектам. Не опасаетесь ли Вы заговаривания рынка в ближайшей перспективе, ценовых колебаний?**

– Действительно, многие застройщики спешат с выводом новых проектов на рынок. Возможно, к началу лета мы действительно увидим значительное увеличение объема предложения. Однако, мы считаем, что емкость рынка достаточно велика, и вряд ли ситуация разовьется до серьезного заговаривания рынка и, как следствие, снижения цен. Поправки в 214-ФЗ ведут к удорожанию ресурса, повышению затрат застройщиков по целому ряду критически важных параметров, и о снижении цен речи идти не может, поскольку в убыток себе реализовывать проекты никто не будет.

На самом деле, текущая ситуация вполне понятна. Мы ее уже наблюдали в 2016 году, когда на рынок было выведено сразу значительное количество новых объектов. Застройщики стали снижать цены, работали на минимальном уровне рентабельности, а кто-то даже ниже этого уровня. Это привело к банкротству некоторых застройщиков. Причем весьма крупных. Не уверена, что опять будут желающие повторить этот путь. Возможно, темпы продаж несколько замедлятся, но это не приведет к застойным или кризисным явлениям.

– **А как трансформирует рынок отмена долевого строительства?**

– Это покажет время, но точно также не приведет к снижению цен. Всем понятно, что за деньги банков, в конечном итоге, заплатит покупатель.



«Долевка» – это очень удобный и выгодный для всех инструмент, все эти годы он помогал расти и развиваться российскому рынку строительства. Другое дело, что есть структуры, которые обязаны контролировать и проверять этот процесс, но они не до конца выполняют свои обязанности. Застройщиков вынуждают действовать по иной, значительно более дорогой и зарегулированной для бизнеса схеме взаимодействия с банками. Мотивируя это тем, что так живет весь цивилизованный мир. Но в Европе нет таких объемов строительства и нет такой потребности в обеспечении населения комфортным жильем.

– **Ситуация 2016 года отличается от сегодняшней?**

– Самое главное отличие нынешнего дня – дешевая ипотека. В 2016-м ее не было. Сегодня ставка по программам АИЖК упала до 6,7%, а по президентской программе для семей со вторым ребенком – до 6%. У покупателей появились новые возможности.

– **Разделит ли «РосСтройИнвест» тренд «гонки сооружений»?**

– У нас нет задачи перевыполнить план. В настоящее время мы работаем над несколькими новыми проектами, по

некоторым из них уже идет проектирование, и в этом году мы, конечно, объявим о выходе новых проектов. Детали по локациям и объемам пока раскрывать преждевременно, но точно могу сказать, что «гонки сооружений» у нас в планах нет.

– **Расскажите, пожалуйста, о ходе реализации вашего московского проекта.**

– Сейчас наш московский проект проходит госэкспертизу, и мы надеемся, что к лету текущего года мы уже сможем открыть продажи. Это проект премиум-класса, он отличается уникальной архитектурой и планировками. К созданию проекта мы привлекли известное в Москве архитектурное бюро «Меганом» Юрия Григоряна. Вести продажи квартир в этом жилом комплексе мы планируем через наших московских партнеров.

– **Нина Абрамовна, и напоследок вопрос, приуроченный к празднованию 8 марта. К этой дате «Деловой Петербург» традиционно составляет список самых влиятельных женщин города в различных отраслях бизнеса. В этом году Вы номинированы к участию в этой премии. Насколько интересен для Вас этот проект?**

– Эта премия интересна тем, что она охватывает самых влиятельных женщин города не только в различных отраслях бизнеса, но и в политике и других сферах деятельности. И главный критерий – положительное влияние на городскую среду. Учитывая сферу деятельности нашей компании, такой критерий для меня очень значим. В целом, конечно, очень приятно получать эту номинацию, особенно в такой непростой и неженской сфере как строительство.

## Nina Kreslavskaya: "We are working without "Construction race"

Spring is the time of revival of the business activity at the construction market.

Developers are hoping to increase the pace of sales, and buyers are expecting for discounts and launches of new projects. Whether these expectations will come true, we asked Nina Kreslavskaya, Deputy Chairman of the Board of Directors of RosStroyInvest Group.

— Mrs Kreslavskaya, the amendments to Federal Law 214, coming into force this summer, made developers hurry up with getting construction permits for new projects. Do you expect the short-term overstocking and price fluctuations?

— Indeed, many developers are in a hurry to bring new projects to the market. Most likely by the beginning of this summer we will indeed see the increase of

the new projects amount. However, we believe that the market capacity is quite high, and it is unlikely that the situation will lead to serious overstocking and decrease of prices. Amendments to Federal law 214 will eventually lead to the price increase for consumers. The costs for a number of critically important for developers issues, including the cost of money resource, will go up. Developers are not to implement the projects at a loss, so the prices will go up.

In fact, the current situation is quite understandable. We have already seen it in 2016, when a large number of new objects were launched at the market simultaneously. Developers began to reduce prices, worked at a minimum level of profitability, and someone even below this level. This led to the bankruptcy of some developers. These were rather large compa-

nies. I'm not sure that anybody will want to repeat this path again. Perhaps, the pace of sales will slow down somewhat, but this will not lead to stagnant or crisis phenomena.

— **And what will be the reaction of the market towards the cancellation of "shared construction"?**

— Time will show, but it will not lead to lower prices either. The high price of the bank credits will eventually be included in the price of living square meters consumers. "Shared construction" is beneficial for both sides, for consumers, developers. It was a good tool that helped our market grow and develop all previous years. Developers will be forced to act on a different, much more expensive and regulated business scheme. Without transparency of business processes simple copying of the ideas existing in Europe

may cause real difficulties. But in Europe there are no such volumes of construction, and there is no such need for providing the population with comfortable housing.

— **Is the situation of 2016 different from today's?**

— The most important difference of the current day is a cheaper mortgage. Today, the AHML rate fell to 6.7%, and according to the presidential program for families with the second child — up to 6%. The buyers have more opportunities.

— **Will "RosStroyInvest" join the new market trend of "construction race"?**

— We do not have a task to overfulfill the plan. Currently, we are working on several new projects, and this year we will, of course, announce the release of new projects. But this is not the race. This is just a normal work.

— **Then let's talk about already known projects. Your next project on the Blucher's Prospect, as already mentioned, will differ architecturally from your previous projects. What is the reason for this decision?**

— We are now working on the design and layout of this new project. We work on details of its future architectural appearance. Indeed, this will be for us a fundamentally new and modern project in terms of architecture. We take all the best from the best practices in creating comfortable dwelling houses. For us this is another step forward. Most likely, we will start selling this complex next year. I would like to remind you that we are already building another project in this area. It is named "Suvorov" after famous Russian general field marshal.

— **Please tell us about the progress of your Moscow project.**

— Now our Moscow project is passing state expertise, and we hope that by the summer of this year we will be able to open

sales. This is a premium-class project, it has a unique architecture and layout. To the creation of the project we attracted the famous in Moscow architectural bureau "Meganom" headed by Yuri Grigoryan.

— **Nina Abramovna, and finally the question, timed to the celebration on March 8. By this date, "Business Petersburg" Newspaper traditionally publishes the list of the most influential women of the city in various business sectors. This year you are nominated. How important is it for you?**

— This award is interesting because it covers the most influential women of the city not only in various business sectors, but also in politics and other spheres of activity. And the main criterion is a positive impact on the urban environment. This award is important not only for me but for the whole RosStroyInvest group. In general, of course, it is very pleasant to get this nomination, especially in such a difficult and unfeminine sphere as construction.

# Марина Сторожева: «Проект VALO будет представлен на MIPIM уже в следующем году»

**Татьяна Крамарева** / Сегмент сервисных апарт-отелей в Петербурге продолжит развиваться с прежней выраженной динамикой, компенсируя дефицит качественных отелей уровня 3 «звезды», полагает Марина Сторожева, руководитель отдела продаж ООО «Лемминкяйнен Строй». ➔

– Госдума уже одобрила закон, по которому все объекты размещения должны обзавестись «звездами». Как это повлияет на проекты Вашей компании? Как может затронуть рынок апарт-отелей в целом?

– Так как различия между апарт-отелями и жилищными проектами все-таки присутствуют, мы предполагали, что возникнут обязательные требования к такому формату жилья, как апарт-отели. Поэтому еще на этапе проектирования апарт-комплекса VALO мы учитывали требования сертификации для отеля уровня «три звезды». Мы изначально заложили гостиничные технологии в наш проект.

