



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

События

У пересечения Шафировского и Индустриального проспектов построят новый жилой район для 5 тыс. человек.

**«Ручьи» прирастут
жильем, стр. 2**



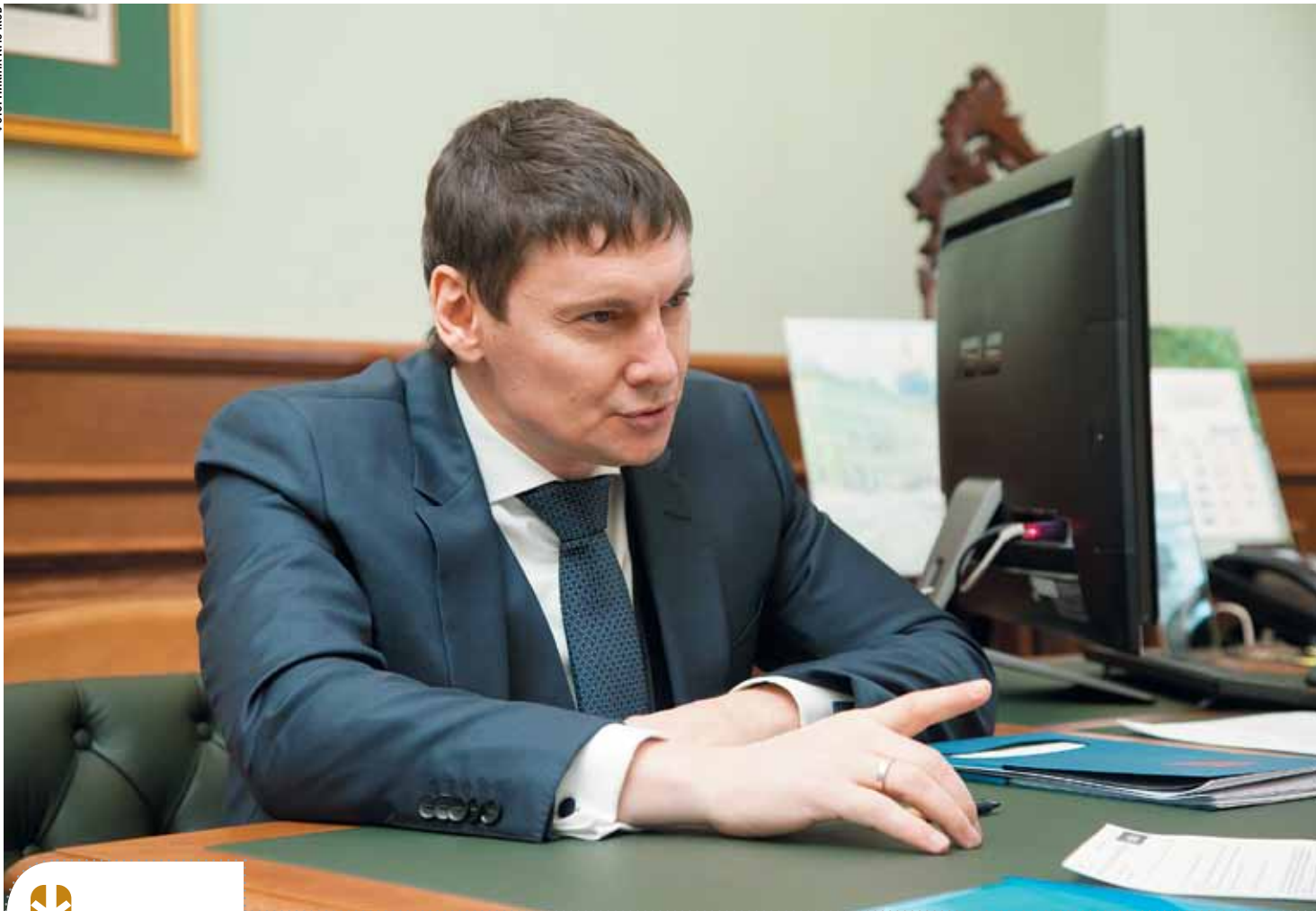
События

Фонд Morgan Stanley изучает возможность продажи торгово-развлекательного комплекса «Галерея» в Петербурге.

**Купи-продай
по-американски, стр. 3**



Фото: Никита Крючков



Алексей Золотов: «Приоритетом является право граждан на комфортное проживание»

Руководитель Рабочей группы «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства» Алексей Золотов рассказал о предлагаемых поправках в 214-ФЗ. (Подробнее на стр. 6-7) ➔

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ



InterStroyExpo
WorldBuild St. Petersburg

17-19 АПРЕЛЯ 2018

КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

АСН **ИНФО**
Агентство строительных новостей

РЕКЛАМА

✓ ЗА ПРАКТИЧНОСТЬ

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ-КОМПЛЕКС

**КВАРТИРЫ
С ПОЛНОЙ
ОТДЕЛКОЙ**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
ПР. ГЕРОЕВ/ЛЕНИНСКИЙ ПР.

БФА **ИНВЕСТИМЕНТЫ**

+7 812 611 0550
ognizaliva.ru

Застройщик ООО «Огнيزалива» проект №3 214. Подробная информация и проектная декларация на сайте www.ognizaliva.ru

РЕКЛАМА

Заказчик. Застройщик. Инвестор.

КапСтрой
строительная компания

РАСПРОДАЖА КВАРТИР

в связи со сдачей дома

Лесная

92-555-92

РЕКЛАМА

ЖБИ 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

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проект, которому нет равных!

Квартиры
на любой вкус!
• в готовом доме
• в строящихся домах

670-01-01
www.otdelstroy.spb.ru

Застройщик ООО «Отделстрой»
Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

РЕКЛАМА

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 Бортникова,
Елена Савоскина, Майя Сержантова
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru



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. Материалы, размещенные в рубриках «Объект», «Точка зрения», публикуются на правах рекламы.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специвыпуски – по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 30
Подписано в печать по графику 23.03.2018 в 17:00
Подписано в печать фактически 23.03.2018 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



Владимир Григорьев, главный архитектор Петербурга:

«Архитектура After Belonging ожидает человечество, когда люди отрешатся от принадлежности к чему-либо или кому-либо. На мой взгляд, для Петербурга это достаточно отдаленная перспектива».

Подробности на стр. 12-13



Цифра номера

10,6 млрд

рублей – долг петербургских УК перед ресурсоснабжающими организациями

Подробности на стр. 11

«Ручьи» прирастут жильем

Михаил Светлов / На земле бывшего совхоза «Ручьи», у пересечения Шафировского и Индустриального проспектов, построят новый жилой район для 5 тыс. человек. Проект реализует компания «Менеджмент Проекты Инвестиции». ➔

Новый жилой квартал может появиться в Красногвардейском районе Петербурга, у развязки Шафировского и Индустриального проспектов. Проект на суд комиссии по землепользованию и застройке Петербурга представил собственник земли – ООО «Менеджмент Проекты Инвестиции». Компания принадлежит четырем физлицам. Один из ее собственников – Руслан Гайсин – раньше был топ-менеджером девелоперского подразделения ХК «Фаз-тон», а в последние годы занимается строительством загородной недвижимости. В собственности ООО «Менеджмент Проекты Инвестиции» с 2016 года находятся четыре участка бывшего совхоза «Ручьи», площадью 20 га. Эта земля предназначена для строительства коммерческой недвижимости, но условно разрешенный вид ее использования – жилье. Здесь собственник планирует построить 131 тыс. кв. м жилья с социальной инфраструктурой – школой и двумя детсадами. Чиновники согласовали проект, выдвинув одно условие – построить на участке и поликлинику.

По оценке руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге

Владислава Фадеева, стоимость участка под застройку в нынешней рыночной ситуации составляет 1,3-1,5 млрд рублей. «А общий объем инвестиций в строительство квартала можно оценить в 7-8 млрд рублей», – говорит он.

К плюсам района застройки эксперты относят близость участка к КАД. А к минусам – удаленность от метро (станция «Ручьи» заявлена, но с неясным сроком реализации), промышленное окружение и высокую конкуренцию застройщиков жилья в этом районе.

«Участок находится внутри оживленной транспортной развязки, напротив крематория, в окружении преимущественно индустриальной застройки. В пешеходной доступности нет объектов инфраструктуры. Жилой район будет значительно удален от метро. А один из основных его конкурентов – квартал «Цветной город» от «Группы ЛСР» (это более 3 млн кв. м жилья в перспективе). В качестве конкурентов можно назвать и комплексы, массово возводимые в районе пр. Маршала Блюхера, которые находятся в более выигрышной локации», – резюмировала

руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко.

По этой причине эксперты не ждут высоких цен в новом проекте на старте. «Цена квадрата на начальной стадии может составить 75-80 тыс. рублей за 1 кв. м», – полагает директор АН «Метры» Андрей Вересов. А Светлана Московченко считает, что цены будут даже ниже – на уровне 60-65 тыс. рублей за «квадрат».



Всего по данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в Красногвардейском районе Петербурга сейчас возводится 11 жилых комплексов (без учета новых очередей в уже строящихся объектах) общей площадью 495,7 тыс. кв. м. В продаже находится 213,2 тыс. кв. м жилья (или 4% от общего предложения в Петербургской агломерации). «Средняя стоимость «квадрата» массового сегмента жилья при стопроцентной оплате в этом районе составляет 86,1 тыс. рублей, что на 11,7% ниже среднего городского уровня», – говорит руководитель центра Ольга Трошева.

Задачи нового архитектора

Мария Мельникова / Бывший начальник отдела архитектуры Приозерского района Ленинградской области Михаил Киреев занял пост главного архитектора региона. В минувший понедельник был его первый рабочий день. Он рассказал «Строительному Еженедельнику», что главная его задача – повышение комфорта жизни в регионе.

Несмотря на то, что на ниве архитектуры в Ленобласти Михаил Киреев трудится с 2006 года, для рынка он – человек новый, как показал опрос «Строительного Еженедельника». К тому же девелоперы до сих пор до конца не понимают, за что отвечает главный архитектор Ленобласти, а за что – глава Комитета по архитектуре и градостроительству (КАГ). «Разделение главного архитектора и главы КАГ – новация для нашего региона, поэтому пока не совсем понятно, кто будет влиять на работу строительной отрасли активнее. Впрочем, влияние архитектора должно быть сильным, так как в Ленобласти есть исторические города, которые надо сохранить», – сообщил координатор НОСТРОЙ по СЗФО Георгий Богачёв. – Это правильное разделение,

Фото: Никита Крючков



ведь архитектор – это человек творческий, а чиновник должен быть хорошим управленцем. Эти качества редко соединяются в одном человеке». Одной из главных своих задач г-н Киреев считает обеспечение условий комфортной жизни для граждан, проживающих на территории региона: «В Ленинградской области должна реализовываться внятная градостроительная политика. Так сложилось, что активнее всего застраиваются районы, расположенные возле КАД, что приводит к определенным проблемам, – сообщил Михаил Киреев. Мы живем в условиях рыночной экономики, но надо все же думать

застройщику не только о квадратных метрах и о прибыли, но и о том, где местные жители будут лечиться, работать, отдыхать, заниматься спортом. Новый главный архитектор Ленобласти не разделяет мнение тех, кто думает, что комфортная жизнь может быть только в больших городах: «Я сам из небольшого города, долгое время жил в Приозерске, где многое было в пешеходной доступности. И сейчас, передвигаясь по петербургским пробкам, я по нему скучаю», – поделился он впечатлениями. Чиновник напомнил, что Президент РФ Владимир Путин в своем послании Федеральному Собранию говорил о необходимо-

сти развивать города и поселки. «И очень важно, что об этом с глубоким пониманием вопроса сказал в своем обращении лидер страны. Планировать градостроительное развитие территорий и строить надо так, чтобы и жить, и работать, и отдыхать можно было в одном месте», – сообщил г-н Киреев. Этой тенденции сопутствует политика и региональных властей. «По поручению губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко в каждом городе регионального значения прошли открытые конкурсы по благоустройству с участием жителей этих городов. Правительство РФ в рамках федеральной программы каждый год, в течение пяти лет, намерено выделять средства на благоустройство общественных территорий по всей стране, и города Ленобласти могут рассчитывать на серьезную финансовую поддержку», – напомнил чиновник. Отметим, что уникальность позиции главного архитектора еще и в том, что, по сути, он находится в двойном подчинении: по административной части перед председателем отраслевого комитета, а по архитектурной – подчиняется главе региона. Михаил Киреев уверяет, что готов и к этому: «Меня это не смущает».

Купи-продай по-американски

Михаил Светлов / Американский фонд Morgan Stanley изучает возможность продажи торгово-развлекательного комплекса «Галерея» в Петербурге. И в ближайшее время, по данным участников рынка, закроет сделку по покупке ТК «Невский центр» на площади Восстания. ➔

О том, что фонд Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF) VII изучает возможность продажи ТРК «Галерея» в Петербурге, на прошлой неделе сообщили «Ведомости» со ссылкой на консультантов. Фонд владеет активом с 2012 года. ТРК был куплен за 1,1 млрд долларов у его создателя – компании Meridian Capital, которая вложила 380 млн долларов в центр на месте «ямы» у Московского вокзала. По данным источников, ставка капитализации в этой сделке составила 9%. Morgan Stanley потратил на сделку чуть больше четверти от суммы в 4 млрд долларов, которой располагал на тот момент. Предполагалось, что инвестиции окупятся за 7-9 лет.

Сделка по продаже ТРК «Галерея» стала самой крупной в российской истории ритейла. И рекорд до сих пор не побит.

Пятиэтажный торговый молл общей площадью 93 тыс. кв. м – один из самых крупных торговых объектов города. Он включает 250 магазинов, развлекательные центры, рестораны, многозальный кинотеатр и парковку на 1200 машин. Расположен комплекс в самом центре Петербурга – на пересечении Лиговского и Невского проспектов, рядом с Московским вокзалом.

Одной из причин, побудивших фонд Morgan Stanley задуматься о продаже «Галереи», эксперты называют скорую

Фото: Никита Крючков



ТРК «Галерея» – один из самых крупных торговых объектов города

покупку тем же фондом соседнего ТРК «Невский центр» – прямого и ближайшего конкурента «Галереи». О том, что сделка по «Невскому центру» находится в финальной стадии, «Строительному Еженедельнику» сообщили несколько источников на рынке. Называют даже предполагаемую сумму сделки – 10-12 млрд рублей.