– Совсем скоро во Франции состоится традиционная международная выставка в сфере недвижимости – MIPIM. Принимаете ли участие в этом форуме в нынешнем году и принимали ли ранее?

– Нет, в этом году мы не планируем принять участие в MIPIM. Однако уже в следующем году есть планы представить наш проект VALO на этой площадке.

– Что для Вас участие в MIPIM, какие темы наиболее интересны?

– Традиционно именно MIPIM признается главным международным мероприятием в сфере недвижимости. Выставка интересна нам (как, наверное, и другим участникам рынка) возможностью изучения наиболее интересного и успешного опыта профессионалов из различных секторов недвижимости, включая офисы, жилье, розничную торговлю, медицину, спорт, логистику и промышленность. MIPIM остается также площадкой для заключения сделок и развития сотрудничества.

– Насколько активно, на Ваш взгляд, будет развиваться сегмент апарт-отелей в России (и в Петербурге, в частности) в обозримом будущем?

– Говоря коротко, в последние три года в Санкт-Петербурге сегмент апарт-отелей ежегодно удваивает продажи и предложение. Причем подавляющая часть этого роста обеспечивается сервисными апарт-отелями, в проекты которых заложены требования сертификации. Считаем, что еще пять-шесть лет этот сектор апарт-отелей будет активно развиваться в Петербурге, компенсируя дефицит качественного, но недорогого размещения (уровень отелей класса двух-трех «звезд»).

Если описывать актуальное положение дел более детально, то надо сказать, что сегодня на рынке Санкт-Петербурга и пригорода строится и находится в продаже 36 апарт-отелей (причем 21 проект приходится на апарт-отели, которые возводятся в черте города). Это порядка 600 тыс. кв. м в стройке и около 300 тыс. кв. м в свободном предложении. По сравнению с 2016 годом количество проектов увеличилось на 44%. Сегодня апарт-отели занимают 7% рынка, тогда как еще год назад они занимали 4-5%. И значительное увеличение этого показателя мы констатируем каждый год.

– Сегодня в Петербурге реализуется несколько заметных проектов в сегменте апарт-отелей. Чем на их фоне привлекателен комплекс VALO? Какие



черты этого проекта, по Вашему мнению, уникальны?

– В комплексе VALO мы изначально сделали ставку на качество проекта, заложили в него все необходимые для полноценного функционирования гостиничные технологии.

Генподрядчиком выступает крупнейшая финская строительная компания, для управления отелем привлекли компанию с европейским опытом – Hospitality Management

Комплекс апарт-отелей VALO – проект, сочетающий в себе финское качество строительства и европейскую философию проживания (обособленность, комфорт, простота, удобство).

Апарт-комплекс VALO строится по монолитной технологии. В числе особенностей архитектуры комплекса стоит отметить увеличенные оконные проемы, наличие балконов и лоджий, застекленных витражными конструкциями на алюминиевом каркасе. Цветовая гамма сочетает несколько ярких оттенков. Для облицовки

фасада используются керамогранитная плитка и декоративная штукатурка.

Благодаря единству и сдержанности стиля проект VALO гармонично вписывается в архитектуру района, но при этом за счет ярких акцентов выигршно выделяется на ее фоне.

Внутренняя инфраструктура комплекса содержит все необходимое для жизни и даже больше: на территории VALO есть фитнес, бассейн, магазины и кафе. А управляющая компания комплекса VALO предоставляет для каждого жителя индивидуальный сервис – это уборка апарт-отелей, доставка еды, химчистка и многое другое.

Проект, кроме того, расположен в очень удобном месте с точки зрения внешней развлекательной инфраструктуры – в пешей доступности находятся ТРК «Рио» и «Континент». А развитое транспортное сообщение обеспечивает бесперебойную связь с центром города. Жителям апарт-отелей VALO доступна вся внешняя социальная инфраструктура, поэтому апарт-

менты в нашем отеле выбирают как для временного, так и для постоянного проживания даже семьи с детьми.

– Какие финские стандарты качества Вы применяете в своих проектах в РФ?

– Прежде всего, это стандарты по качеству строительства и применяемых материалов. Это качество инженерных решений. Например, мы первыми в Санкт-Петербурге применили бельепровод. В апарт-отелях будут также тепло-, гидро- и звукоизоляция для создания и поддержания комфортной жизни.

Немаловажным аспектом является то, что при строительстве объекта мы используем защитные экраны с LPS-ограждением. Система эффективно защищает внутренние зоны от воздействия ветра; в то же время она пропускает свет. LPS используется в качестве защитной панели с самоподъемными системами ветрозащиты; плюс интегрированная рабочая платформа дает доступ к временному опалубочному элементу перекрытия. Подъем по рельсовой направляющей обеспечивает безопасное и быстрое перемещение. Данная система применяется в Петербурге во второй раз.

– Насколько велик интерес к апарт-отелю VALO среди инвесторов? На каких инвесторов рассчитаны программы доходности?

– Интерес к проекту можно проиллюстрировать следующими цифрами: при планах ввода в эксплуатацию первой очереди комплекса во II квартале 2019 года за 2017 год продано уже более 50% апарт-отелей. Мы предлагаем нашим инвесторам три программы доходности: как ориентированные на разные виды бизнеса (долгосрочную или краткосрочную аренду), так и позволяющие получать гарантированный доход. Более того, мы предлагаем инвесторам такой удобный инструмент, как инвестиционные портфели. И это, как свидетельствует статистика, повышает привлекательность проекта VALO в их глазах.



Апарт-отель VALO



# Первый петербургский

**Михаил Кулыбин** / Реализация уникального не только для Петербурга, но и для всей России и даже для Европы проекта – общественно-делового комплекса «Лакhta Центр», в котором расположится штаб-квартира «Газпрома», – вышла на финишную прямую. Объект достиг заданной высоты – 462 м. ➔

Об особенностях проекта «Строительному Еженедельнику» рассказал главный инженер «Лакhta Центра» Сергей Никифоров.

**– Сергей Владимирович, что делает реализуемый Вами проект уникальным?**

– Проще всего ответить на этот вопрос, перечислив ряд технических параметров объекта.

Свайное поле «Лакhta Центра» состоит из 2080 буронабивных свай. Из них 264 (диаметром в 2 м и глубиной 82 м) – непосредственно под башней. Их общая длина – 15,8 тыс. м, а суммарная нагрузка на них составляет 670 тыс. т. Высота стены в грунте (защитной подземной конструкции, ограждающей фундамент башни) – 30 м.

Бетонирование нижней плиты фундамента башни «Лакhta Центра» внесено в Книгу рекордов Гиннеса как самая большая непрерывная заливка бетона в мире. За 49 часов без остановки было залито более 19,62 тыс. куб. м бетона.

Перекрытия и колонны башни – композитные, выполнены из металла и бетона в соотношении 60 к 40. Основная конструкция устойчивости небоскреба – железобетонное ядро, внутри которого располагаются коммуникации, лифтовое оборудование, технические помещения и пр., – имеет высшую степень огнестойкости – REI240 (способность выдержать огонь в течение 4 часов без изменения свойств бетона и стали).

Думаю, этих нескольких фактов достаточно, чтобы понять, что проект действительно уникален.

**– С какими проблемами пришлось столкнуться при строительстве небоскреба?**

– Сложности, безусловно, всегда присутствуют. Без них, наверно, не обходится ни один проект, тем более, если речь



идет о таком масштабном сооружении, как «Лакhta Центр». В процессе проектирования и строительства мы сталкивались со сложностями самого разного рода. Во-первых, это природные проблемы. В нашем случае это и близость к Финскому заливу, и грунтовые воды, и ветровые нагрузки. Перед тем, как начать строительство, мы проводили всевозможные испытания (в том числе и аэродинамические) для того, чтобы учесть влияние этих факторов на объект.

Были также и технические сложности, связанные с применением современных технологий и материалов, а также с воплощением сложной геометрии, обусловленной архитектурной концепцией зданий. Работа проводилась в несколько этапов. Сначала осуществлялся тщательный просчет всех узлов и конструкций с помощью специальных компьютерных программ. Затем, чтобы убедиться в точности расчетов, создавались макеты элементов, которые подвергались соответствующим

нагрузкам. И только потом сложные конструкции шли в работу. Причем, перед тем, как осуществлять их монтаж на высоте, проводилась предварительная, «тренировочная» сборка на земле.

Третий комплекс сложностей был связан с координацией строительства. Башня «Лакhta Центра» – самая высокая в Европе, масштабы работ колоссальные, очень многое зависит от четкости и слаженности действий различных структур и компаний. Крайне сложная логистика, учитывая то, что одновременно на строительной площадке происходит множество процессов – обустройство временных сетей, доставка конструкций и материалов, их складирование, перемещение техники, непосредственно строительные работы и пр.

**– Какие работы при возведении башни «Лакhta Центра» Вы отнесли бы к уникальным?**

– Масштаб проекта, сложная архитектурная форма, особенности географического положения объекта обусловили необходимость использования уникальных материалов и технических решений. Они применялись буквально на каждом этапе строительства.

Если идти снизу вверх, то начинать надо с технологии бурения, которую мы использовали для устройства свай глубиной 82 м. Сложность процессу придавала близость моря и обилие грунтовых вод. Было принято решение производить работы без применения бентонитового раствора и воспользоваться системой обсадных труб. При этом удалось избежать попадания грунтовых вод в скважины. Думаю, в такой технологии в мире никто не работал. Качество работ проверялось с помощью специальных щупов и видеокамер для визуального контроля, которые опускались в скважины. Только убедившись, что они чистые и абсолютно сухие, мы начинали погружать металлические каркасы и заливать бетон.

Для конструкций ядра и колонн нами использовался высокопрочный бетон. В фундаментах, учитывая сложность и насыщенность армирования и скорость заливки нижней плиты толщиной 3,6 м, применялся самоуплотняющийся бетон. После проведения многих испытаний нам удалось найти рецепт, оптимальный именно для нашего объекта.

Также нами использовалась технология сталежелезобетонных конструкций, которая, надеюсь, теперь будет применяться в России. В качестве сердечников мы использовали профили из высокопрочной стали, вокруг которых заливался бетон. Таким образом, у нас получалась единая композитная конструкция. Эта технология позволила нам существенно нарастить скорость строительства башни.

Учитывая габариты и геометрию ядра, мы применили для его возведения очень интересную технологию самоподъемной опалубки, которая дала возможность практически без остановок, очень аккуратно и технически грамотно выполнить эти работы.

При реализации проекта используется очень много стекла – причем как холодно-, так и горячегнутого. Только благодаря его применению удалось и реализовать архитектурные задумки разработчиков проекта башни, и эффективно организовать внутреннее пространство объекта.

Здание высотное, и для того, чтобы строительные конструкции занимали как можно меньше места, нами использовались высокопрочные стали и высокопрочные бетоны и на офисных этажах. Много интересных технологий использовалось для организации инженерных систем комплекса. Разумеется, строительство небоскреба невозможно без использования современного высокоскоростного лифтового оборудования.

То есть, как видите, уникальные технические решения задействованы в строительстве «Лакhta Центра» от свай

## ➔ справка

«Лакhta Центр» – общественно-деловой комплекс, строящийся в Приморском районе Санкт-Петербурга для размещения штаб-квартиры «Газпрома» и открытых общественных пространств. Включает в себя небоскреб и многофункциональное здание. Общая площадь объекта – 400 тыс. кв. м. Офисные пространства займут порядка двух третей площади комплекса. Небоскреб стал самым северным в мире и самым высоким зданием в России и в Европе, на 88 м превосходя московскую высотку «Башня Федерация» и уступая лишь 540-метровой Останкинской телебашне, которая считается не зданием, а инженерным сооружением.





до вершины шпиля. Можно смело сказать, что это объект, возведенный с применением самых современных технологий.

#### – Это российские технологии или зарубежные?

– «Лакhta Центр» – проект мирового уровня, и в нем использован самый современный международный опыт. Однако нужно учитывать, что прямое перенесение примененных где-то решений на нашу почву – просто невозможно. Каждый про-

ект такого масштаба уникален, и технологии должны быть адаптированы под совершенно конкретные условия и задачи. То есть уже существующие в мире наработки было необходимо актуализировать.

При этом могу сказать, что в ходе решения этих задач использовались российские наработки и отечественные материалы. Например, рецептура бетонных смесей, которые мы применяли, совершенно уникальна, оптимизирована именно под наши условия.



#### – Когда мы увидим «Лакhta Центр» во всей красе?

– Ввод в эксплуатацию объекта намечен на осень 2018 года. При этом надо понимать, что речь идет именно о завершении строительно-монтажных работ и вводе в эксплуатацию. То есть здание будет построено и обретет свой законченный облик, но обустройство внутренних пространств еще будет продолжаться. Переезд же в «Лакhta Центр» будущих жителей произойдет не ранее 2019 года.

#### МНЕНИЕ



**Харийс Чика,**  
генеральный директор PERI Россия:

– Компания PERI участвовала в строительстве «Лакhta Центра» – самого высокого здания России и Европы. Мы предоставили комплексное инженерное решение для проведения монолитных работ от фундамента до верхних этажей башни. Также системы опалубки и лесов немецкого производителя использовались при возведении многофункционального здания. Всего на объект отгружено 7,2 тыс. т оборудования.

В строительстве небоскребов важнейшее значение имеет вопрос обеспечения безопасности и комфортных условий труда работников объекта. Представьте, какой эмоциональный стресс испытывают строители, которые находятся на высоте хотя бы 20 м, где нет стен и каких-либо ограждений по краю. Что же говорить о высоте «Лакhta Центра»? Открытый горизонт – это большая опасность. Возможность несчастного случая в таких условиях очень высока. Причем пострадать могут не только работники площадки, но и автомобили, и пешеходы, которые передвигаются в непосредственной близости от строящегося здания. Это особенно актуально в условиях плотной городской застройки. Ограждение периметра – это также и защита от непогоды: ветра, дождя, снега. Тем более, если строительство ведется в северных регионах или на берегу залива, как это было с «Лакhta Центром». Для ядра башни «Лакhta Центр» инженеры PERI спроектировали эффективное решение по опалубке на основе самоподъемной системы. В итоге опалубливание без крана и вне зависимости от погодных условий ускорило темп строительства.

#### МНЕНИЕ



**Алексей Сынчиков, руководитель проекта, компания AECOM (выполняет функции строительного контроля со стороны заказчика при возведении многофункционального комплекса «Лакhta Центр»):**

– Компания AECOM начала совместную работу с заказчиком еще в 2007 году, когда проект планировалось реализовать на Свердловской набережной. В 2011 году было принято решение о переносе проекта на Лакhtу – и нас пригласили для осуществления строительного контроля за инженерно-геологическими изысканиями, а также для консультаций по проектированию подземной части комплекса уже на новой площадке.

К сложностям работы на этом объекте в первую очередь следует отнести недостаточность российской нормативной базы по высотному строительству и уникальность самого объекта. Поэтому для решения возникающих технических задач заказчику пришлось

привлечь ведущие научно-исследовательские институты, такие как: НИИ оснований и подземных сооружений им. Н. М. Герсеванова, НИИ бетона и железобетона им. А. А. Гвоздева, ЦНИИ строительных конструкций им. В. А. Кучеренко и другие. В обсуждении этих задач участвовала также и компания AECOM, так как впоследствии нам приходилось контролировать соответствие фактически выполняемых работ тем требованиям, которые были установлены в технологических регламентах и рекомендациях.

С самой ранней стадии проводилась очень большая исследовательская работа. Сначала, как говорится, «на бумаге» осуществлялось обоснование принимаемых технических и техно-

логических решений. Затем проводились лабораторные исследования, которые должны были подтвердить теорию. Для особо уникальных и сложных конструкций (таких как, например, бетонирование массивных конструкций) проводились опытные работы уже на строительной площадке, поскольку лабораторные условия всегда хоть немного, но отличаются от реальных. По результатам специальных исследований (включающих в себя отбор образцов и проведение необходимых лабораторных исследований) принималось окончательное решение или вносились изменения в технические решения при необходимости. Дополнительные сложности придавал сам масштаб проекта. Например, на заливке фундамента одновременно

работало сразу 13 бетонных заводов, бетонирование велось 17 насосами непрерывно в течение 49 часов. Каждый завод перед бетонированием необходимо было освидетельствовать и отобрать – по обеспеченности современным оборудованием, по наличию системы контроля качества и еще по ряду критериев (в частности, определить, где и как хранятся инертные материалы). И это только один из примеров. Уникальность технических решений по металлическим конструкциям, фасадам, обеспечению безопасности и надежности объекта требовала от всех участников проекта повышенного внимания и ответственности, и я рад, что компания AECOM внесла свой скромный вклад в то, что сейчас уже стало видно всему миру.