«Невский центр» – последний актив российской недвижимости в портфеле финской Stockmann Group. Комплекс был открыт в 2010 году. Общая площадь 9-этажного здания составляет 91 тыс. кв. м (арендопригодная – 45 тыс. кв. м). Два верхних этажа занимают офисы класса А, а под зданиями находится

трехуровневый паркинг на 550 автомобилей. Якорным арендатором является универсам Stockmann.

Впервые о намерениях продать «Невский центр» собственник объявил в ноябре 2012 года. Тогда стоимость актива эксперты оценивали в 500 млн долларов. Но финская компания изменила планы, поскольку рентабельность комплекса после частичной смены арендаторов улучшилась. А с ноября 2016 года комплекс снова оказался в активной продаже.

«Оба актива – и «Галерея», и «Невский центр» – достаточно привлекательны. У них великолепная локация, большой покупательский поток, высокие ставки по аренде», – говорит коммерческий директор ГК Docklands development Екатерина Запорожченко.

«Но найти «длинные деньги» для покупки и одного, и другого актива будет тяжело – инвесторов, которые готовы вкладываться в приобретение подобных объектов, мало – и они не в России. А западные фонды не рискуют, боясь оказаться под санкциями», – считает исполнительный директор ГК «С.Э.Р.» Павел Бережной.

«Рынок Петербурга сегодня очень интересен инвесторам как локальным, так и крупным западным инвестфондам, так как предлагает активы с хорошей доходностью. Если до последнего кризиса инвесторы прежде всего фокусировались на активах в Москве как наиболее доходных, то сегодня по этому параметру они нередко проигрывают на 1-2% объектам в Петербурге. Если в столице в экспозиции находятся объекты со ставками капитализации менее 10%, то на петербургском рынке встречаются предложения с двузначной доходностью при сопоставимом качестве», – говорит директор департамента инвестиций Colliers International в Санкт-Петербурге Анна Сигалова.

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

фирма

СЕВЗАП

МЕТАЛЛ

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ

МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ

ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ,

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА

www.szmetal.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ «ННЭ»

От проекта до объекта!

Услуги полного цикла

Экспертные решения

Надежность

Ответственный подход

Гарантия результата

(812) 233-33-66

www.nnexp.ru

«Леноблводоканал» усреднит тарифы

Мария Мельникова / Усреднить тарифы на тепло и воду во всех районах Ленинградской области можно будет только после появления единых ресурсоснабжающих предприятий. Однако усреднить не значит сделать равными. К такому выводу пришли участники очередного заседания Совета новостроек Ленобласти. ➔

Вопрос неравенства тарифов в Ленинградской области стоит весьма остро. В частности, жители Бугров не понимают, почему в Петербурге, где поселок закупает воду, горожане платят 27,99 рублей за кубометр, прочие потребители – 30,69 рублей, тогда как в поселке со всех берут 41,6 рублей. Подобное есть и в других районах Ленобласти, и не только с водо-, но и с теплоснабжением.

Власти Ленобласти проблему не отрицают и уже с ней борются. Как сообщил заместитель председателя Правительства региона Михаил Москвин, исторически сложилось так, что за распределение водо- и теплоснабжения в Ленобласти отвечало множество компаний – в то время как в Петербурге действовали единые структуры. В результате в 47-м регионе стоимость тепла и воды значительно разнится в зависимости от района, тогда как в городе действует единый тариф. Естественно, все это не может вызывать понимания у местных жителей, особенно если платить приходится больше, чем соседям.

Кроме того, на тарифы в Ленобласти влияет фактор близости соответствующей инфраструктуры в регионе. «Например, в Сосновом Бору есть атомная электростанция, поэтому там бросовая цена на тепло – 900 рублей за 1 Гкал. В районах, где нет своей угольной станции, тарифы доходят до 2 тыс. рублей за 1 Гкал. После появления единой компании цены на

Фото: Никита Нерочков



Стоимость тепло- и водоснабжения в Ленобласти значительно разнится в зависимости от района

тепло в Сосновом Бору немного вырастут, а в других районах – немного упадут», – сообщил Михаил Москвин.

В конце 2015 года губернатор Ленобласти Александр Дрозденко подписал законопроект «О перераспределении полномочий в сфере водоснабжения и водоотведения между органами государственной власти и органами местного

самоуправления поселений Ленинградской области». И уже 29 марта 2016 года в регионе появилось государственное унитарное предприятие «Водоканал Ленинградской области» («Леноблводоканал»), которое теперь отвечает за водоснабжение и канализование во всем регионе. Как сообщил заместитель генерального директора «Леноблводоканала»

по работе с органами власти и административным вопросам Сергей Морозов, на данный момент предприятие работает в пяти районах: Бокситогорском, Сланцевском, Приозерском, Волховском и Тихвинском. «К концу 2020 года мы охватим всю область. У нас есть соответствующая "дорожная карта"», – сообщил он.

Михаил Москвин отметил, что «Леноблводоканалу» необходимо консолидировать в своих руках более 150 «Водоканалов» по всем 17 муниципальным районам и Сосновоборскому городскому округу, а это процесс не быстрый. «После распада СССР часть государственного имущества в виде скважин, насосных станций и прочего досталась муниципалитетам, другая часть – была приватизирована и оказалась в частных руках. Соответственно, сейчас предприятию необходимо провести обратный процесс – и быстро, к сожалению, этого не сделать. Тем не менее, предприятие есть, оно работает и когда-нибудь охватит всю область», – заверил вице-губернатор.

Впрочем, ни власти, ни «Леноблводоканал» не утверждают, что с 2021 года жители региона будут одинаково платить за потребляемую воду. «Создание единой компании не значит, что будет применяться единый тариф», – пояснила пресс-служба ГУП. «Унификация тарифов когда-нибудь произойдет, но когда, точно сказать невозможно», – добавил Михаил Москвин.

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

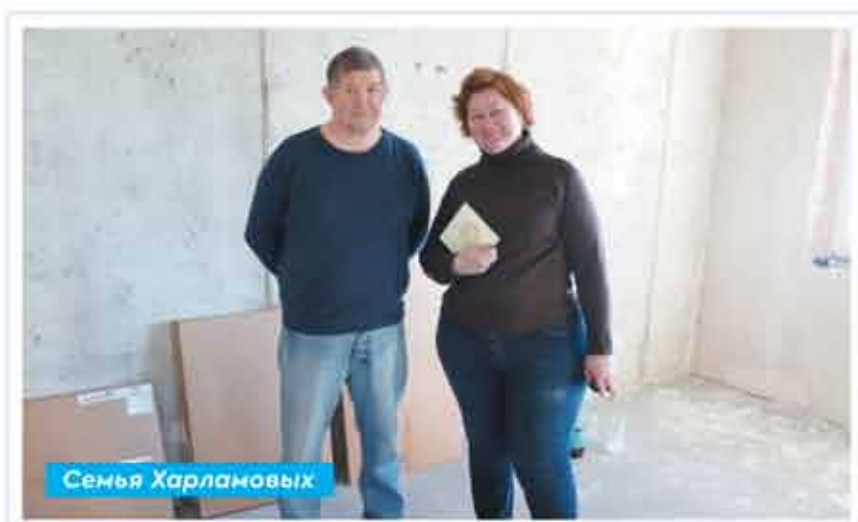
* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЙ КОММЕРСАНТЪ И ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ. РЕКЛАМА.

«Образцовый квартал 2». Сдача на полгода раньше срока.

Для 18 счастливых семей начало этой морозной весны стало особенным. 1 марта им передали ключи от квартир в малоэтажном комплексе «Образцовый квартал 2». Четыре дома на 320 квартир сдали на полгода раньше обещанной даты.

На рынке строящегося жилья Петербурга и ближайшей Ленобласти досрочно вводят дома в эксплуатацию не более 1-3 % застройщиков, подсчитали в консалтинговом центре «Петербургская Недвижимость». Поэтому новоселов, получивших ключи раньше указанной в договоре даты, можно считать счастливицами.

Светлана Харламова 1 марта вместе с мужем получили ключи от своей однокомнатной квартиры на мансардном этаже в ЖК «Образцовый квартал 2». «Мы оформили ипотеку 5 октября 2017 года. Продали свою квартиру, но продолжали жить в ней как квартиросъемщики, – рассказывает Светлана. – По договору сдача дома была запланирована на 3 квартал 2018 года, но мы много читали о застройщике, изучали его репутацию, общались в социальных сетях с жителями первого «Образцового» и пришли к выводу, что дом будет сдан раньше заявленного срока». «Этот застройщик – лучший из тех, с кем нам приходилось взаимодействовать, – продолжает Светлана. – В первую очередь, благодаря менеджерам. Все, с кем мы общались, доброжелательно и подробно отвечали на наши многочисленные вопросы».



Семья Харламовых

Семья Харламовых готова хоть завтра приступить к ремонту новой квартиры и переехать в ближайшие месяцы. «Когда мы приехали сюда в первый раз, сразу поняла, что хочу здесь жить, – говорит Светлана. – Всегда нравилось расположение Пулковских высот, природа вокруг. Понравилось и то, что район малоэтажный». В комплексе «Образцовый квартал 2» каждый новосел получает квартиру с подготовкой под чистовую отделку и может сделать ремонт, исходя из собственных предпочтений. На входе установлена надежная металлическая дверь с замками и глазком. Выполнена внутриквартирная разводка электрических сетей, установлены розетки и выключатели.

В квартирах вместо радиаторов – водяной теплый пол. Такая система позволяет сэкономить на оплате коммунальных услуг до 30%. Комфортную температуру можно регулировать в каждом помещении. Комфорт обеспечивают и двухкамерные стеклопакеты, которые оснащены специальными клапанами для притока свежего воздуха. В результате в квартирах не шумно и не душно.

Кроме того, теплоснабжение домов обеспечивают автономные котельные, установленные на крыше каждого дома. Вода проходит дополнительную очистку – в домах установлены фильтры. Даже самая прихотливая сантехника и бытовое оборудование прослужат дольше обычного.



ЖК «Образцовый квартал 2»

Жилой комплекс «Образцовый квартал 2» включает четырехэтажные дома с мансардами. Здания возведены из монолитного железобетона и кирпича. Высота потолков – 2,75 метров, а в мансарде достигает 4,5 метров. Отдельного внимания заслуживают места общего пользования. Стены отделаны декоративной штукатуркой, полы покрыты экологичным и практичным полимерным покрытием, а лестничные клетки получились светлыми за счет панорамного остекления.

Немногие малоэтажные комплексы могут похвастаться наличием лифтов. Согласитесь, с коляской или с покупками из супермаркета удобнее подниматься на лифте, нежели штурмовать с пакетами в руках лестничные пролеты.

ЖК «Образцовый квартал 2» – часть проекта комплексного освоения территории в Пушкинском районе Санкт-Петербурга «На Царскосельских холмах». Первый объект, построенный в рамках проекта, – бизнес-центр «ПЕРСПЕКТИВА» общей площадью 10 тысяч кв.м. Это современные офисы с высокими потолками, панорамными окнами и бесшумными лифтами. Бизнес-центр «ПЕРСПЕКТИВА» дает возможность жителям Пушкинского и Московского районов работать недалеко от своих домов.

Первым жилым комплексом, построенным в рамках проекта в 2016 году, стал «Образцовый квартал». Он состоит из трех четырехэтажных корпусов и рассчитан всего на 216 квартир. Малоэтажная застройка и невысокая плотность населения дает жителям «Образцовых кварталов» возможность наслаждаться простором, тишиной и покоем.

На придомовой территории еще на нулевом цикле застройщик щедро высаживает крупномерные деревья и кустарники. Внутри дворов – строят спортивные и детские площадки, выкладывает плиткой пешеходные дорожки. Главная идея благоустройства территории – создание безопасной и комфортной среды для жизни и отдыха.



БЦ «ПЕРСПЕКТИВА»

719-19-19 www.devcent.ru

Алексей Золотов:

«Приоритетом является право граждан на комфортное проживание»

Дарья Литвинова / В феврале губернатор Петербурга Георгий Полтавченко подписал обращение в адрес спикера Совета Федерации РФ Валентины Матвиенко с предложениями о внесении в 214-ФЗ поправок, подготовленных Рабочей группой «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». ➔

О сути корректировок и итогах деятельности группы рассказал в интервью «Строительному Еженедельнику» ее руководитель Алексей Золотов, начальник аппарата вице-губернатора города Игоря Албина.

– Алексей Александрович, чем была обусловлена необходимость создания Рабочей группы?

– В 2014 году при Штабе по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге, возглавляемом губернатором Г. С. Полтавченко, начала свою деятельность Рабочая группа «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Главой города была поставлена конкретная цель – при реализации любых строительных проектов гарантировать соблюдение прав граждан на комфортное проживание и создать прозрачные условия работы для всех игроков рынка.

Нашей первой задачей было определить – что именно является административным барьером, где проходит граница между ним и нормой права. Необходимо было найти баланс между мерами государственного регулирования, необходимыми и достаточными для обеспечения прав граждан на достойное качество жизни, и обеспечением условий для устойчивой работы строительного комплекса города.

Мы создали аналитическую группу, которая должна была проанализировать правовое поле и понять, с какими трудностями сталкивается сегодня бизнес во взаимодействии с органами власти и монополистами. Мы хотели понять, где можно сработать на упреждение с расчетом, чтобы уже при формировании правовой базы, в которой работает целый сектор экономики, мы в дальнейшем не «били по хвостам».

Не скрою, сначала к созданию Рабочей группы бизнес отнесся скептически, ведь на определенном этапе застройщики устали стучаться в закрытую дверь. Мы сразу объявили об открытом диалоге, сняли все ограничения, старались выслушать все позиции. В моей довольно обширной управленческой практике учителем всегда был и остается вице-губернатор Петербурга И. Н. Албин. Я всегда поражался его терпению, способности выслушать противоположную сторону, проанализировать вопрос всесторонне и с талантом интегрировать решение, которое служит прежде всего интересам граждан.

Опираясь на опыт, полученный в работе с И. Н. Албиным, удалось провести огромную аналитическую работу и поменять состав Рабочей группы. Так, в нее были приглашены первые лица строительных компаний – лидеры рынка. Но мы ориентировались не только на титанов отрасли, но и на другие срезы этого рынка – малый и средний бизнес. И сегодня я с уверенностью могу сказать, что в составе группы представлен весь строительный комплекс города.