# Top Project in St. Petersburg

**Mikhail Kulybin** / The implementation of the project unique not only for St. Petersburg but also the whole of Russia and Europe, the Lakhta Center Public and Business Complex housing the headquarters of Gazprom, has entered the home stretch. The main building has reached its design height of 462 m. ➔

Sergey Nikiforov, Lakhta Center chief engineer, told the Construction Weekly about the project features.

– **Sergey, what makes the project you're implementing unique?**

– The easiest way to answer this question is to list some technical parameters of the object.

The pile field of Lakhta Center consists of 2,080 bored piles. 264 of them (with a diameter of 2 m and depth of 82 m) are installed directly under the tower. Their total length is 15.8 thousand meters and total load is 670 thousand tons. The height of the diaphragm wall (a protective underground structure enclosing the tower foundation) is 30 meters.

Concreting the lower foundation slab of the Lakhta Center tower is inscribed in the Guinness World Records as the longest continuous concrete pouring in the world. More than 19.62 thousand cubic meters of concrete were poured over 49 hours without a stop.

Floor slabs and pillars of the tower are composite, made of metal and concrete in a ratio of 60 to 40. The main structure ensuring the skyscraper stability – the reinforced concrete core with communication systems, elevator equipment, technical rooms, etc. inside – has the highest fire-resistance rating, REI240 (ability to withstand fire for 4 hours without changing the properties of concrete and steel).

I suppose these few facts are enough to grasp that the design is really unique.

– **What challenges did you face when building the skyscraper?**

– Of course, difficulties are always present. There are probably no projects without them, especially when it comes to such a large-scale construction as Lakhta Center. During the design and construction process we faced problems of various kinds. First, there were natural challenges. In our case, these are the proximity to the Gulf of Finland as well as groundwater and wind load. Prior to the construction commencing, we performed all sorts of tests (including aerodynamic ones) to consider the influence of these factors on the object.

There were also technical issues concerning the use of modern technologies and materials as well as the implementation of complex geometry due to the architectural concept of buildings. The work was carried out in several stages. First, a thorough calculation of all units and structures was performed using special computer programs. Then, mock-ups of the elements were made and exposed to appropriate loads to ensure the calculation accuracy. And only after that the complex structures were manufactured. Furthermore, preliminary "training" assembly was performed on the ground prior to their installation at height.

The third group of challenges was related to the construction coordination. The Lakhta Center tower is the highest building in Europe, and therefore the scope of works is enormous, so a lot of things depend on clarity of actions and coherence between various structures and companies. The logistics is extremely complicated considering a lot of operations are performed simultaneously at the construction site: arrangement of temporary utilities, delivery and warehousing of structures and materials, machinery movement, construction works themselves, etc.

– **What kinds of work during the erection of the Lakhta Center tower would you call unique?**



– The scope of the project, complex architectural form, specifics of the object geography necessitated the use of unique materials and technical solutions. They were applied literally at every construction stage.

Moving bottom-up, we need to start with the drilling technology we used to install piles to a depth of 82 m. The proximity of the sea and abundance of groundwater added difficulties to the process. It was decided to use the casing system instead of bentonite slurry when performing the works. At that time, we managed to avoid groundwater in the wells. I guess no one in the world had used such a technique. The quality of operations was inspected with special probes and visual examination cameras which were lowered into the wells. Only after making sure that they were clean and absolutely dry, we would begin to dip metal frames and pour concrete.

We used high-performance concrete for the structures of the core and pillars. Self-compacting concrete was used in the foundations due to the reinforcement complexity and power, and the rate of pouring the 3.6 meters thick lower plate. After many tests, we managed to discover a mixing formula which is optimal for our object.

We also used the technology of steel-concrete structures which, I hope, will now

be more widely applied in Russia. As cores, we used high-strength steel shapes, around which concrete was poured. So, we produced a unified composite structure. This technique enabled us to significantly increase the speed of building the tower.

To erect the core, considering its size and geometry, we used a very interesting technology of self-elevating formwork which allowed us to perform these works carefully, skilfully and almost uninterrupted.

A lot of both cold- and hot-formed glass is used in the project implementation. Only because of this, we managed to realize the architectural ideas of the tower project developers and effectively organize the internal space of the object.

This is a high-rise building, and we used high-strength steel and concrete on office floors too in order to keep the building structures as small as possible. Many interesting methods were applied to organize the engineering systems of the complex. Of course, skyscraper construction is impossible without up-to-day high-speed elevator equipment.

That means, as you can see, unique technical solutions are used in the construction of Lakhta Center from piles to the spire. You can safely say that this is an object created with the use of the latest technologies.

– **Are these Russian or foreign technologies?**

– Lakhta Center is a world-class project, and it uses up-to-date international know-how. However, we must keep in mind that any direct transposition of solutions implemented somewhere else into our environment is simply impossible. Each project of this scale is unique, and the technologies must be adapted to specific conditions and problems. In other words, we had to update existing know-how.

At the same time I can say that Russian expertise and domestic materials were used when handling these problems. For example, the formula of concrete mixtures that we used is absolutely unique and has been optimized exactly for our conditions.

– **When will we see Lakhta Center in all its beauty?**

– Commissioning of the object is scheduled for autumn 2018. However, we should understand that it means the end of engineering works and commissioning. That is, the facilities will be built and take their final forms, but the arrangement of internal spaces will still go on. Future tenants will settle in Lakhta Center not earlier than 2019.



## information

➔ Lakhta Center is a public and business complex under construction in Primorsky district of Saint Petersburg which will house the Gazprom headquarters and open public spaces. It comprises a skyscraper and multifunctional complex. The overall area of the facilities is 400,000 sq. m. The office space will occupy about two thirds of the complex. Lakhta Center has become the northernmost skyscraper in the world and the tallest building in Russia and Europe, 88 meters higher than the Moscow high-rise Federation Tower and inferior only to the 540-meter high Ostankino TV tower which is considered an engineering structure rather than a building.

 opinion


**Alexey Synchikov,**  
project manager  
at AECOM (the  
company providing  
construction super-  
vision on behalf of  
the customer for the  
Lakhta Center multi-  
functional complex):

— AECOM started to work with the customer back in 2007, when the project was planned to be implemented on Sverdlovskaya Embankment. In 2011, a decision was made to move the project to Lakhta, and we were invited to supervise geotechnical surveys and consult on the design of the facility substructure at the new site.

The difficulties of this projects implementation include, first of all, insufficiency of Russian regulatory base for high-rise construction and the unique character of the facility itself. Thus, to solve the emerging engineering challenges, the customer had to invite the following research institutes: Gersevanov Research Institute of Bases and Underground Structures (NIIOSP), Gvozdev Research Institute of Concrete and Reinforced Concrete (NIIZHB), Koucherenko Research Institute of Building Constructions (TSNIISK), and others. AECOM participated in discussion of these challenges, since we were to supervise compliance of the actual works with the requirements of technical procedures and recommendations.

Huge research work was being conducted from the earliest stage. First, we validated engineering and processing decisions “on paper”. Then laboratory research was conducted, to prove the theory. Some unique and complex construction works (such as concreting of massive structures) required experimental check on the construction site, as laboratory conditions are always a bit different from real life. Following the results of special research (including sampling and required



laboratory examination), we took either a final decision, or adjusted the engineering solutions when necessary.

Another challenge was the scale of the project. For example, to pour concrete for the foundation, 13 different batching plants operated simultaneously, and 17 pumps were pouring concrete non-stop for 49 hours. We had to examine every plant for compliance with the requirements: use of modern equipment, a quality assurance system, and a number of other criteria (e.g., storage of inert materials) — and choose the ones for the project. This is just one example. Unique engineering solutions on steel structures, facades, object safety and security required particular attention from all project stakeholders. I am glad that AECOM made its humble contribution to the project that is now known all over the world.



**Harijs Cika,**  
Director General  
of PERI Russia:

— PERI participated in the construction of Lakhta Center, the highest building in Russia and Europe. We provided a comprehensive engineering solution for in-situ concreting from the foundation to the top floors of the tower. We also used formwork and scaffolding systems by this German company to construct the multi-functional building. In total, 7.2 tons of equipment was supplied to the site.

In construction of sky-scrapers, it is crucial to ensure safe and comfortable working environment for the workers. Just imagine the emotional stress that construction



workers experience even at the height of 20 meters when there is no wall or fence. So, what is to be said of the height of Lakhta Center? An open horizon is a big danger. The probability of accidents in such conditions is very high. Not only can site workers be hurt but also cars and pedestrians in the proximity to the erected building. This is especially true in dense urban development. A perimeter fence also protects from the weather: wind, rain, snow. Especially, if the construction site is in a northern region or on the shores of a gulf, as is the case with Lakhta Center.

For the core of the Lakhta Center tower, PERI engineers designed an effective formwork solution based on a self-lifting system. As a result, formworks without a crane and regardless of weather conditions sped up the construction.



## Самоподъемная рельсовая система для безопасной работы на высоте

Перестановка опалубки на следующую захватку без использования крана

Устанавливается непрерывным поясом по всему периметру с учетом архитектурных особенностей объекта. Защищает монтажный горизонт сразу трех этажей. Обеспечивает безопасность как на самом объекте, так и на прилегающей территории. Поднимается на следующий уровень независимыми блоками по рельсовым направляющим с помощью гидравлики. Позволяет быстро перемещать опалубку наружных стен без крана.

**PERI**

+7 (812) 325-72-44  
stpeter@peri.ru  
www.peri.ru

# Гостиницы ждут мундиала

**Михаил Светлов** / Петербургский рынок гостиничной недвижимости в 2017 году окончательно преодолел последствия кризиса и продемонстрировал рост ключевых показателей: качественный номерной фонд вырос на 3,5%, загрузка – на 2%, доходность – на 10%. ➔

В этом году эксперты ждут повышения цен на гостиницы на 12-15% из-за Чемпионата мира по футболу.

## Обогнали Москву

Прошлый год, несмотря на прогнозы скептиков, оказался довольно успешным для отельеров Петербурга. По данным экспертов компании Hotel Advisors, в среднем в 2017 году загрузка городских отелей составила 67-69%, что выше, чем годом ранее. «В некоторые месяцы загрузка немного падала, так как гостиницы повышали цены, но это снижение было незначительным и не повлияло на итоговый показатель», – отмечает соучредитель и партнер Hotel Advisors Сергей Данильченко.

«В 2017 году туристический поток в Петербург достиг показателя в 7 млн человек. Правда, начало высокого сезона было отмечено снижением общего числа гостей. Но Кубок Конфедераций, матчи которого проходили в нашем городе, привлек порядка 300 тыс. гостей и несколько выровнял ситуацию», – говорят эксперты IPG.Estate.

Особенно высоким оказался спрос на отели города в новогодние праздники – он даже превзошел ожидания участников рынка. «В этот период в среднем городские гостиницы были заполнены на 65% (обычный новогодний показатель – 45-55%), а цены выросли на 8%», – говорит Сергей Данильченко.

Правда, для многих отельеров объем загрузки был вторичен – они больше фокусировались на ее качестве, наращивая цены. В итоге в ряде сегментов средний тариф почти сравнялся с московскими показателями. А в люксовом сегменте даже впервые в истории его превзошел.

«Если в Петербурге средний тариф на люксовые номера в 2017 году достиг 18,5 тыс. рублей, то в Москве аналогичный показатель по итогам года составил всего 18,2 тыс. рублей», – констатирует руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL Татьяна Веллер.

Лидером по росту тарифа (как и в 2016 году), по данным JLL, стал средний гостиничный сегмент (три и четыре «звезды»). «Здесь показатель увеличился на 16% по сравнению с предыдущим годом и составил почти 3,5 тыс. рублей. В результате сегмент продемонстрировал наивысший рост доходности на номер – на 11,7%», – утверждает Татьяна Веллер.

В целом же по городу за 2017 год, по данным Hotel Advisors, стоимость номера выросла на 9% (до 3,67 тыс. рублей), а доход на номер (средняя выручка отеля за сутки в пересчете на один номер) – на 11% (до 2,5 тыс. рублей).

## Новые номера

Устойчивый спрос на отели и растущая эффективность гостиничного бизнеса привлекают в сегмент новых игроков. По итогам 2017 года, общий номерной фонд качественных гостиниц Петербурга достиг 17,3 тыс. номеров (по данным IPG.Estate).

В марте 2017 года в городе открылся отель Hilton Saint Petersburg ExpoForum на 169 номеров. В июле сразу две гостиницы получили разрешения на ввод в эксплуатацию: это отель Kostas на ул. Профессора Ивашенцова, 2 (на 137 номеров) и гостиница Lotte в переулке Антоненко (на 154 номера).



В этом году номерной фонд города пополнила недорогая локальная сеть – «Друзья» («Друзья на Фонтанке»)



«Качественный номерной фонд города за год вырос на 3,5%», – говорит заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге Евгения Тучкова.

Помимо брендированных международных отелей, номерной фонд города пополнили в этом году недорогие локальные сети – отели «Друзья» («Друзья на Фонтанке») и «Станция» (Station Hotel S13 и Station Premier S10), а также частные отели – «Резиденция Дашковой», Shouyuan и Akyan, дизайнерский Gamma и лофт-отель Wupwood в историческом центре Петербурга.

«Общий объем вышедшего за год на рынок нового гостиничного предложения превысил 800 номеров», – говорят эксперты компании Maris. «На долю отелей класса «четыре звезды» пришлось 52,1% нового предложения, 30,9% – на отели класса «три звезды» и 17% – на отели «пять звезд», – сообщили эксперты IPG.Estate.

По прогнозу экспертов, в 2018 году (до начала ЧМ-2018) на рынок города выйдут еще примерно 800-1000 номеров в качественных проектах. В частности, международный номерной фонд пополнят оператор Intercontinental Hotels Group (его гостиница «Holiday Inn Express Садовая» на 244 номера станет первым брендированным отелем эконом-сегмента в городе) и новичок рынка – MEININGER Hotels (откроет хостел на 158 номеров в здании Никольских рядов).

## Фактор Чемпионата

Именно ЧМ-2018 станет тем драйвером, который окажет на гостиничный рынок максимальное влияние. «На момент проведения Чемпионата мира мы прогнозируем рост числа туристов до 8 млн человек. Это будет абсолютный рекорд для мегаполиса», – говорят в IPG.Estate.

Отельеры, разумеется, рассчитывают заработать на этом событии. «Исходя из уже произведенного бронирования на 2018 год, в этом году средняя цена номера в отелях города выросла на 23%, спрос на номера – на 37%, а доходность номера – на 52%», – говорит Ксения Безбородова из компании Expedia.

«По итогам года, средний тариф на отели города либо сохранится на уровне весьма удачного 2017 года, либо еще вырастет. А загрузка качественного номерного фонда в период матчей может приблизиться к 100%, хотя исторически сред-

ние показатели первых двух месяцев лета были на уровне 84%, что тоже немало», – отмечает Татьяна Веллер из JLL.

«Мы прогнозируем в 2018 году рост стоимости размещения в отелях Петербурга в пределах 10-15%. На ситуацию повлияет не только Чемпионат мира, но также Международный экономический форум, Газовый форум и праздник «Алые паруса», который в этом году пройдет после игры «Бразилия – Коста-Рика», – говорит операционный директор департамента апарт-отелей NAI Besag Анастасия Заболотная.

«Чемпионат даст участникам рынка неплохо подзаработать, но разово. Более интересен для рынка в целом эффект рекламы города, который дает проведение такого массового мероприятия. Его мы почувствуем позже», – считает руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев.

Правда, пока опрошенные отельеры заявили о тревоге по поводу спроса на номера во время Чемпионата со стороны компании «Матч Аккомодейшн» (официальная организация, отвечающая за размещение делегаций, болельщиков и спортсменов мундиала). Он, увы, невысок. «Ждем конца марта, когда будет последний срок отмены официального

бронирования на Чемпионат. И после этого будем сами продавать номера на период мундиала», – сообщили в «Гранд Отель Европа».