Необходимо было привлечь к работе и сторонних экспертов. В частности, в Рабочую группу были приглашены: руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Кач-

Фото: Никита Крючков



кин и Партнеры» Дмитрий Некрестьянов; генеральный директор «Центра развития рынка недвижимости» Владимир Горбунов и др. Они помогли сформировать многие позиции, чтобы правовое поле стало максимально комфортным для реализации идей, которые исходили от бизнеса. Я благодарен людям, которые составили экспертное сообщество в нашей группе. Их работу невозможно переоценить. Так, корректировки в 214-ФЗ, подготовленные Рабочей группой, подписанные губернатором и отправленные в Совет Федерации, поддержали 14 субъектов РФ.

Предлагаемые Рабочей группой корректировки в 214-ФЗ содержат положения, защищающие как граждан, так и застройщиков

– Какова, на Ваш взгляд, вероятность полного одобрения корректировок федеральными законодателями?

– Предсказывать что-либо – дело неблагодарное, но в случае с корректировками 214-ФЗ у нас серьезная заявка на успех. Они содержат положения, защищающие как граждан, так и застройщиков.

Так, если руководствоваться поправками в 214-ФЗ, предложенными Минстроем РФ, получается, что источники финансирования строительства инфраструктуры в строящихся кварталах вызывают много вопросов. А если дать возможность застройщикам финансировать не только дома, но и позиции инфраструктуры (как предлагаем мы), граждане, которые при-

обретут квартиры, смогут быть спокойны за наличие детских садов и школ.

Среди тезисов, защищающих застройщиков, – отмена принципа «Одно разрешение на строительство – один объект», ставящего под вопрос и реализацию проектов комплексного освоения территорий, проектов развития застроенной территории и других.

Главное – предложенные нами корректировки не приведут к удорожанию квадратного метра, что неизбежно произойдет в случае реализации закона в варианте Минстроя. Это – не только моя позиция,

а консолидированное мнение всего профессионального сообщества. Подорожание жилья серьезно ударит по гражданам, этого нельзя допустить. Корректировки в 214-ФЗ прежде всего направлены на защиту людей, которые будут приобретать квартиры.

Нами выработан оптимальный подход, который сформирован от бизнеса, но при этом содержит государственную политику, исключая ущемление прав граждан. Этот подход минимизирует возможные негативные последствия при переходе на проектное финансирование жилищного строительства, о чем говорил Президент РФ В. В. Путин. Предложен другой формат взаимоотношений, другие пути поддержки

и страховки, которые, по нашему мнению, будут эффективно работать в реалиях сегодняшнего дня.

– А как идет работа по устранению иных спорных вопросов во взаимодействии власти и бизнеса в сфере строительства?

– Серьезная работа касается Постановления Правительства Санкт-Петербурга № 438 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке документации по планировке территории». Позиции Комитета по градостроительству и архитектуре и Комитета имущественных отношений бизнес всегда считал камнями преткновения, и многие сомневались, что мы ситуацию переломим. Но оказывается, что это не так.

Бизнес требовал прозрачности, отсутствия «серых пятен» в работе ведомств – от подачи документов до получения резолюции. В итоге мы сегодня применяем электронный документооборот. Стало понятно, когда документ пришел и в каком состоянии. Ведь есть и другая сторона медали – зачастую под «бюрократической провололочкой» скрывается некачественная подготовка документации. С тех пор, как Комитетом по градостроительству и архитектуре принято решение о приеме документов в электронном виде, ни одна проектная организация этим не воспользовалась. Весной вступят в силу поправки в Постановление № 438 – и подача документов в электронном виде станет обязательной. Тогда мы сможем отследить – где административный барьер и человеческий

фактор, а где несостоятельность проектной организации со стороны заказчика и неправильная подготовка документации. Аналогичная работа идет и по линии Комитета имущественных отношений. Так, по поручению вице-губернатора Санкт-Петербурга М. П. Мокрецова проводятся совещания с участием представителей бизнеса для выработки решений по налаживанию эффективного взаимодействия. Они также проходят в режиме открытого диалога, и я уверен, результат не заставит себя ждать.

– **Какие задачи ставите перед Рабочей группой на перспективу?**

– Прежде всего – повышать открытость. Наши заседания мы уже сделали доступными для журналистов. Все заместители председателя Рабочей группы – представители бизнеса.

Отдельный пласт работы – законодательные инициативы. Я уже говорил о том, что необходимо работать на упреждение выхода в свет не согласованных с профессиональным сообществом законодательных актов. Провести процедуру регулирующего воздействия на стадии формирования законопроекта гораздо эффективнее, чем потом, уже по свершившемуся факту, «бить по хвостам».

Мы достигли серьезного прогресса в том, что органы власти Петербурга, так или иначе причастные к формированию правового поля в сфере строительства, привлекают к обсуждению профессиональное сообщество. Бизнес высказывает свои позиции, они учитываются, хотя, безусловно, при этом происходит отсеивание излишних «хотелок» застройщиков. Повторю еще раз, в основе принятия решений – права граждан на комфортное проживание.

Вместе с тем, глобальные правовые аспекты требуют вмешательства и на федеральном уровне. Мы говорим об осново-

полагающих изменениях, которые уже давно назрели. При формировании законодательных инициатив профильные министерства должны выслушать мнение профессионального сообщества. О необходимости взаимодействия с федеральным центром говорят все эксперты Рабочей группы. Этот вопрос я уже обсуждал с руководителями Агентства стратегических инициатив.

Работа девелопера не ограничивается только правовым полем Петербурга. Необходимо проанализировать основные законы, которые регулируют строительство в стране, провести аудит, чтобы решать вопросы комплексно, а не очагово, и над этим уже работают наши эксперты. Это основная задача Рабочей группы до конца 2018 года.

– **Вы также являетесь руководителем Рабочей группы по проблемам обманутых дольщиков. Тема весьма непростая – и из-за ее социальной напряженности, и в свете президентских выборов. Удастся ли выстроить системную работу по достройке проблемных объектов?**

– У нас есть план, утвержденный И. Н. Албиным. Зачастую самое сложное заключается не в подсчете финансовой модели достройки объекта, а в сведении к единому решению различных сторон в переговорах. Иногда нескромный застройщик, который по какой-либо причине не досчитался средств, чтобы завершить строительство, отказывается даже сесть за стол переговоров с тем, кого город предложил в помощь для достройки объекта.

Что касается возмущенных граждан – нет никакого внутреннего ожесточения к людям, которые агрессивно высказывают свое мнение. Мы понимаем, как граждане измотаны годами ожиданий и отсутствием действенного решения.



Фото: Никита Крюков



При формировании законодательных инициатив министерства должны выслушать мнение профессионального сообщества

Ряд лиц пытается использовать ту или иную ситуацию с политической подоплекой для повышения собственного рейтинга и обвинить власть в неспособности решить вопрос достройки. Но в нашу задачу, как органа исполнительной власти, не входит возможность достраивать, наша задача – создать функции контроля, чтобы своевременно упреждать развитие проблемы, а если это уже произошло – найти решение по ее ликвидации. В таком положении сложно говорить о конкретных сроках. Так, над достройкой объектов ГК «Город» работа не останавливается ни днем, ни ночью, задействованы сотни специалистов, проделана огромная работа. И люди уже получают свои квартиры.

Сегодня в Петербурге нет ни одного объекта, который был бы брошен застройщиком без наложенного на него решения со стороны органов власти. По каждому из объектов рассчитана финансовая модель. Наш город занимает лидирующее место в стране по объемам достройки проблемных объектов. В прошлом году было введено в строй около 30 объектов, в этом году планы настолько же амбициозные. Таким образом, на 2019 год у нас останутся недостроенными не более трех домов.

Не исключаю, что у кого-то из застройщиков могут опять возникнуть проблемы, появятся новые недострои, но они уже будут действовать в совершенно новом правовом поле, за которое мы сейчас так активно боремся.

В рамках выставок



Международная выставка строительных и отделочных материалов



Международная выставка предметов интерьера и декора



Международная выставка оборудования для отопления, водоснабжения, вентиляции, кондиционирования и бассейнов

17–19 апреля 2018

Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

17 АПРЕЛЯ



Конгресс по строительству IBC

- VI Съезд Строителей Северо-Запада
- Лидер-сессия: «Диалог бизнеса и власти. Цифровизация и переход на единую систему строительного комплекса»
- Тематический трек: «Передовые фасадные решения»
- Эксперт-сессия: «Пути решения вопросов качества бетона в строительстве»

10:00–18:00



Архитектурный форум ArchiSpace

Агломерация Петербурга: перспективы развития и сохранение идентичности. Лекционный блок

14:00–18:00

18 АПРЕЛЯ



Конгресс по строительству IBC

- Кейс-конференция: «Планируем, строим, эксплуатируем с BIM»
- Экспертная сессия: «Строительные материалы и механизмы внедрения новых технологий»
- Форсайт-сессия: «Город будущего: внедрение электротранспорта в мегаполисе — от проектирования до эксплуатации»

10:00–15:00



Архитектурный форум ArchiSpace

Агломерация Петербурга: перспективы развития и сохранение идентичности. Круглый стол

11:00–17:00

19 АПРЕЛЯ



Конференция для представителей торговых компаний Retail Expert

- Управление впечатлениями, или трансформация ритейла в сегменте предметов интерьера и декора
- Битва за покупателя в сегменте строительных и отделочных материалов

10:30–18:00



XXI Конференция «Здания высоких технологий»

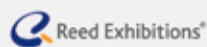
- Семинар «Гостиничный комплекс». Обеспечение требуемых параметров микроклимата помещений различного функционального назначения
- Семинар «Информационное моделирование зданий (BIM)». Программное обеспечение для эффективного проектирования и расчетов инженерных систем зданий и сооружений
- Мастер-класс «Системы противодымной вентиляции»

10:00–17:00

Организаторы:



Developed by



Генеральный информационный партнер:

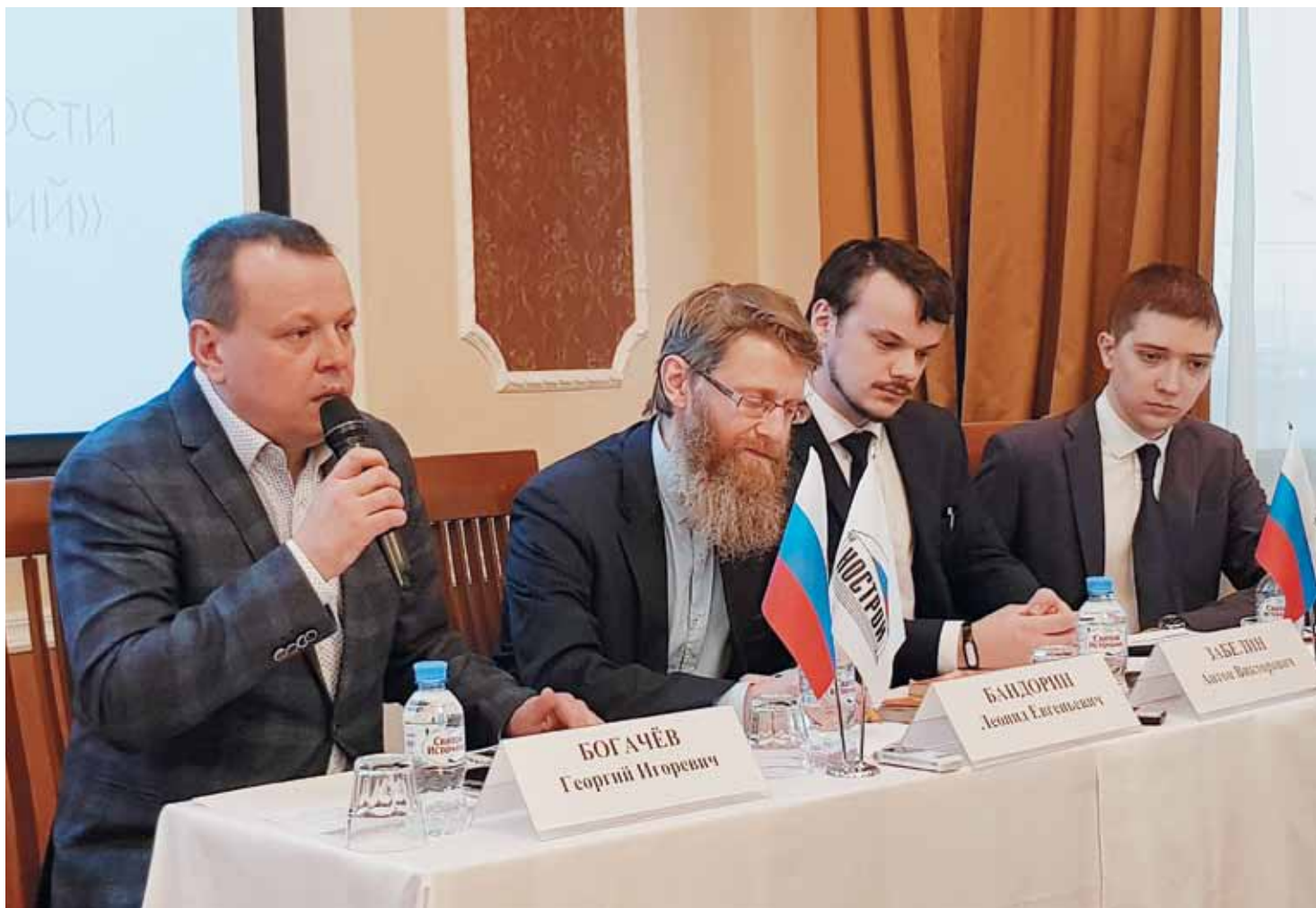


Для посещения мероприятий деловой программы получите электронный билет на любую из интересующих Вас выставок:

worldbuild-spb.ru
aquatherm-spb.com
designdecor-expo.ru

12+

Внимание: в программе возможны изменения.