## Отели на воде

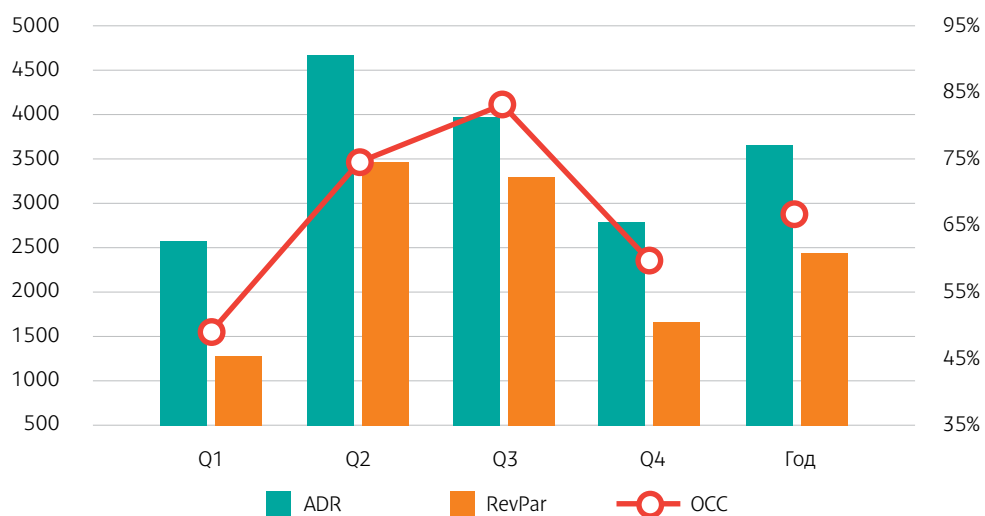
Чемпионат мира заставил власти города задуматься о развитии нового для Петербурга формата гостиниц – о плавучих отелях. В перспективе в городе может появиться несколько таких объектов. В частности, компания «Город на воде» высказала намерение построить три плавучих отеля (класса 3-4 «звезды») в акватории Невы и Большой Невки; совокупный номерной фонд – 320 номеров.

Эксперты рынка согласны, что идея с плавучими гостиницами интересна.

«Крупные отели этого формата в центре города могут нарушить «открыточные» виды. А в удаленных районах их бизнес будет уже сомнителен. Кроме того, набережные города практически не приспособлены для приема значительных потоков туристов со стороны реки. Есть проблемы с парковкой для туристических автобусов и такси. А плюс плавучих отелей в том, что их можно просто и быстро убрать при необходимости», – добавляет Игорь Кокорев из Knight Frank St Petersburg.

## Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга Q1-Q4 в 2017 году

	Q1	Q2	Q3	Q4	Год
ADR	2 582,97	4 670,73	3 990,32	2 791,68	3 670,65
RevPar	1 273,73	3 482,24	3 313,28	1 656,60	2 455,59
OCC	49,31%	74,55%	83,03%	59,34%	66,90%



Источник: Hotel Advisors



Five-star hotel Lotte opened in St. Petersburg city center in May 2017

# Hotels Waiting for World Cup

**Mikhail Svetlov** / In 2017, the St. Petersburg hotel market finally overcame the consequences of the crisis and showed growth in key indicators: quality room supply increased by 3.5%, occupancy rate by 2%, and revenue per available room (RevPAR) by 10%. ➔

Experts predict an increase in hotel prices by 12–15% in 2018 because of the FIFA World Cup.

## Moscow Left Behind

The last year, despite skeptic forecasts, was quite good for hoteliers in St. Petersburg. According to Hotel Advisors, in 2017 the average occupancy rate in the city hotels was 67–69%, which is higher than in 2016. “In some months, we saw a lower occupancy rate as the hotels rose their prices, but this was negligible and did not influence the bottom-line figure,” says Sergey Danilchenko, co-founder and partner at Hotel Advisors.

“In 2017, seven million tourists visited St. Petersburg. In truth, the total number of guests decreased in the beginning of the high season. But the matches of the FIFA Confederations Cup held in our city attracted about 300 thousand guests and somewhat balanced the figures,” say experts from IPG.Estate.

The demand for hotel rooms was particularly high during winter holidays and even exceeded market expectations. “The average occupancy rate was 65% (usual New Year holiday figure is 45–55%), while prices grew by 8%,” says Sergey Danilchenko.

For many hoteliers, though, the occupancy rate was of secondary importance: they focused more on its quality by increasing the prices. As a result, in some segments the average room price almost equaled that in

Moscow. In the luxury segment the average price—for the first time in history—exceeded the Moscow indicator.

“While in St. Petersburg in 2017 the average price of luxury rooms reached 18.5 thousand rubles, in Moscow it was only 18.2 thousand rubles,” says Tatiana Veller, Head of Hotels & Hospitality at JLL.

According to JLL, the highest growth (the same as in 2016) was observed in the mid-segment (three- and four-star hotels). “The average price has grown by 16% against the last year and amounted to almost 3.5 thousand rubles. As a result, the segment demonstrated the highest RevPAR growth, by 11.7%,” states Tatiana Veller.

Hotel Advisors report that in 2017 the price per room across the city increased by 9% (up to 3.67 thousand rubles), while the RevPAR indicator (average hotel one-day revenue per room) increased by 11% (up to 2.5 thousand rubles).

## New Rooms

Steady demand for hotel rooms and growing hotel business efficiency are attracting new market players. Following the results of 2017, the total quality room supply in St. Petersburg reached 17.3 thousand rooms (according to IPG.Estate).

In March 2017, hotel Hilton Saint Petersburg ExpoForum opened, offering 169 rooms to its guests. In July, two more hotels obtained

permits to operate: Kostas on 2, Professora Ivashentsova street (137 rooms) and Lotte on Antonenko lane (154 rooms).

“Over the last year, the quality room supply in the city increased by 3.5%,” reports Evgenia Tuchkova, Associate Director of Business Development at Consulting Department of Colliers International in St. Petersburg.

In addition to branded international hotels, budget local chains contributed to room supply growth. These are Friends (Friends on Fontanka) and Station (Station Hotel S13 and Station Premier S10), as well as proprietary hotels such as Dashkova Residence, Shouyuan, Akyan, Gamma designer hotel and Wynwood loft-hotel in the historical center of St. Petersburg.

According to Maris, the total number of new rooms in 2017 exceeded 800. “Four-star hotels provided 52.1% of the new rooms, while three-star and five-star hotels provided 30.9% and 17% respectively,” report experts at IPG.Estate.

According to forecasts, in 2018 (before the World Cup), between 800 and 1000 new quality rooms will be marketed. Particularly, Intercontinental Hotels Group with its 244-room Holiday Inn Express Sadovaya (the first branded economy class hotel in the city) and new to the market MEININGER Hotels with a 158-room hostel at Nikolskoye Ryady will expand the international hotel supply.

“This proves that the market is robust,” states Evgenia Tuchkova.

## World Cup Factor

The World Cup 2018 will be the primary driver of the market growth. “We predict an increase in the tourist influx up to 8 million guests during the World Cup. This will be an all-time city record,” say experts at IPG.Estate.

No need to say that hoteliers are expecting to profit from the event. “Judging by the current booking figures for 2018, the average room price across the city has increased by 23%, demand for rooms by 37%, and the revenue per room by 52%,” says Ksenia Bezborodova from Expedia.

“Following the results of the year, the average room price will either remain at the level of the very profitable 2017, or grow higher. The quality hotel occupancy during the championship may get close to 100%, though average figures of the first two summer months are usually about 84%, which is a high rate, too,” says Tatiana Veller from JLL.

“We predict that in 2018 room prices will grow by 10–15% across St. Petersburg hotels. Not only will the World Cup have an impact

on the market, but also the International Economic Forum, the Gas Forum and the Scarlet Sails festival that this year takes place after the match Brazil vs. Costa-Rica,” says Anastasia Zabolotnaya from the Apart-Hotel Department of NAI Becar.

“The World Cup is a one-time profit opportunity. The promotional effect from this huge-scale event is more promising. We will observe it later,” believes Igor Kokorev, Head of Consulting Department at Knight Frank St Petersburg.

However, the surveyed hoteliers expressed concerns relating to demand for rooms from Match Accommodation (the official organization in charge of accommodation for delegations, fans and sportsmen during the World Cup). Alas, it is not high. “March is the last month to cancel official booking for the period of the World Cup. After this, we ourselves will sell rooms for the period,” say representatives of Grand Hotel Europe.

“As for my hotel, Match Accommodation has already canceled fifty percent of their reservations. If the situation in other hotels is the same, we can expect price drop due to availability of a big number of rooms right before the World Cup. The worst scenario is 30–40% decrease against the plan. This, of course, may spoil the party for hoteliers,” shares his concerns Yunis Teimurkhanly, owner of Helvetia.

## Floating Hotels

The World Cup has stimulated city authorities to consider a new format of hospitality services, floating hotels. In the future, a few such objects may be built in the city. Particularly, developer Gorod Na Vode (City on Water) expressed the intention to build three floating hotels (three and four stars) in the water area of the Neva and the Bolshaya Nevka. The total number of rooms is expected to be 320.

Market experts agree that the idea of floating hotels sounds interesting. But its implementation requires thorough planning.

“Big hotels of such format in the city center are a threat to the ‘postcard’ sights. While in the remote city districts they may be loss-making. Also, the embankments of the city are poorly suited to receive high tourist traffic from the river. There is no parking space for tourist buses and taxis. On the plus side, you can easily relocate a floating hotel when necessary,” adds Igor Kokorev from Knight Frank St Petersburg.

“There are some operators specializing in floating hotels around the world, but none in Russia. And so far, they have not shown any interest in our country,” concludes Tatiana Veller from JLL.

## St. Petersburg hotels operating indicators Q1–Q4 in 2017

ADR, all St. Petersburg hotels, Q1–Q4					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Year
2017	2,582.97	4,670.73	3,990.32	2,791.68	3,670.65
2016	2,499.86	4,189.22	3,546.20	2,717.85	3,364.67
2017/2016	83.11	481.51	444.13	73.83	305.99
2017/2016, %	3.32%	11.49%	12.52%	2.72%	9.09%
RevPar, all St. Petersburg hotels, Q1–Q4					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Year
2017	1,273.73	3,482.24	3,313.28	1,656.60	2,455.59
2016	1,200.91	3,090.50	2,922.35	1,558.71	2,213.72
2017/2016	72.82	391.73	390.93	97.89	241.87
2017/2016, %	6.06%	12.68%	13.38%	6.28%	10.93%
Occupancy, all St. Petersburg hotels, Q1–Q4					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Year
2017	49.31%	74.55%	83.03%	59.34%	66.90%
2016	48.04%	73.77%	82.41%	57.35%	65.79%
2017/2016, pp	1.27%	0.78%	0.62%	1.99%	1.10%
2017/2016, %	2.65%	1.06%	0.76%	3.47%	1.68%

\* The data includes tax and excludes breakfast  
Source: Hotel Advisors

# Мария Голубева: «Удовлетворена репутацией нашей компании»

**Татьяна Крамарева** / Самым важным достижением за три года существования компании «Балтийский Заказчик» ее управляющий партнер Мария Голубева считает независимость. По ее мнению, это дает возможность наиболее качественно представлять интересы любого заказчика – и коммерческого, и государственного. ➔

– **Ваша компания зарегистрирована в 2014 году. Насколько сложно было войти в рынок в условиях экономического кризиса и чего за это время удалось достичь?**

– Вынуждена напомнить, что в конце 2013 года я покинула группу компаний «Единые решения», основав с партнерами новую компанию – ООО «Балтийский Заказчик», которая сконцентрировалась именно на службе заказчика. Главной задачей было исключить любую заинтересованность и зависимость от собственно проектирования и строительства. Для нас главное – полноценное представление интересов заказчика. Именно поэтому у нас за три года выстроилась очень хорошая работа с органами исполнительной власти.

Кроме того, у нас сейчас достаточно много контрактов с крупными застройщиками. К примеру, мы отработали три контракта с Glorax Development, в том числе на намывной территории. У нас два контракта с «РосСтройИнвестом». У этих компаний свои разработчики, но нет службы, которая занялась бы администрированием, составила правильную «дорожную карту», предложила варианты решения сложных и нестандартных задач.

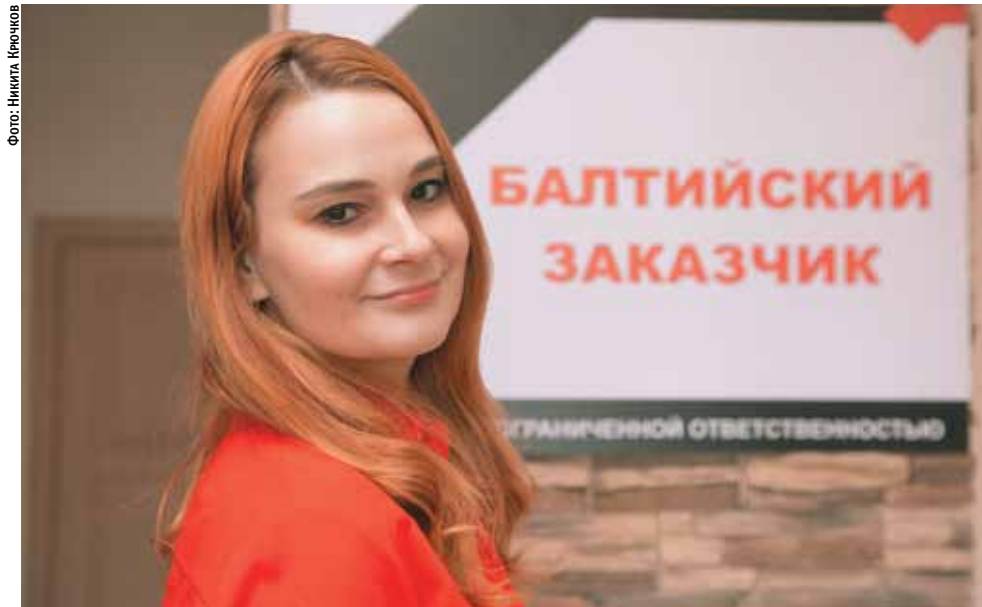
Очень часто с нами заключают краткосрочные договоры только для того, чтобы мы написали правильный сценарий, разобрались в вопросе и сделали «дорожную карту», по которой десятки сотрудников этой компании будут работать следующие два года. Это, например, «дорожные карты» на стадии градостроительства (в нашей компании сложилось целое направление, которое занимается именно градостроительной документацией, «урбанистикой» с точки зрения сопровождения проектов, принятия правильных, с нормативной точки зрения, комплексных решений). Отдельно выстроилась целая линия по сопровождению, администрированию, интегрированию сложного технологического проектирования. В частности, за 2017 год мы отработали четыре технологически сложных медицинских объекта.

Проблему представляет собой недопонимание между инвестором, собственником – и подрядчиком, исполнителем. Порой есть гигантская разница между тем, как собственник и инвестор формулирует задачу, и тем, как ее слышат и начинают потом выполнять. Исполнителям необходимо «перевести» задачу, поставленную заказчиком, и объяснить, какие действия пошагово надо выполнять для ее реализации.

А в работе с инвестором, собственником – важно обосновать отчеты исполнителя и (или) объяснить, что он имеет в виду.

Благодаря тому, что мы независимы, мы можем концентрироваться не на процессе, а на результате. Кому-то выгодно работать два-три года на каком-то проекте. А у нас всегда есть конкретные реперные точки – желаемые результаты, на которые мы работаем. Неинтересно рассказывать, что «Балтийский Заказчик» несколько лет занимается каким-то процессом. Интересно рассказать, что конкретно сделала компания за три года.

– **Вы работаете преимущественно с коммерческими заказчиками или с бюджетными?**



– Мы представляем интересы государственного заказчика по целому ряду контрактов. Мы помогаем своим опытом там, где очень серьезные бюджетные процессы сталкиваются с коммерческими процессами.

– **Всегда ли удается согласовать интересы бюджетного заказчика и коммерческого исполнителя?**

– Нет, не всегда. Есть объекты, по которым мы дошли до претензионной работы, до включения в реестр недобросовестных поставщиков. У госзаказчиков из-за сложной бюрократической системы бывают проблемы с предоставлением мотивированных отказов, с приемкой объектов. Но мы эти пробелы заполняем, чтобы у заказчика всегда была правильная, хорошая позиция. Интересы заказчика состоят в том, чтобы достичь какого-то результата. Если это возможно, мы этого достигнем. Если понятно, что в конкретном случае добиваться этого бесполезно, то надо болезненно и правильно организовать смену подрядчика: с консервацией объекта при необходимости, с передачей дел новому подрядчику и т. д.

– **Имеет ли значение характер самих объектов? Или Вам все равно, какие объекты администрировать?**

– Все объекты нужны, мы всех заказчиков уважаем. Но, действительно, бывают вдохновляющие проекты – как, например, намывная территория. Или очень интересный проект в Петергофе, где мы столкнулись с давно существующей застройкой, абсолютно не соответствующей нормам. Люди там живут, но узаконить эти объекты нельзя. Нам предложили включиться в рабочую группу, чтобы разработать «дорожную карту» для приведения построенного в соответствие с нормативной базой.

Почему так популярны «дорожные карты» или сценарии? Потому что действительно важно все расписать. Раньше казалось, например, что в России невозможно работать в программе управления проектами (например, простейших Microsoft Project или Oracle Primavera). Потому что нет связей, последовательности, логики. Это неправда. Благодаря «дорожным картам» они есть.