СРО расширяют функции контроля

Виктор Краснов / НОСТРОЙ провел семинар для представителей СРО Северо-Западного федерального округа. ➔

13 марта 2018 года состоялся семинар «Актуальные вопросы деятельности саморегулируемых организаций» для представителей СРО Северо-Западного федерального округа. С докладами выступили директор Департамента нормативного и методического обеспечения НОСТРОЙ Леонид Бандорин, заместитель директора Департамента нормативного и методического обеспечения – начальник отдела методологии саморегулирования и контрактной системы НОСТРОЙ Антон Забелин и ведущий специалист-юристоконсульт Департамента нормативного и методического обеспечения НОСТРОЙ Александр Сидоркин. В семинаре приняли участие 60 представителей саморегулируемых организаций из Архангельской, Вологодской, Калининградской, Мурманской, Новгородской, Псковской, Ленинградской областей, Республики Коми, Карелии и Санкт-Петербурга.

Совершенствуя механизмы

Основная тематика семинара была посвящена практике применения новых норм Градостроительного кодекса. Открывая мероприятие, координатор НОСТРОЙ по СЗФО Георгий Богачёв отметил, что последние новеллы законодательства расширяют функции контроля саморегулируемых организаций за деятельностью своих членов. В том числе они касаются контроля исполнения членами СРО договоров строительного подряда, заключаемых с использованием конкурентных способов заключения договоров. Некоторые вопросы по новой практике работы СРО требуют дополнительных разъяснений и рекомендаций НОСТРОЙ, подчеркнул он.

Леонид Бандорин рассказал о том, как в настоящее время саморегулируемые организации в соответствии с положениями 372-ФЗ занимаются анализом полученной отчетности своих членов и уведомлений о фактическом совокупном размере обязательств по договорам строительного подряда, и о том, как Национальное объединение строителей продолжает работу над проектами стандартов деятельности СРО, в частности: СТО НОСТРОЙ «Обеспечение саморегулируемой организацией контроля деятельности своих членов».

Также Леонид Бандорин напомнил, что настоящее время в Государственную Думу внесен законопроект, который позво-

лит осуществить восполнение средств компенсационных фондов саморегулируемых организаций, у которых часть средств компенсационных фондов находится в банках с отозванной лицензией. Директор Департамента нормативного и методического обеспечения НОСТРОЙ подчеркнул, что текст законопроекта нуждается в доработке, в частности, по вопросу определения порядка действий саморегулируемых организаций, частично утративших средства компенсационных фондов в банках с отозванными лицензиями, но сохранивших минимально необходимый размер компенсационного фонда (компенсационных фондов) на действующих членов СРО.



Участники семинара смогли задать свои вопросы экспертам из НОСТРОЙ

В тесном сотрудничестве

На семинаре Антон Забелин выступил с подробным докладом об организации контроля за совокупным размером обязательств членов СРО и исполнением членами СРО обязательств по договорам, заключенным с использованием конкурентных способов заключения договоров. В соответствии с новыми положениями Градостроительного кодекса, уже в срок до 1 марта все члены СРО были обязаны представить саморегуляторам уведомления о совокупном размере их договорных обязательств за отчетный период. Сами СРО должны проверить соответствие этих данных заявленному ранее уровню ответственности члена СРО.

Представитель НОСТРОЙ признался, что механизм контроля СРО за своими членами по исполнению контрактов достаточно скупо описан Градостроительным кодексом. Соответственно, на данный момент возникают возможности различных вариаций его применения. Упорядочить сложившееся положение сможет помочь стандарт НОСТРОЙ по организации контроля деятельности членов СРО, которым, в частности, предлагается вести автоматизированный контроль за заключением и исполнением членами саморегулируемых организаций своих договорных обязательств в режиме реального времени. Информацию СРО смогут получать через агрегаторы, сайты закупок, специальное программное обеспечение. Правда, при автоматизированном сборе возможен «белый шум», связанный с получением лишней информации. Соответственно, необходимо будет продумать дополнительную фильтрацию системы.

Александр Сидоркин на семинаре представил ответы на конкретные вопросы деятельности саморегулируемых организаций строительной отрасли по контролю за своими членами – ответы на вопросы, которые поступали, в том числе, из СЗФО в течение последних шести месяцев. В частности, он напомнил критерии процедур, относимых законодательством к конкурентным способам заключения договоров, разъяснил правовые последствия процедуры закупки работ у единственного поставщика, у единственного участника несостоявшейся закупки, а также дал разъяснения по процедуре контроля СРО за договорами его членов, заключенными до 1 июля 2017 года и действующими и в настоящее время.

Во втором блоке семинара докладчики подробно ответили на многочисленные устные вопросы саморегулируемых организаций СЗФО. В частности, они рассказали, как определяются уровень ответственности застройщика и технического заказчика, ответственность СРО за срыв контракта его членом. Также эксперты объяснили порядок расчета совокупного размера обязательств, уменьшения и увеличения уровня ответственности строительной организации, особенности контроля исполнения обязательств, связанных с исполнением договоров по проведению реставрационных работ, и многое другое.

В заключение мероприятия представители НОСТРОЙ поблагодарили СРО Северо-Запада за активную и плодотворную работу, направленную на дальнейшее совершенствование законодательства в сфере саморегулирования.

цифра

60 представителей

саморегулируемых организаций
приняли участие в семинаре НОСТРОЙ

ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

март 2018 года

Весенние скидки: 5–30%

2

Весна – время пробуждения не только природы, но и рынка недвижимости. Застройщики стараются привлечь как можно больше покупателей, поэтому готовы делать скидки и подарки. Впрочем, не все они одинаково выгодны.



Выбирая готовое

4

В Петербурге спрос на покупку квартир с чистовой отделкой продолжает расти.



Trade-in как тренд

7

Услуга trade-in, сравнительно недавно появившаяся на рынке жилья, приобретает все большую популярность. По оценке большинства экспертов, этот тренд сохранится.



Паркинг в фокусе

8

С начала весны рекламное поле новостроек заестрило объявлениями о специальных акциях по продаже паркингов. В чем причина такой активности и какими бонусами заманивают покупателей в паркинги?



Фото: Navis Development Group



Квартиры класса Belle vie

Квартиры с террасами нельзя назвать рядовым товаром на рынке жилья Петербурга. Однако они уже привлекли внимание покупателей, набрали популярность и, как следствие, получают все более широкое распространение. Подробнее на стр. 6.



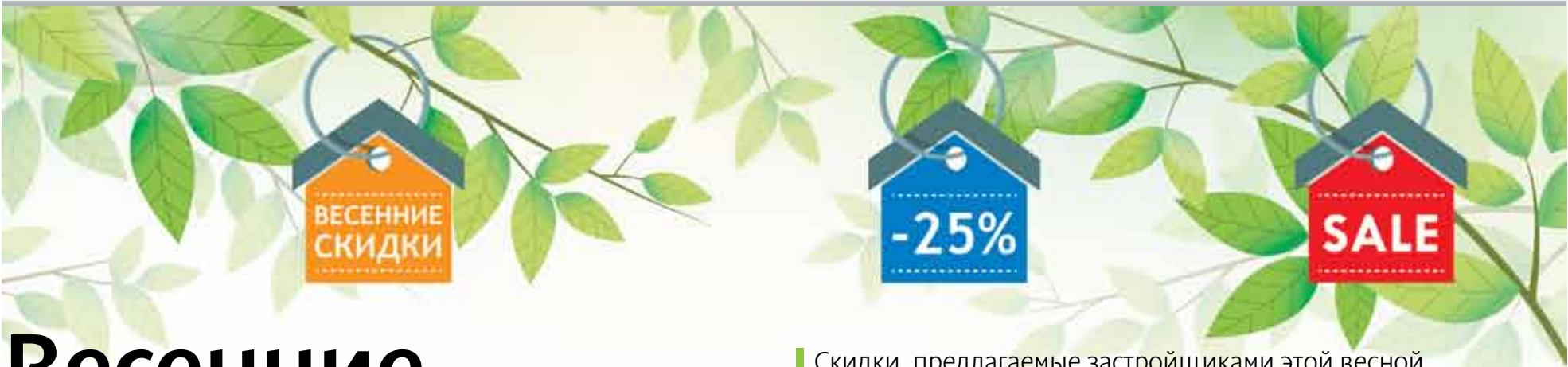
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ПУШКИНЕ НЕОКЛАССИКА

ТЁПЛЫЙ
ПАРКИНГ
0 р.
за 1 год аренды

Машинное место в подземном паркинге ЖК «Неоклассика» предоставляется в безвозмездное пользование на период с 01.01 по 31.12.2019 г. собственнику квартиры в ЖК «Неоклассика», заключившему ДДУ в отношении квартиры в данном ЖК в период с 10.02 по 30.04.2018 г., способ оплаты – ипотека или 100%-я оплата.

www.1strela.ru 600 33 33

РЕКЛАМА



Весенние скидки: 5–30%

Мария Мельникова / Весна – время пробуждения не только природы, но и рынка недвижимости. Застройщики стараются привлечь как можно больше покупателей, поэтому готовы делать скидки и подарки. Впрочем, не все они одинаково выгодны.

По оценкам специалистов, больше всего потенциальных покупателей привлекают скидки в конкретных цифрах, которые дают возможность сразу подсчитать выгоду на калькуляторе. Соответственно, маркетологи застройщиков следят, чтобы в действующих акциях компании всегда были такие предложения.

Рекорды дисконтов

Этой весной наиболее значительный дисконт сделала компания «YIT Санкт-Петербург» – до конца апреля однокомнатные квартиры в уже сданном элитном жилом комплексе «Смольный проспект» будут продаваться со скидкой 25%. Сэкономить можно от 1,9 млн рублей до 2,6 млн.

Если говорить о строящемся жилье, то здесь самую большую скидку предложила ГК «ЦДС»: квартиру с ремонтом «под ключ» в ЖК «Московский» или «Приневский» можно приобрести со скидкой до 31%. Например, «двушка» в «Московском» обойдется в 4,6 млн рублей, т. е. на 1,9 млн дешевле. Впрочем, столь внушительная скидка распространяется не на все квартиры комплексов.

Игра в скидки

Однако цифры бывают обманчивы, ведь перед тем, как предложить скидку, некоторые компании предварительно повышают цены. «Это элемент конкурентной стратегии. В апреле и мае большинство застройщиков стараются привлечь покупателей скидками, при этом немного повышая цены», – сообщил директор по рекламе девелоперской компании «Созвездие» Дмитрий Ермышев. Отметим, что квартиры в ЖК «Николаевский Ансамбль» этой компании сейчас продаются со скидкой в 15%.

«Мы считаем, что не нужно играть с покупателем в игры, и он должен сразу видеть актуальные цены на сайте застройщика. Это экономит время клиента на торг, обсуждение условий, игры в скидки. Сейчас у нас на сайте цены с учетом скидки – и они рыночные», – добавил г-н Ермышев, отметив, что действительно качественное жилье в удобных локациях просто не может стоить дешево.

С подарком дешевле

Ряд компаний делает ставку не на проценты, а на подарки покупателям квартир. Такие предложения могут оказаться даже выгоднее конкретной скидки.

Navis Development Group запустила в ЖК «Шотландия» акцию «Скидка на

пентхаусы», которая подразумевает скидку в 5 тыс. рублей с каждого квадратного метра в двухуровневых квартирах. Правда, количество квартир, участвующих в акции, ограничено 10 лотами. «Экономия при покупке одной квартиры, таким образом, составляет до 500 тыс. рублей», – уверяют в Navis.

Те же полмиллиона в качестве скидки на одно- и двухкомнатные квартиры предлагает управляющая компания «Новоселье» в сданном квартале «Гамма» жилого комплекса «Новоселье: Городские кварталы».

Популярным подарком от застройщиков является отделка квартир. По такому пути пошла компания YIT: до конца апреля студии и однокомнатные квартиры в третьей очереди ЖК «Новоорловский», а также «однушки» во второй и третьей очереди ЖК INKERI продаются с бесплатной отделкой. В компании уверяют, что это позволит сэкономить до 500 тыс. рублей.

Впрочем, с отделкой не все так просто. На рынке уже немало проектов с квартирами «под ключ», многие из которых стоят не дороже аналогичных предложений без отделки.

Есть категория подарков, делаая которые, компании хотят не просто дать скидку, а решить какие-то другие вопросы, чаще всего рекламного характера. Так, «Группа ЛСР» намерена раздавать на «Ярмарке недвижимости» «счастливые билеты», позволяющие приобрести квартиру в одном из жилых комплексов компании со скидкой от 20 до 60 тыс. рублей (в разных проектах комфорт- и бизнес-класса).

Доход с обратной связи

Компания «Северный город» готова платить за обратную связь с клиентами. «Этой весной мы предлагаем клиентам, которые покупают наши квартиры, рассказать, почему они выбрали именно нас. За полезные инсайты о квартире мечты покупатели могут получить скидку до 100 тыс. рублей. За каждый инсайт – 10 тыс. рублей. Это наша благодарность за полезную информацию, которую мы сможем использовать в своей работе над продуктом», – рассказала начальник отдела маркетинговых коммуникаций компании «Северный город» Инна Тарасова.

Для того, чтобы получить скидку, нужно сделать пост в социальной сети Facebook, «ВКонтакте» или Instagram, который начинается с фразы: «Я искал и, наконец, нашел квартиру мечты, где...». Обязательное условие – наличие в посте хештега #sevgorod (чтобы в «Северном городе» увидели пост).