Есть такое замшелое мнение, что коммерческий заказчик, технадзор или, того

хуже, заказчик государственный – это враги, с которыми в процессе строительства надо бороться. Ничего подобного! Ни у кого нет задачи «завалить» стройку. Стройнадзор, заказчик – так же заинтересованы в результате, как и подрядчик. Только к этому результату предъявляются очень жесткие требования. И получается, что большая часть работы у нас даже не техническая, а лежит в области конфликтологии, а также в системах передачи информации и формирования промежуточных целей.

Сказывается разница менталитетов у представителей разных поколений. Производители работ, начальники участков на крупных объектах – как правило, все взрослые. Прошедшие еще советскую профессиональную школу. Крупные девелоперы, топ-менеджеры – молодые люди в возрасте от 35 до 45 лет.

– **А Вы себя в таком окружении чувствуете молодой или взрослой?**

– Конечно, молодой! Прежде всего, потому что я продолжаю учиться. Хотя работаю в строительстве уже 17 лет. Так что, когда у меня спрашивают, застала ли я на посту главного архитектора города Александра Викторова, отвечаю, что мое профессиональное общение с архитектурными кругами города началось еще тогда, когда главным архитектором был Олег Харченко.

А вообще, очень плохо, что новейшую историю архитектуры Петербурга и нормативных изменений нигде не преподают. Есть классика, есть существующая нормативная база. Но приходят к нам на практику выпускники ГАСУ с хорошим образованием и знанием актуальной нормативной базы и совершенно теряются, потому что не могут увязать то, что было совсем недавно, с тем, что есть сегодня. Поэтому на старте практики они должны изучить, как и что менялось в строительстве за последние 20 лет, начиная с функций Госстройнадзора и заканчивая порядком предоставления участков.

– **Что стало самым мощным драйвером развития новой компании на старте?**

– Безусловно, сама команда. Когда ты работаешь пусть даже топ-менеджером в какой-то структуре, ты знаешь, что за твоей спиной есть совет директоров,

и за самые-самые важные решения ответственность можно переложить. Или выполнять чьи-то решения, дистанцируясь от них. В компании, которую создаешь ты сам, такое невозможно. Когда мы начали работать сами на себя, сначала все было на энтузиазме, на общении. Никто не будет работать с фирмой-однодневкой или с новой компанией, созданной неизвестно кем. Нам надо было напомнить о себе, создать репутацию уже независимой команде. Сейчас этот этап пройден. Нас знают лично и как специалистов, и как представителей компании «Балтийский Заказчик» – и мы этим очень удовлетворены.

– **Какие стратегические цели перед собой ставите? Что сегодня для Вас ориентиры?**

– За последние два года у нас сформировалось, исходя из потребностей заказчиков, три направления работы и один вид услуг. Первое направление – градостроительство и урбанистика, наиболее масштабное и востребованное. Второе направление – это интеграция и администрирование на стадии проектирования сложных объектов, в том числе медицинских. Нам хочется и дальше этим заниматься. Мы считаем, что объекты, по которым мы уже отработали, получились настолько хорошими, что грех это направление не развивать. Третье направление – сопровождение стройки с точки зрения заказчика, обособленно от подрядчика, субподрядчика и т. д.

А вид услуг, о котором я упомянула, – это составление сценариев и «дорожных карт» для заказчиков, инвесторов, да и для подрядчиков тоже. Потому что люди приходят с исходниками, идеями. Мы пытаемся сформулировать, чего же заказчики хотят и как это реализовать. А уж исполнять разработанные «дорожные карты» потом может кто угодно.

И конечно, сколько лет я работаю, а чувство эйфории, если хотите, при виде гигантского здания, которое ты полтора-два года назад придумывал на бумаге, перекрывает все минусы и сложности работы в строительстве. Мне кажется, это никогда не надоест.

**Некоторые объекты, выполненные в 2017 году с участием ООО «Балтийский Заказчик»**

Golden City, мультиформатный комплекс

Подпорожский механический завод (АО «ТРЕСТ ГИДРОМОНТАЖ»)

Комплексное освоение территории, ограниченной пр. Маршала Блюхера, Лабораторным пр., Бестужевской ул., перспективным продолжением Бестужевской ул., Кушелевской дорогой

Проектирование строительства ГБУЗ ЛО «Подпорожская межрайонная больница»

Спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном (Приозерский район Ленобласти)

Крытый корт для городского спорта (Приозерский район Ленобласти)

Многофункциональный стационар «Мать и дитя»

Медицинский центр «XXI век»

ГБУЗ ЛО «Тосненская клиническая межрайонная больница»

Многофункциональный комплекс в Калининском районе Санкт-Петербурга для «Охта Групп»

СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ



**ХVIII ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**29 марта 2018 года**

Большой Аукционный зал Фонда имущества Санкт-Петербурга  
(переулок Гривцова, д. 5)

**Начало в 11.00**

Регистрация участников с 10.00

Партнеры:

- Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**
- Официальный информационный партнер: **НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО**
- Генеральный интернет-партнер: **Кто строит.ru**
- Стратегический партнер: **ССТ**

Участие в работе конференции бесплатное

Предварительная регистрация участников, дополнительная информация – в дирекции Союза: (812) 570-30-63, 714-23-81, ssoo@stroysoyuz.ru

[www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru)

6+

**WorldBuild St. Petersburg InterStroyExpo**



Самая крупная на Северо-Западе России выставка строительных и отделочных материалов

**17–19 апреля 2018**

Санкт-Петербург  
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Одновременно состоится Международная выставка предметов интерьера и декора Design&Decor St. Petersburg

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН ИНФО**

Получите электронный билет [worldbuild-spb.ru](http://worldbuild-spb.ru)

12+

**ЖДИТЕ!**

Санкт-Петербург

**ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ**

[WWW.Y-EXPO.RU](http://WWW.Y-EXPO.RU)

**2018**

**30 марта - 1 апреля**

**ЭКСПОФОРУМ**

Организатор – ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»  
Тел.: +7 (812) 324-70-05

0+

- ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
- ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
- ЗАРУБЕЖНАЯ И КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ДИЗАЙН И ИНТЕРЬЕР ДОМОВ И КВАРТИР

Официальный спонсор Ярмарки недвижимости: **УНИСТО Петросталь**

Партнер Ярмарки недвижимости: **МЕТРЫ**

Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости: **Петербургская Недвижимость**

Эксперт по инвестициям: **becar 25+**

**КРУГЛЫЙ СТОЛ СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

**«ПАРКИНГ – КАК ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ И ИНВЕСТИЦИЙ»**

30 МАРТА | 13:00–14:00 | РЕГИСТРАЦИЯ: [REKLAMA@ASNINFO.RU](mailto:REKLAMA@ASNINFO.RU)

**ТЕМЫ:**

- Законодательство о паркингах. Новые инициативы.
- Порядок оформления машино-места в собственность. Документы для регистрации машино-места.
- Спорные вопросы регистрации машино-места как самостоятельного объекта недвижимости. Случаи отказа в регистрации.
- Оформление права собственности на машино-место и налог на имущество.
- Делает ли изменение статуса машино-места этот сегмент рынка недвижимости более привлекательным для инвестиций?
- Стоимость машино-мест, спрос, специальные предложения от застройщиков.

К участию приглашаются специалисты Росреестра Санкт-Петербурга, Ленобласти, ГУП «ГУИОН», руководители компаний-застройщиков, кадастровые инженеры, представители банков, предлагающих ипотеку на паркинги

16+

КВЦ «Экспофорум» павильон G, зал 2  
Выставка «ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ»



**PRIME**  
RESIDENCE

# АПАРТАМЕНТЫ У НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА

(812) **325-00-00**  
[www.prime-residence.ru](http://www.prime-residence.ru)



АПАРТАМЕНТЫ  
ОТ **3,8**  
МЛН РУБ.



**КЛЮЧИ В ЭТОМ ГОДУ!**

- 200 метров от Невского проспекта
- Подземный паркинг
- Фитнес-клуб
- Служба ресепшн, охрана, видеонаблюдение
- Профессиональная управляющая компания
- Полная отделка и мебель

**ИНВЕСТИРУЙ  
ИЛИ ЖИВИ!**



Санкт-Петербург, Литейный ул., 43/12, литер А,  
Этаж: Бесцокольный. Застройщик: ООО «Исток».  
С проектной декларацией и разрешениями на  
строительство можно ознакомиться на сайте  
застройщика: [www.istok-spb.ru](http://www.istok-spb.ru). Все размещен-  
ные на сайте сведения носят исключительно инфор-  
мационный характер и не являются публичной  
офертой, юридическая ответственность ЮРФЕ.