Скидки, предлагаемые застройщиками этой весной (в порядке убывания)

Скидка	Компания	Проект	Условия
До 31%	«ЦДС»	ЖК Приневский», ЖК Московский» (оба объекта – строящиеся)	Воспользоваться скидкой можно до конца апреля. Все квартиры предлагаются с отделкой «под ключ».
25% на однокомнатные квартиры	«ЮИТ Санкт-Петербург»	«Смольный проспект» (сдан)	Воспользоваться скидкой можно до конца апреля при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку.
16%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпуса 4 и 11 квартала «Галактика» (строится)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
15,2%	RBI	ЖК «Четыре горизонта» (сдан)	Воспользоваться скидкой можно до конца апреля при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку.
15%	«Северный город»	EcoCity, Green City, Ultra City, «Дом на излучине Невы», Time, «Петровская Ривьера», «Дом на набережной», «Дом у Елагина острова»	Скидка действует при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку. Максимальный размер скидки зависит от площади квартиры.
15%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	ЖК «Дом на Обручевых» (строится)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
15% на часть квартир первого корпуса	«ЮИТ Санкт-Петербург»	Корпус 1 ЖК «Смольный проспект» и ЖК Fjord (оба объекта сданы)	Воспользоваться скидкой можно до конца апреля при 100%-й оплате или покупке через ипотеку.
15%	«Созвездие»	ЖК «Николаевский Ансамбль» (сдан)	Скидка действует до 30 апреля.
14,44%	«Северный город»	Mistola Hills (сдан)	Скидка действует при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку. Максимальный размер скидки зависит от площади квартиры.
14%	RBI	«Собрание» (сдан)	Скидка действует при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку. Максимальный размер скидки зависит от площади квартиры.
14%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпуса 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11 и 12 корпуса ЖК «Ласточкино гнездо» (сданы), корпуса 8.2-1, 8.2-2, 8.2-3, 8.2-4, 8.5-1, 8.5-2 квартала «Галактика» (строятся)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
13%	Glorax Development	ЖК «Английская миля» (строится)	Скидка действует при 100%-й оплате или при ипотеке банков-партнеров компании.
13%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	1-й этап ЖК «Ландыши» (готов), ЖК Fusion, корпуса 4.5-1, 4.5-2, 8.1, 8.7-1, 8.7-2, 8.7-3 квартала «Галактика» (строятся)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
12%	Glorax Development	Golden City, первый и второй кварталы Ligovsky City, Main House, Twin House (все объекты – строящиеся)	Скидка действует при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку банков-партнеров компании.
12%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпуса 1, 2, 4 ЖК «Самоцветы», корпуса 1В, 2В, 3В, 3В, 4В, 4В ЖК «Царская столица» (готовы)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
11%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпус 8 ЖК «Ласточкино гнездо» (сдан), «Дом на Космонавтов», корпус 3 ЖК «Самоцветы» (строится)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
10% для новых клиентов и 12% – при повторной покупке	«Главстрой-СПб»	«Северная долина» и «Юнтолово» (есть как готовые, так и строящиеся дома)	Скидка действует при 100%-й оплате или покупке через ипотеку (на квартиры как в готовых, так и в строящихся домах).
10%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпус 4.7-1 квартала «Галактика», ЖК «Дом на Блюхера» (строятся)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
9%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпуса 5 и 6 ЖК «Московские ворота», корпуса 2Б, 7В, 8Б, 9Б ЖК «Царская столица» (сданы)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
8%	«Эталон ЛенСпецСМУ»	Корпуса 2, 3, 4 ЖК «Московские ворота», корпус 7Б ЖК «Царская столица» (сданы), ЖК Botanica (строится)	Скидка действует до 31 марта при 100%-й оплате квартиры или при покупке через ипотеку.
7%	RBI	ArtStudio (строится), «Александрия» (сдан), «Биография» (строится), «Дом у Невского» (строится), «Русские сезоны» (строится)	Скидка действует при 100%-й оплате или при покупке через ипотеку. Максимальный размер скидки зависит от площади квартиры.
7% – для иногородних покупателей, 6% – для тех, кто приобретает не первые апартаменты, 5% – для всех покупателей	Lemminkäinen	Апарт-комплекс VALO	Скидка по инвестиционному портфелю VALO INVEST 3–8% при покупке трех апартаментов с разными программами доходности, со 100%-й оплатой или ипотекой. Скидка по инвестиционному портфелю VALO INVEST 5–10% при покупке пяти апартаментов с разными программами доходности, со 100%-й оплатой или ипотекой.

Источник: данные компаний

точка зрения

Николай Урусов: «Покупатели готовы платить за комфорт»

Доля объектов в сегменте «комфорт» год от года на рынке увеличивается, однако не все проекты, заявленные в этой категории, соответствуют ей в полной мере, полагает Николай Урусов, генеральный директор строительной компании «Красная Стрела».

– Можно ли утверждать, что жилье комфорт-класса сегодня наиболее востребовано на рынке? Все ли предложения, которые позиционируются как «комфорт», отвечают требованиям, предъявляемым к такому жилью?

– Самым востребованным продуктом традиционно является жилье эконом-класса, хотя проекты категории «комфорт» год от года увеличивают свою долю рынка. При этом уверенных проектов в данной категории не так много. Правильный комфорт-класс должен обладать совокупностью характеристик – таких как хорошая локация, транспортная доступность, небольшое количество квартир на этаже, продуманная планировка, высокие потолки, большие окна, привлекательный архитектурный облик здания.

– Есть ли сегодня в Петербурге локации, которые однозначно не подходят для строительства жилья комфорт-класса? Или сами характеристики проекта задают класс локации?

– В Петербурге есть территории, где раньше строился исключительно «эконом», но в последние два года стали появляться проекты класса «комфорт». Например, в Каменке. Некоторые проекты, которые появились в этой локации два

года назад, очевидно, классом выше, чем построенные там же ранее.

Основное правило остается прежним: характеристики объекта должны соответствовать локации. Например, в центре города имеет смысл строить объекты бизнес- и премиум-класса. В сложившихся спальных районах (например, в южной части Приморского, в центральной части Выборгского и Красносельского районов) можно говорить о проектах комфорт-класса. В Московском районе возможны очень разные объекты: хороший бизнес-класс, востребованный «комфорт» и даже «эконом».

– Какие характеристики жилья комфорт-класса, ранее этому сегменту не свойственные, появились за последние год-полтора? Видите ли Вы явное внимание к ним покупателей, становятся ли они решающим фактором при выборе квартиры?

– Общая конъюнктура рынка подталкивает застройщиков год от года совершенствовать свои проекты. Например, жилые комплексы эконом-класса позаимствовали некоторые характеристики класса «комфорт», который, в свою очередь, взял многое от «бизнеса».

Так, девелоперы начали уделять внимание архитектурной составляющей. Мы,

наконец, видим уход от бетонных коробок с оштукатуренными фасадами, абсолютно однотипной планировкой и отсутствием благоустройства.

В нашем новом ЖК «Аист» мы (так же, как и на своих предыдущих объектах) уделили этим характеристикам особое внимание. Так, в «Аисте» нет студий, только одно-, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры площадью до 108 кв. м. Причем в части квартир, выходящих окнами на запад, одна стена выполнена из стекла. Раньше в проектах комфорт-класса такое решение, насколько я знаю, не применялось. Оно позволяет значительно улучшить освещенность, добиться уникальных видовых характеристик, а также создать новый центр притяжения в квартире.

Кроме того, нам удалось гармонично скомпоновать жилую зону, подземный двухуровневый паркинг на 100 машиномест, физкультурно-оздоровительный комплекс, а также коммерческие помещения. Раньше здания такой площади – около 21 тыс. кв. м – ограничивались только жилой функцией и парковкой, причем обеспеченность машино-местами была совершенно другой.

И покупатели готовы платить за эту совокупность характеристик: уже на этапе бронирования у нас было зарезервировано около 25% квартир.

– Этот проект реализуется в Красносельском районе. Каково, по Вашим прогнозам, дальнейшее развитие этой локации?

– Красносельский район – хороший «спальник». Здесь много парков и высокая транспортная доступность: много маршрутов наземного транспорта, есть выезды на КАД и ЗСД, планы по продолжению ветки метро. С точки зрения развития территории это – перспективный район.

– Какие цены на жилье комфорт-класса сегодня, по Вашему мнению, разумны (нижний и верхний пороги, факторы, которые определяют этот ценовой диапазон)?

– Комфорт-класс бывает достаточно разным. В некоторых локациях можно построить хороший комплекс со стоимостью квадратного метра от 80-85 тыс. рублей. Однако в большинстве случаев нижняя ценовая граница начинается у отметки в 90 тыс. рублей за квадратный метр. В популярных спальных районах, например, на Юго-Западе, справедливая цена составляет 100-105 тыс. рублей за «квадрат». Максимально приемлемый порог в этом сегменте – 115-125 тыс. рублей. В каждом конкретном случае цена определяется характеристиками продукта, района и конкретной квартиры.



Квартиры с видом на Ладожское озеро

Шлиссельбург – город на берегу Ладожского озера, располагающийся в непосредственной близости от Санкт-Петербурга, где имеется развитое транспортное сообщение с Северной столицей. В этом городке хорошая экологическая обстановка и зеленая территория, что очень привлекает уставших от шумных мегаполисов жителей. Жилье в Шлиссельбурге, как и Кировске, очень востребовано, особенно в последние годы, когда там началось полномасштабное строительство и благоустройство. Здесь работают современные торговые центры, медицинские и образовательные учреждения. Особое внимание администрация МО «Шлиссельбург» уделяет программам дополнительного образования детей: в городе работают художественная и музыкальная школа, спортивный комплекс и творческие студии. Благодаря удачному расположению и хорошей экологии Шлиссельбург стал главным центром яхтинга в акватории Ладожского озера.

А такие приятные элементы, как свежий воздух, озеленение и уютные благоустроенные дворы новых жилых комплексов делают жизнь семьи спокойной и уютной. Сейчас все больше людей выбирают именно такую жизнь для себя и своих детей. Жить здесь стало не только комфортно, но и престижно. Теперь, проезжая по Ладожскому мосту, можно видеть шикарные новостройки, выстроившиеся вдоль берега Невы. Одно из любимых мест на берегу реки занимает крупный жилой комплекс от компании «БалтСтройКомплект» (БСК). Компания хорошо зарекомендовала себя на рынке: 15 лет продуктивной работы и, как результат, 8 домов, сданных в эксплуатацию точно в срок!

В городе Шлиссельбург на улице Пролетарской, д. 38, предлагаются квартиры по цене от 1,4 млн рублей в уже сданном 16-этажном монолитно-кирпичном жилом доме – самом высоком доме в Шлиссельбурге. Все квартиры продаются с полной отделкой. Полностью выполнено благоустройство территории: устройство твердых асфальтобетонных покрытий проездов и тротуаров; устройство площадок для занятия спортом; озеленение территории: устройство газона, посадка деревьев и кустарников. В непосредственной близости от дома – отделение полиции, школа, стадион, детский сад, крытый бассейн, стоянка катеров и яхт. Преимущество: собственная крышная газовая котельная,

экологически чистая среда, современная инфраструктура, разнообразие планировок и цен. Параметры: квартиры с полной отделкой, благоустроенная территория, современные лифты, стеклопакеты, остекление балконов/лоджий.

Застройщик ООО «БСК»
Санкт-Петербург,
пр. Шаумяна, д. 10,
корп. 1, лит. А
Телефоны отдела продаж:
322-93-73, 952-73-07,
952-73-27
www.spbkvartira.ru



Цифры и факты о «БСК»:

9 апреля 2002 года – дата основания ООО «БСК». Учредитель и генеральный директор – Сельянов Станислав Рудольфович.
С 2005 г. компания приступила к реализации собственных проектов строительства жилья под торговой маркой «КВАРТА».
В 2007 г. введен в эксплуатацию жилой дом по адресу: г. Шлиссельбург, ул. Луговая, д. 4, корп. 1.
В 2008 г. введен в эксплуатацию жилой дом по адресу: г. Шлиссельбург, ул. Луговая, д. 4, корп. 2.
В 2011 г. введен в эксплуатацию жилой дом по адресу: г. Шлиссельбург, ул. Кирова, д. 5.

В 2013 г. введен в эксплуатацию жилой дом по адресу: г. Кировск, ул. Набережная, д. 17. На стадии строительства находится жилой комплекс, состоящий из 4 пусковых комплексов, по адресу: г. Кировск, ул. Набережная, д. 19;
В 2015 г. введен в эксплуатацию первый пусковой комплекс.
В 2016 г. введены в эксплуатацию второй и третий пусковой комплекс.
В 2018 г. будет введен в эксплуатацию четвертый пусковой комплекс.
В 2017 г. введен в эксплуатацию жилой дом по адресу: г. Шлиссельбург, ул. Пролетарская, д. 38.

В премиальных квартирах отделка – это дополнительная опция, но она подразумевает и дизайнерское меблирование комнат



Выбирая готовое

Максим Еланский / В Петербурге спрос на покупку квартир с чистовой отделкой продолжает расти.

Внутренняя отделка квартир – один из ключевых этапов завершения строительства жилых домов. Отделка может быть черновая, предчистовая и чистовая. Выбор застройщиком типа отделки прежде всего зависит от вида жилого объекта и ориентируется на возможности потенциального покупателя квартиры.

Все включено

Согласно данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», квартиру с готовым ремонтом сегодня предпочитают 65% покупателей, если рассматривать рынок Петербурга. В пригородной зоне Ленинградской области доля спроса несколько ниже – 35%, но это обусловлено большой концентрацией здесь бюджетного жилья, которое обычно не предусматривает наличие отделки.

«Большинство строительных компаний включает отделку в стоимость квартир, но если анализировать это предложение в качестве опции, то ее стоимость по рынку Петербурга варьируется в диапазоне 7–13 тыс. рублей за квадратный метр. При этом качество отделочных работ и используемых материалов сегодня сильно отличается у разных девелоперов. В целом квартиры с чистовой отделкой имеют массу преимуществ, поэтому спрос на них год от года растет», – считает руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Опрошенные «Строительным Еженедельником» застройщики также считают, что за последние несколько лет сформировался четкий рост спроса на квартиры

с отделкой. Как отмечают в компании «Полис Групп», у них нет квартир с черновой отделкой. Все квартиры сдаются с качественной подготовкой под чистовую отделку. Стены оштукатурены, выполнена стяжка под устройство чистового пола. Также выполнена электроразводка, установлены розетки и выключатели, счетчики учета электроэнергии и воды. После получения ключей можно сразу приступать к косметическому ремонту. Для тех клиентов, которые не хотят тратить на это время, есть возможность дозаказывать чистовую отделку от застройщика. Ее стоимость – от 7 тыс. рублей. Сюда входит полный цикл работ по проведению ремонта – оклейка стен флизелиновыми обоями и их окраска, ламинат и установка плинтусов в комнатах, укладка плитки на полу и стенах в ванной и санузле, установка сантехники, дверей.

«Мы, как ярые сторонники продажи квартир с отделкой, еще раз можем подтвердить, что все больше застройщиков уходят в данный сегмент и все больше клиентов интересуются квартирами именно с отделкой», – рассказывает финансовый директор ГК «Технополис» Сергей Жданов. – Квартира с отделкой обходится дешевле, чем дальнейшие самостоятельные работы. Соседи меньше шумят при заселении в новую квартиру, что актуально, например, для семей с детьми. Стоимость отделки включена в цену квартиры, тем самым она также покрывается ипотекой. Кроме того, в отличие от «ремонтной бригады», претензии по качеству отделки всегда можно предъявить по гарантийным обязательствам застройщику».

Управляющая ООО «КВС. Агентство Недвижимости» Анжелика Альшаева рассказывает, что качество отделки может варьироваться в зависимости от класса жилого объекта. В частности, отделка квартир эконом-класса обычно выполняется с использованием недорогих материалов и с соблюдением минимальных показателей эстетики. «Компания «КВС» строит жилье комфорт-класса, соответственно, уровень отделки значительно выше. Кроме того, все этапы строительных и отделочных работ контролируются собственной службой контроля качества», – добавляет она.

Опция «под вкус»

Между тем, некоторые застройщики предпочитают сдавать квартиры без отделки или ее представляют как дополнительную опцию. В том числе, к такому относится «Л1». «Обусловлено это, в первую очередь, тем, что наши объекты относятся преимущественно к сегментам «бизнес» и «комфорт», где покупатели предпочитают оформлять жилье по своему вкусу и придавать ему индивидуальность. Полная же отделка больше востребована в проектах низкого ценового сегмента, покупателям которых важно максимально сократить время между получением ключей и заселением в новую квартиру», – отмечает директор по развитию «Л1» Надежда Калашникова.

Тем не менее, уточняет она, при желании покупатель может заказать у застройщика отделку квартиры. Это финансово выгодно, так как строительные компании закупают материалы большими партиями по максимально выгодным ценам.

Отделка как дополнительная опция распространена и в премиальном сегменте. По словам руководителя проекта клубного дома Art View House Дениса Казберова, квартиры верхнего ценового сегмента, как правило, сдаются без отделки из-за того, что покупатели недвижимости в эксклюзивных проектах часто приобретают сразу несколько лотов под объединение или хотят сделать перепланировку. «Тем не менее, девелоперы премиальных

объектов сотрудничают с архитектурными студиями, которые готовы разработать индивидуальное интерьерное решение и сделать отделку «под ключ» с меблировкой и бытовой техникой. Преимуществом профессиональных дизайнеров являются, как правило, прямые договоры с производителями отделочных материалов и мебели. Это позволяет предоставлять лучшую цену и минимизировать сроки выполнения работ. Клиент получает готовую квартиру с индивидуальным концептом дизайна и сокращает временные и материальные издержки, которые обычно несут покупатели новостроек», – считает Денис Казберов.

По словам экспертов, в настоящее время высокая конкуренция на рынке жилья Петербурга обязывает застройщиков улучшать качество отделки квартир. Разрабатываются стандарты отделки, варианты, отличающиеся по цветовой гамме и стилю. Среди таковых: классика, скандинавский дизайн, экостиль и др. Также девелоперы начинают меблировать квартиры. Это удобно для покупателей из других регионов.

По словам заместителя генерального директора компании «Бонава Санкт-Петербург» Александра Свинолобова, качество отделки квартир сейчас действительно улучшается, а количество опций отделки увеличивается. «Мы видим это на примере предложения пакетов отделки от разных застройщиков. Вопная, например, работает в восьми европейских странах и в Швеции, все квартиры в проектах продаются с отделкой, в том числе с установленной кухней. Мы хотели бы перенести этот тренд и на Петербург. Сейчас в любом нашем проекте можно купить квартиру как минимум с чистовой отделкой. В целом, доля полностью готовых и даже меблированных квартир будет увеличиваться год от года – это естественный эволюционный путь развития рынка недвижимости», – резюмирует он.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж компании ООО «Отделстрой»:

– Сегодня можно говорить о том, что доля квартир с отделкой в продаже увеличилась, в том числе и в нашей компании. Связана такая тенденция с ростом спроса на такие квартиры. Что касается стоимости квартир с отделкой и без, то тут надо отметить, что в любом случае более 50% людей покупают квартиры в ипотеку, поэтому если клиент покупает квартиру с отделкой в ипотеку, то это получается намного выгоднее, чем если он возьмет «голую» квартиру в ипотеку, а потом еще будет брать потребительский кредит и делать ремонт самостоятельно.



объект

Театр для своих

Екатерина Иванова / В жилом комплексе «Золотые купола» театр «Кукольный дом» показал спектакль «Золушка». Юные жители нового квартала и их родители смогли бесплатно увидеть знаменитое представление, получившее высшую театральную премию «Золотая Маска».

Организатором театрального представления выступил застройщик «Золотых куполов» – ГК «РосСтройИнвест». Не только строить жилые комплексы, но и заботиться об их обитателях и после сдачи дома – одна из ключевых профессиональных идей застройщика, которая сегодня успешно воплощается в жизнь.

Создать атмосферу

Представление вызвало большой интерес у жителей комплекса «Золотые купола», собралось свыше четырех десятков детей и взрослых. Актерам театра «Кукольный дом» мастерски удалось создать волшебную атмосферу настоящего театра в небольшом уютном помещении жилого комплекса.

Режиссеры и художники Александр Максимищев и Татьяна Мельникова создали выразительные образы, которые охотно оживают в руках актрисы Элины Агеевой, и каждый спектакль выходит по-своему

уникальным. «Куклы – мои партнеры. 21 марионетка и я, вместе нас – 22 артиста. Это живой процесс, имеет значение множество факторов, включая настроение артиста», – рассказывает Элина Агеева.

Не поверить в оживающих на глазах кукол не получается даже у взрослых, уж очень искусно работают пальцы кукольника. Стоит присмотреться – и вот она, сказка, совсем рядом. Вот Золушка превращается в принцессу, и ты уже не замечаешь, как сам начинаешь следить за судьбой искусно наряженных кукол. Что уж говорить о маленьких зрителях?

Для многих из них спектакль «Золушка» стал первым театральным опытом. «Когда мы узнали о спектакле, то сразу очень захотелось, чтобы ребенок его посмотрел, – рассказала жительница ЖК «Золотые купола» Виктория. – Так моя дочка впервые узнала о том, что такое кукольный театр. Всем очень понравилось. Очень хорошо, что здесь у нас устраивают такие представления».



Программа в действии

На протяжении уже многих лет ГК «РосСтройИнвест» реализует уникальный подход к созданию жилой среды в своих жилых комплексах. Например, в жилом комплексе «Князь Александр Невский» уже несколько лет работает музей, посвященный покровителю дома, активно развивается культурно-образовательный центр «Невский». В феврале текущего года жители жилого комплекса «Золотые купола» широко отмечали Масленицу вместе с застройщиком, а кукольный театр стал вторым культурным мероприятием для жителей пока еще молодого квартала.

Жители комплексов посещают такие мероприятия совершенно бесплатно. И даже сами иницируют их через группы в соцсетях. Поздравляют новоселов, вместе отмечают праздники. А ГК «РосСтройИнвест» поддерживает эти инициативы и помогает в их организации.

Напомним, ГК «РосСтройИнвест» возводит жилой комплекс «Золотые купола» в микрорайоне Чёрная речка города Сертолово. Уже сейчас в «Золотых куполах» построены и заселены 14 домов, а в общей сложности будет возведено 300 тыс. кв. м. И по мере завершения строительства будут построены торгово-развлекательный комплекс, школа со спортивным стадионом, два детских сада с бассейнами, медицинский центр и детский парк развлечений.

В январе текущего года ГК «РосСтройИнвест» получила разрешение на ввод в эксплуатацию второй очереди жилого комплекса. Вторая очередь состоит из шести 4-этажных корпусов, рассчитанных в общей сложности на 612 квартир. Возведение зданий осуществлялось по монолитной технологии. На данный момент в продаже осталось около двух десятков квартир. Самая дешевая «однушка» предлагается за 2,7 млн рублей. Минимальная цена на трехкомнатную квартиру площадью 70,9 кв. м составляет 4 млн рублей.

Скандинавское качество H+N – в новых названиях продукции

В скандинавском стиле! Так решили в компании H+N («Эйч плюс Эйч») и придумали газобетонным блокам оригинальные «северные» названия, чтобы подчеркнуть лучшие качества этого строительного материала и помочь потребителю выбрать газобетон, подходящий под задачи его строительства.

SEVERIN, NORMAN, SKANDINAV и VIKINGER. Так теперь называются газобетонные блоки H+N, одного из ведущих производителей газобетона на Северо-Западе России, который работает на региональном рынке почти десять лет. Газобетон H+N, который выпускается на современном заводе в пос. Кикерино Ленинградской области, востребован в разных сферах строительства и, конечно же, в частном домостроении. Газобетон – самый популярный строительный материал в загородном строительстве: каждый второй объект на этом рынке возводится из газобетона. Чтобы облегчить потребителю выбор газобетонных блоков, в H+N придумали им оригинальные «говорящие» названия, связанные со Скандинавией и северными народами. В компании учли историю



бренда H+N, которому уже более ста лет, датские корни и верность скандинавским традициям качества. Получилась весьма яркая история. Так, название Severin (от латинского severus – суровый, строгий), связанное с такими понятиями, как «север» и «северные», было

применено к газобетону плотностью D300. Материал этой марки является сегодня самым энергоэффективным из существующих видов газобетона. В итоге появился H+N SEVERIN 300, самый теплый блок для дома. H+N SEVERIN 300 отлично подходит для строительства



загородного дома в один или два этажа любой площади и любой планировки. Блок D400 обрел название Norman. Блоки H+N NORMAN 400 обладают теплотехническими характеристиками, позволяющими поддерживать комфортный микроклимат в помещениях

круглый год. Norman ассоциативно связан и с понятием «северные люди» и со значениями «нормальный», «оптимальный», что соответствует основным характеристикам этой продукции. Точный расчет и разумный компромисс между прочностью материала и его способностью сбергать

тепло – все это блоки H+N NORMAN 400. Блок H+N D500 получил название Skandinav. Прямая отсылка к Скандинавии в самом названии – H+N SKANDINAV 500 – четко подчеркивает скандинавское происхождение марки и ее лучшие качества: надежность, основательность и долговечность. Из блоков H+N SKANDINAV 500 благодаря увеличенной прочности и несущей способности кладки можно построить дом-крепость высотой до 5 этажей. H+N SKANDINAV 500 – выбор сильных духом. Блок H+N D600 назван VIKINGER и отсылает к образу сильного викинга. Исключительная прочность этого конструкционного материала для наружных и внутренних несущих стен различных типов зданий позволяет закрепить за H+N VIKINGER 600 характеристики самого сильного, самого плотного материала. Газобетон этой марки настолько надежен и крепок, что дом, построенный из H+N VIKINGER 600, будет стоять веками. Продукция H+N отличается высоким качеством и экологичностью. Газобетон H+N имеет «зеленый» сертификат EcoMaterial и соответствует европейским нормативам (EN).



ЖК «Палацио» от Setl City

МНЕНИЕ

Ольга Трошева,
руководитель КЦ
«Петербургская
Недвижимость»:



– На рынке Петербурга квартиры с террасами – исключительный продукт. Сегодня он представлен в основном в проектах высокого ценового сегмента, но встречается также в жилых комплексах бизнес- и комфорт-класса. Такие дома часто расположены в уникальных местах, откуда с высоты открываются неповторимые виды на знаменитые достопримечательности Петербурга, парки, реки или городскую перспективу.

Квартиры класса Belle vue*

Михаил Кулыбин / Квартиры с террасами нельзя назвать рядовым товаром на рынке жилья Санкт-Петербурга. Однако они уже привлекли внимание покупателей, набрали популярность и, как следствие, получают все более широкое распространение.

Начав существование как элемент квартир высокого ценового сегмента, террасы постепенно завоевывают и другие ниши. «Спрос на жилье нестандартного формата постоянно растет. Одним из наиболее востребованных вариантов являются квартиры с террасами. Несмотря на то, что петербургский климат не очень располагает к отдыху на открытых пространствах, подобная недвижимость пользуется популярностью у покупателей», – считает директор по развитию компании «Л1» Надежда Калашникова.

Терраса как она есть

Термин «терраса» достаточно прочно закрепился на рынке, хотя под ним порой понимаются достаточно разные объекты. «Словом «терраса» на рынке обозначают, как правило, либо масштабный остекленный балкон (площадью до 20 кв. м), либо эксплуатируемую кровлю в квартирах на последних этажах. Во втором случае можно разместить просторную зону для релаксации или разбить большой зимний сад. Такая терраса представляет собой не стесненный городской балкон, а настоящую большую лаунж-зону площадью до 80 кв. м», – рассказывает начальник отдела продаж «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Несколько другие цифры называет Надежда Калашникова. «Площадь террас обычно варьируется в пределах от 40 до 138 кв. м. Здесь можно организовать полноценное место для отдыха», – говорит она. «На террасах можно разместить необходимую мебель и обустроить полноценную комфортную зону отдыха на свежем воздухе – ширина террас это позволяет», – добавляет коммерческий директор группы «Эталон» Андрей Останин.

А у руководителя маркетинга и аналитики «Лаборатории МЕТРОВ» Елизаветы Яковлевой своя оценка. «Терраса – это обособленное пространство от 10 до 50 кв. м, где можно обустроить и собственный сад, и площадку для занятий спортом, и детский уголок. Она удобна для игры детей, поскольку огорожена от проникновения посторонних. И в свою очередь, терраса служит элементом загородного дома, который будет присутствовать в комфортной городской квартире», – отмечает она.

Такая разница в определении самого термина «терраса» непосредственно связана с «миграцией» опций по классам жилья.



Сдвиг по классу

Изначально террасы появились в достаточно дорогих объектах и стали признаком роскошности жилья. «Как правило, квартиры с террасами представлены в классах «премиум» и «бизнес», в новостройках высокого ценового сегмента», – говорит Надежда Калашникова.

С ней согласен Андрей Останин. «Приобрести квартиру с террасой можно в двух наших объектах – ЖК Botanica и в ЖК Fusion, относящихся к бизнес-классу. Цены на квартиры с террасами начинаются от 10,1 млн рублей», – говорит он.

«В проектах класса «комфорт» террасы – скорее исключение из правил:

ЖК G9 от «КВС»

покупатели подобного жилья обычно не готовы переплачивать за квадратные метры, которые не могут быть использованы для постоянного проживания. В отдельных случаях квартиры с террасами можно найти в малоэтажных новостройках комфорт-класса, расположенных за пределами городской черты», – продолжает Надежда Калашникова. «Популярность просторных террас-балконов растет, и в последние несколько лет они стали тенденцией в планировочных решениях. Что касается выхода на кровлю в квартирах на последних этажах, то здесь их большая площадь зачастую воспринимается покупателями как избыточная. Хотя само наличие этой опции нравится», – добавляет Светлана Денисова.

ЖК «Шотландия» от Navis Development Group



Как бы то ни было, террасы постепенно встраиваются и в сегмент «масс-маркет». «Квартиры с террасой в собственности – это отличительная особенность малоэтажных ЖК «Шотландия» и «Итальянский квартал» от Navis Development Group. Их покупка возможна по стоимости от 1,5 млн рублей», – говорит Елизавета Яковлева.

Мониторинг первичного рынка показывает, что предложение жилья с террасами в Петербурге имеется примерно на 30 объектах. Это жилые комплексы Botanica и Fusion (застройщик – «Эталон ЛенСпецСМУ»), Riverside, Stockholm, The Residence и др. (Setl City), «Империял», «Граф Орлов», «Премьер Палас» («Л1»), «Огни Залива» («БФА-Девелопмент»), «Шотландия» и «Итальянский квартал» (NDG), Skandi Klubb (Bonava), Avatar и «NewПитер» («Строительный трест»), G9 (ГК «КВС») и многие другие.

Разброс цен на такие квартиры очень велик – все зависит от класса, локации, степени готовности объекта и других факторов. Если исключить элитный сегмент (там можно встретить ценник и в 100 млн рублей), стоимость предложения варьируется от 1,5 млн до 10,5 млн рублей. «Формально, по 214-ФЗ, отдельная плата за балкон, лоджию или террасу не взимается, поэтому наличие террасы «зашито» в стоимость квадратного метра квартиры», – уточняет Светлана Денисова.

Belle vue

Главным бонусом террас в квартирах, безусловно, являются виды, открывающиеся на окрестности. «Подобные объекты обычно располагаются недалеко от водоемов, парков или городских достопримечательностей, и жильцы получают возможность в полной мере наслаждаться окружающими пейзажами. За счет удачного расположения ЖК «Премьер Палас» с террас открываются панорамы Малой Невки, Финского залива, Крестовского острова с его новым стадионом», – говорит Надежда Калашникова.

«Обладатели квартир с террасами от «Эталон ЛенСпецСМУ» смогут наслаждаться видами на Ботанический сад, Большую Невку и историческую застройку Петроградского района», – отмечает Андрей Останин. «Квартиры с террасой от Setl City можно приобрести в квартале высокого класса Riverside, расположенном на Ушаковской набережной, – с видом на акваторию Невы, петербургские мосты, зеленые пространства Каменного острова и Петроградской стороны. Собственная терраса доступна и в ЖК Stockholm – напротив Елагина острова на берегу Большой Невки», – добавляет руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

* Прекрасный вид (фр.). Термин, имеющий широкое распространение в мире для объектов, с которых открывается красивый вид на окрестности.

Trade-in как тренд

Михаил Добрецов / Услуга trade-in, сравнительно недавно появившаяся на рынке жилья, приобретает все большую популярность. По оценке большинства экспертов, этот тренд сохранится.

Суть услуги достаточно проста. Гражданин выбирает квартиру из предложения застройщика, работающего по схеме trade-in, и получает на нее бронь. Одновременно осуществляется оценка недвижимости, имеющейся у него в собственности, и она выставляется на продажу. Деньги, полученные за нее, идут в зачет покупки новой квартиры у застройщика (обычно с доплатой). Главным плюсом для граждан является то, что застройщик берет на себя хлопоты по продаже квартиры.

«В настоящий момент подобные программы еще незначительно распространены в Петербурге – их можно найти у единичных застройщиков. Однако постепенно данный сервис начинает набирать популярность у покупателей, в связи с чем можно ожидать его более широкого распространения в ближайшие годы», – отмечает генеральный директор СК «Красная Стрела» Николай Урусов. А директор по маркетингу Группы RBI Михаил Гущин считает, что схема покупки «квартира в зачет» уже достаточно популярна на российском рынке.

Общая схема услуги одинакова, однако в программах, предлагаемых застройщиками, могут быть существенные различия. «Чтобы заключить договор, достаточно внести первоначальный взнос в размере 5% от стоимости новой квартиры. Оплатить оставшиеся 95% можно в срок до 5 месяцев, в течение которых квартира клиента реализуется привлеченным



нами официальным агентством-партнером. Если средств от продажи квартиры будет недостаточно, то клиент может воспользоваться различными программами по покупке недвижимости», – так коммерческий директор группы «Эталон» Андрей Останин описывает принятую в холдинге схему.

«В зачет могут идти самые разнообразные варианты – от студий небольшой площади до частных домов. На реализацию «квартиры в зачет», как правило, уходит от 90 до 150 дней. Квартира продается по рыночной цене, которая заранее обговаривается с владельцем и фиксируется на время продажи. Клиент выбирает и бронирует в нашей компании новую квартиру. После заключения договора и внесения первоначального взноса (15–20% от стоимости квартиры) клиенту предоставляется беспроцентная рассрочка на те 3–5 месяцев, в течение которых осуществляется продажа его прежней недвижимости», – рассказывает Михаил Гущин.

«Покупатель выбирает новую квартиру, и мы бронируем ее на 3 месяца. В течение этого времени стоимость недвижи-

мости не меняется. За это время наш партнер – «Первое ипотечное агентство» – реализует квартиру, переданную покупателем в зачет. После продажи имеющейся недвижимости заключается ДДУ на новую квартиру», – сообщает Николай Урусов.

По мнению руководителя маркетинга и аналитики «Лаборатории МЕТРОВ» Елизаветы Яковлевой, наиболее существенным недостатком схемы может быть то, что имеющаяся у клиента квартира оценивается ниже ее реальной стоимости и гораздо ниже ожиданий собственника.

А генеральный директор агентства «Петербургская Недвижимость» Сергей Дроздов считает, что trade-in не имеет особых перспектив, поскольку предоставляемая рассрочка позволяет гражданам время самим реализовать имеющееся у них жилье по цене, которая их устроит. «Мы, как и ряд других крупных агентств на рынке, не используем систему «квартира в зачет». Зачастую в этой услуге фактически нет необходимости, так как застройщики предлагают клиентам рассрочку по целому ряду своих объектов», – говорит он.

мнение

Сергей Софронов,
директор по продажам группы «Ярд»:



– В сегменте апарт-отелей услуга trade-in также начинает набирать популярность. Наша компания – группа «Ярд» – с марта этого года предоставляет покупателям возможность зачета имеющейся у них жилой или коммерческой недвижимости в счет стоимости выбранных апартаментов. При этом мы не берем агентскую комиссию и полностью снимаем с собственника вопросы поиска и реализации его недвижимости. Многие инвесторы, у которых нет свободных денег, но которые хотят вложиться в более ликвидный объект, уже оценили преимущества trade-in апарт-отеля Prime Residence.

ДОМ В ЦЕНТРЕ У НЕВЫ



ПОЛИС

На Неве

РЕКЛАМА



429-83-89

www.polis-group.ru

ЖК «Полис на Неве», расположенный по адресу: Санкт-Петербург, Невский р-н, Октябрьская набережная, 44, лит. А. Застройщик: ООО «ПОЛИС-ГРУПП». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте polis-grupp.ru.

опрос



Паркинг в фокусе

С начала весны рекламное поле новостроек запестрило объявлениями о специальных акциях по продаже паркингов. В чем причина такой активности и какими бонусами заманивают покупателей в паркинги, нам рассказали петербургские застройщики.



Николай Гражданкин,
начальник
отдела продаж
компании ООО
«Отделстрой»:

– Всплеск актив-

ности продаж паркингов связан с ужесточением градостроительных норм, так как увеличились нормативы по количеству мест при проектировании новых домов. Сейчас застройщики обязаны предусматривать в своих проектах такое количество парковочных мест, которое бы покрывало потребность жильцов в них. При этом, как правило, клиенты не покупают парковочные места в первую очередь, обычно этим вопросом занимаются уже после заселения. Поэтому с целью стимулировать спрос на паркинг на этапе строительства застройщики устраивают различные акции, такие как «Паркинг за полцены» или «Паркинг в подарок».

Есть два основных вида паркинга – многоуровневый и подземный; последний, надо отметить, стоит дороже. При этом в домах эконом- и комфорт-класса в среднем предусмотрено одно машино-место на квартиру, но покупка своего места не пользуется популярностью в данном сегменте. А в сегментах «бизнес» и «элит», как правило, наоборот – места в паркингах «разлетаются» еще на ранних этапах, при этом в данном классе предусмотрено два машино-места на квартиру. В нашем новом проекте бизнес-класса «Новый Лесснер» предусмотрены и подземные паркинги, и наземный многоуровневый. Причем в подземный паркинг можно будет спуститься на лифте прямо с этажа, не выходя на улицу – что очень удобно. Кроме того, для разных автомобилей мы предусмотрели различные по габаритам варианты машино-мест.

До 2017 года машино-места в паркингах оформлялись в долевую собственность, поэтому перепродать место было

не так-то просто – нужно было согласие всех собственников парковки. Сейчас же появилась возможность регистрации парковочного места как самостоятельного объекта недвижимости. Это упрощает постановку на кадастровый учет, регистрацию и дальнейшую продажу машино-места.



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

– Строительство паркинга по затратам

близко к себестоимости возведения квартир, цена машино-места получается высокой. Молодые семьи не располагают достаточными суммами для еще одной дорогостоящей покупки наряду с квартирой. Рынок ипотечного кредитования по программам приобретения машино-мест еще не развит. Но, думаю, подвижки в этом направлении будут после того, как закон, который позволяет регистрировать места в паркинге как отдельные объекты недвижимости, заработает в полную силу. Этот товар в городах-миллионниках обязательно станет предметом внимания банков и будет кредитоваться по ставкам таким же, как квартиры, либо близким к ним.

При покупке паркинга в первой очереди ЖК «Огни Залива» действует рассрочка на 2 года. Стоимость – 400 тыс. рублей (484 тыс. рублей вместе с коммунальными платежами за 2 года). Первый взнос – 100 тыс. рублей. Машино-места (доли) распродаются путем заключения предварительного договора купли-продажи.

В ЖК «Академ-Парк» в продаже машино-места в отапливаемом паркинге по цене от 600 тыс. рублей. Предоставляется рассрочка от застройщика на 2 года, первый взнос – 150 тыс. рублей. Для приобретения машино-места в паркинге пер-

вой очереди возможно ипотечное кредитование в банках «Санкт-Петербург» и «Сургутнефтегазбанк».

В ЖК «Коломьяги Плюс» действует акция «Паркинг со скидкой». В марте 2018 года дарим сертификат на скидку 50 тыс. рублей на место в теплом паркинге при покупке двухкомнатной квартиры площадью 69,84 кв. м. Сертификат на скидку действителен до 1 ноября 2018 года.



Марина Чипчикова,
руководитель
проектов группы
компаний «Строй-Инжиниринг»

– Всплеск активности программ по продаже паркингов, на мой взгляд, имеет отношение только к строительству отдельных жилых домов, когда паркинг является частью здания или жилого комплекса. Такими дополнительными интересными предложениями застройщик пытается повысить привлекательность жилья. Хотелось бы отметить, что в специализированном секторе строительства отдельно стоящих многоуровневых паркингов никакой активности нет вообще.

Наша компания активно и планомерно занимается строительством многоуровневых гаражей. В этом году мы вводим один из наших крупных объектов в Калининском районе на углу Суздальского и Светлановского проспектов на 500 машино-мест. Также готовится документация для строительства в Приморском районе еще одного многоэтажного паркинга.

ГК «СтройИнжиниринг» возводит паркинги в районах со сложившейся инфраструктурой, где наблюдается острый дефицит парковочных мест. В Петербурге, где зарегистрировано почти 2 млн автомобилей, строительство отдельно стоящих многоэтажных паркингов необходимо. Это решает целый комплекс

проблем, связанных с хранением автомобилей и пропускной способностью улично-дорожной сети.



Роман Мирошников,
исполнительный
директор ЗАО
«Ойкумена»:

– Строительство паркинга – это не конкурентное пре-

имущество, а необходимость. Всплеск активности по постройке и продаже паркингов связан с тем, что количество автомобилей в больших городах постоянно растет, а парковочных мест не хватает. Из-за дефицита места автомобилисты вынуждены парковаться на газонах, детских площадках, перекрывать вход к парадным и т. д. В ЖК «Граффити» мы решили эту проблему, построив два наземных паркинга в 6 этажей каждый и три подземных гаража на 327 машин.

Для дольщиков «Граффити» действуют выгодные предложения и скидки. Мы дарим машино-место в многоэтажном паркинге для всех, кто покупает трехкомнатную квартиру в корпусах 1.5 и 1.6.

Также у нас действуют скидки на покупку паркинга. При покупке любой квартиры в корпусах 1.3, 1.7, 1.8, 2.1, 2.2, 2.3 и 2.4 мы даем скидку 15% на машино-место в подземном паркинге. 15% скидки на парковочное место в наземном паркинге получают те, кто приобрел квартиру в корпусах 1.3, 1.7 и 1.8.



Игорь Оноков,
генеральный
директор
компании
«Леонтьевский
Мыс»:

– Для покупателей элитной недви-

мости наличие в доме комфортного подземного паркинга с достаточным числом машино-мест – одно из существенных условий при выборе недвижимости. Сложности с парковкой и нехватка парковочных мест в центре города повышают востребованность собственных машино-мест в премиальных жилых комплексах. При этом к паркингу предъявляются не менее высокие требования, чем к жилью. Например, в ЖК «Леонтьевский Мыс» архитектуре и логистике подземного отапливаемого паркинга уделено особое внимание. Паркинг включает три уровня и рассчитан на 700 машино-мест. Поскольку в доме 399 квартир, получается высокий коэффициент обеспеченности парковочными местами. На территории подземной автостоянки, кроме стандартных, жильцам будут предложены дополнительные опции: такие как мойка машин, помещение для хранения, тележки для провода гаража, зарядка для электрокаров. Сглаженный въезд в паркинг позволит без труда заезжать туда спортсменам и автомобилям с низким клиренсом. Предусмотрены пункт охраны, видеонаблюдение, новейшие системы контроля доступа и инженерные системы. Для покупателей машино-мест в паркинге «Леонтьевского Мыса» предусмотрены дополнительные скидки, размер которых обсуждается индивидуально с покупателями. Например, для сотрудников ПАО «Газпром» и структур, входящих в него, при покупке машино-места действует повышенная скидка 11%.

кстати

Газета «Строительный Еженедельник» на выставке «Ярмарка недвижимости» 30 марта 2018 года проведет круглый стол «Паркинг – как объект недвижимости и инвестиции». Время проведения: 13:00–14:00. Начало регистрации в 12:45. Петербургское шоссе, 64/1, КВЦ «Экспофорум», павильон G, зал № 2.

Обойти опасность под землей

Лев Касов / В ситуации, когда автомобилизация граждан и напряженность транспортного трафика неуклонно повышаются, а с ними растет и опасность для пешеходов, наиболее надежным способом ее избежать, по оценке экспертов, становится создание подземных переходов. ➔

Автомобилизация жителей Санкт-Петербурга растет нешуточными темпами. Но, помимо повышения комфорта для граждан, этот тренд означает еще и колоссальный рост нагрузки на дорожно-транспортную сеть, а вместе с этим – увеличение опасности для пешеходов. Проблема усугубляется человеческим фактором. Современный горожанин старается везде успеть и бежит, не глядя по сторонам; гаджеты не позволяют увидеть происходящее вокруг, а музыка в наушниках – услышать; дети просто не задумываются об опасности. В итоге людей не останавливают ни красный сигнал светофора, ни звуковая сигнализация приближающегося поезда, ни другие способы оповещения.

Традиционный способ решения проблемы путем создания наземных пешеходных переходов в такой ситуации помогает слабо. То есть для тихих улочек, с небольшим автотрафиком, хорошей видимостью дорожной ситуации для водителя, он вполне пригоден. Но для крупных магистралей, связывающих районы новой массовой застройки с другими частями города, и для иных оживленных трасс обычные переходы уже недостаточно эффективны.

Из самых известных и печальных примеров сложившейся ситуации можно назвать пешеходный переход через железную дорогу в створе Туристской улицы, получивший в СМИ название «смертель-

ного». По итогам 2017 года, в среднем несчастные случаи (и нередко – со смертельным исходом) происходили на нем ежемесячно. Но это только самый известный пример, подобных опасных мест в городе немало.

Есть у наземных переходов и другой минус, не связанный с опасностью для граждан, но создающий другую проблему. В условиях общей перегруженности улично-дорожной сети организация переходов, в том числе и со светофорным

невысокими невозможно, из-за необходимости обеспечить проезд крупногабаритного автотранспорта) приводит к серьезным неудобствам для маломобильных граждан. Свою роль играет и такой немаловажный для Петербурга фактор, как негативное влияние на архитектурное окружение.

Следовательно, остается один вариант – подземные переходы. Именно они позволяют избежать всех перечисленных проблем. «Если сравнивать подземный

Специалисты «Метростроя», проанализировав ситуацию, задумались о создании более рационального способа сооружения пешеходных переходов – путем использования проходческой техники, аналогичной той, которая применяется при строительстве метро, но меньшего диаметра.

«Использование проходческого комплекса позволяет строить переходы практически везде. За счет того, что технология щитовой проходки задействует минимум земной поверхности, можно исключить такие затратные по времени и финансам операции, как вынос инженерных сетей или закрытие движения действующих автомобильных или железнодорожных трасс. Кроме того, сроки строительства минимизированы по сравнению со строительством объектов открытым способом», – рассказывает Алексей Старков.

Использование проходческого комплекса позволяет строить переходы практически везде

регулированием, приводит к серьезным затруднениям для движения транспорта, растет число пробок. А это – и нерациональное расходование топлива, и временные затраты, и дополнительная нагрузка на экологию, и снова человеческий фактор – простоявший в пробке водитель пытается наверстать упущенное, увеличивая скорость, что не всегда безопасно.

Избежать этого позволяет строительство надземных пешеходных переходов. Но свои минусы есть и у них. Проблемы создают неблагоприятные погодные условия: сильный ветер, гололед. Кроме того, большая высота сооружений (а делать их

переход с наземными и надземными, то главное его преимущество – это безопасность. Кроме того, пропадает необходимость в светофорах, а значит, скорость движения транспорта увеличивается», – отмечает заместитель генерального директора – главный инженер ОАО «Метрострой» Алексей Старков.

Главный минус таких сооружений – относительно высокая стоимость работ. Кроме того, возникает необходимость перекладки коммуникаций, попадающих в контур котлована, а также приостановки движения транспорта на время строительства тоннеля.

КСТАТИ

Если в 2000 году на 1 тыс. жителей города, по данным аналитического агентства «Автостат», приходилось в среднем 183 машины, то в 2010-м – уже 287, а в 2017-м их стало больше 320. И это не учитывая автомобили ежедневно приезжающих в Петербург на работу жителей пригородных районов Ленинградской области (не говоря уже об общественном и грузовом транспорте).



БЭСКИТ

МОНИТОРИНГ
состояния зданий и сооружений
при строительстве (реконструкции)

ОБСЛЕДОВАНИЕ строительных
конструкций и фундаментов

Геотехническое **ОБОСНОВАНИЕ**
строительства

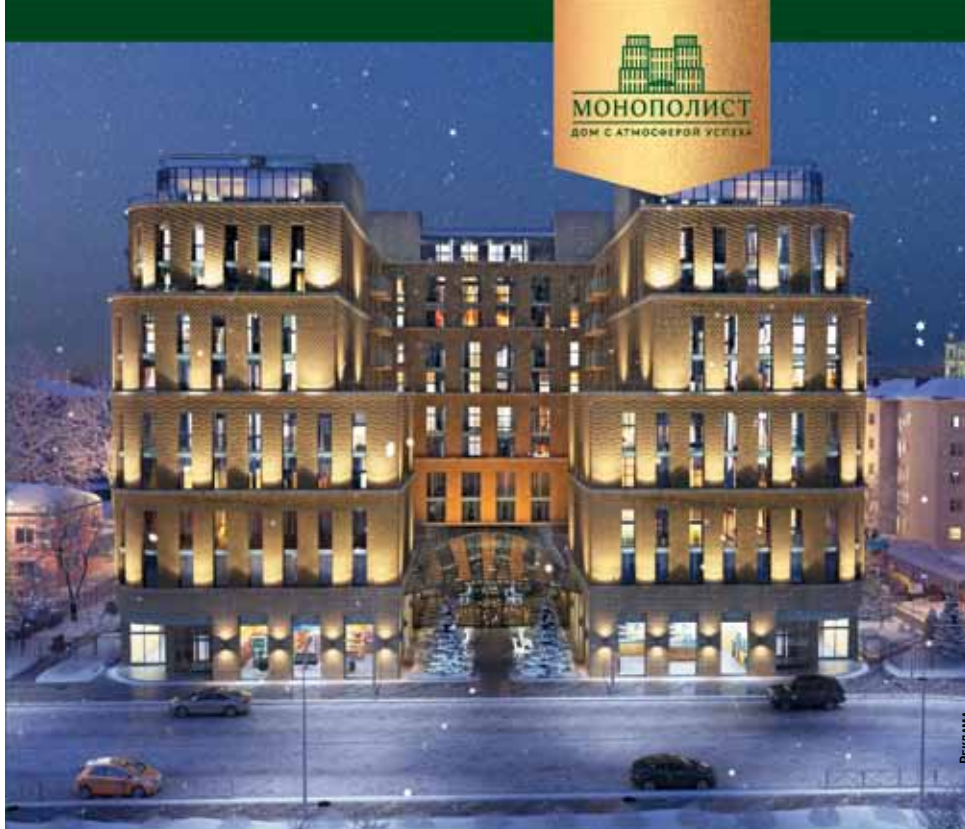
Государственная историко-культурная
ЭКСПЕРТИЗА проектной документации
на проведение работ по сохранению
объектов культурного наследия



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-spb.ru

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





Новый дом бизнес-класса

на ул. Новгородской/
ул. Кирочной

Застройщик ООО «Стимул СКТ» (ОГРН 1127847175246, ИНН 7802784698) осуществляет строительство жилого дома «Монополист», по адресу: Санкт-Петербург, Новгородская улица, д. 19, литера Б, на основании разрешения на строительство №78-18012420-2014, выданного 22 июня 2014 г. Право собственности ООО «Стимул СКТ» на земельный участок, на котором осуществляется строительство жилого дома «Монополист», зарегистрировано 26 июня 2015 г. согласно свидетельству о регистрации права собственности №78-78/042-78/042/001/2015-1880/6. Строительные работы производит генеральный подрядчик ООО «Стройкомплект» (ОГРН 1047855015526, ИНН 7804300920) на основании договора подряда №1091/15-Н/СМ от 22.06.2015 г. Допуск СРО 0177.08.2012-7804300920-С-010. Привлечение денежных средств на строительство ЖД «Монополист» осуществляется застройщиком ООО «Стимул СКТ» по договору участия в долевом строительстве в соответствии с требованиями Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.dom-monopolist.ru. Подробности по тел. +7 (812) 947-14-14 или в офисе продаж по адресу: Санкт-Петербург, ул. Красного Текстильщика, д. 17.

947-14-14
www.dom-monopolist.ru

Ипотека покоряет новые высоты

Михаил Кулыбин / Прошлый год ознаменовался рекордным падением ставок по ипотеке и одновременным ростом объемов кредитования. По мнению аналитиков, эти тенденции продолжат доминировать и в этом году. ➔

Получат развитие и другие наметившиеся в 2017 году тренды. По оценке экспертов, к наиболее существенным факторам, которые повлияют на ипотечный рынок, следует отнести «детскую ипотеку», процесс рефинансирования кредитов гражданами с целью получения более привлекательных условий и все большее значение электронных технологий.

От рекордов к рекордам

В 2017 году благодаря неоднократному снижению Центробанком ключевой ставки ипотечный рынок России пережил несколько волн уменьшения ставок по ипотечным кредитам. В результате, по данным Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК, новое название – ДОМ.РФ), по итогам декабря прошлого года средние ставки укрепились на уровне ниже психологической отметки 10% годовых. Это стало рекордным значением за всю историю ипотеки в современной России.

Следствием этого стала выдача в России в 2017 году примерно 1,1 млн ипотечных кредитов на общую сумму около 2,02 трлн рублей. Это также рекордное значение (для сравнения: в докризисном 2014 году этот показатель достиг значения в 1,76 трлн).

По оценкам аналитиков, эти тенденции достигнут нового размаха в этом году. «Мы думаем, что в 2018 году рост выдачи ипотеки продолжится, ставки продолжат снижаться и общая выдача составит не менее 2,5 трлн рублей, а может, и более», – считает руководитель аналитического центра АИЖК Михаил Гольдберг. Аналогичный прогноз дает заместитель председателя правления, руководитель блока развития бизнеса банка «ДельтаКредит» Ирина Асланова.

Продолжит развитие и тренд снижения средней ипотечной ставки, что стало особенно актуально в связи с призывом Президента РФ Владимира Путина создать условия для уменьшения показателя до 7% годовых. «К концу этого года мы прогнозируем дальнейшее плавное снижение ставок до 8,5-9% (при ключевой ставке ЦБ 6,5-7%)», – говорит руководитель управления маркетинга банка «ДельтаКредит» Алексей Подвигин. Такие же цифры называет руководитель управления партнерских продаж, ипотеки и субсидий ФСК «Лидер» Павел Тимошенко.

В АИЖК идут дальше – и уже к концу 2018 года прогнозируют снижение средней ипотечной ставки до уровня около 8% годовых. А оптимистичный глава Минстроя РФ Михаил Мень полагает, что в горизонте пяти лет (к 2022 году) ставка упадет до 6% годовых.

О столь отдаленных перспективах судить сложно, но уже сейчас статистика подтверждает существенный рост ипотечного кредитования в первые месяцы этого года. По данным аналитического центра ДОМ.РФ, объем выдачи кредитов уве-



личился примерно в два раза, достигнув в январе-феврале 350 млрд рублей. При этом средние ставки в ипотеке на «первичку» приблизились к значению 9,5% годовых.

Банки – лидеры ипотечного рынка – подтверждают этот тренд, наперебой декларируя рост объемов выдачи кредитов. Так, ВТБ по итогам первых двух месяцев 2018 года выдал ипотечных кредитов на 58 млрд рублей, увеличив свой результат по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 43%. О приросте говорят и в Сбербанке. «Сегодня банки уже перегружены заявками со стороны заемщиков по новостройкам, вторичному рынку, переуступкам и перекредитованию», – констатирует финансовый директор ГК «Технополис» Сергей Жданов.

Субсидия «за ребенка»

Программа господдержки, получившая обиходное название «детская ипотека», предполагает субсидирование бюджетом процентной ставки до 6% годовых для семей, в которых появился второй или третий ребенок. Перспективность инициативы, которую еще в конце 2017 года выдвинул Владимир Путин, эксперты оценивают по-разному.

Так, Сергей Жданов считает, что программа существенно не изменит рынок. «Не думаю, что она очень сильно повлияет на общий объем ипотечных кредитов, так как категория граждан, которым полагается эта льгота, сильно сужена», – полагает он.

Представители банковского сектора настроены более оптимистично. «Программа, безусловно, сыграет важную социальную роль, а также будет способствовать росту рынка ипотечного кредитования», – говорит управляющий директор по ипотеке розничного бизнеса

ВТБ в Санкт-Петербурге Маргарита Кирикова. С ней согласен директор управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Северо-Западного банка Сбербанка Вячеслав Лебедев: «Ипотека с государственной поддержкой для семей с детьми, с льготной ставкой 6% годовых, станет хорошей поддержкой для многих семей. Сейчас поступают первые заявки, но мы считаем, что через два-три месяца программа начнет работать в полную силу», – уверен он.

Судя по всему, это общий взгляд банковского сообщества, поскольку заявки от кредитных организаций на субсидирование ставок, поступающие в Минфин РФ, достигли солидной цифры в 1 трлн рублей. «У нас общий объем лимита, утвержденный правительством на эти цели, 600 млрд рублей. Уже сейчас нам подали заявки примерно на триллион. Нам придется лимиты пропорционально урезать», – сообщил замглавы ведомства Алексей Моисеев.

Выгодно перекредитоваться

По мнению экспертов, рефинансирование получит в 2018 году дальнейшее развитие, поскольку условия кредитования продолжают улучшаться и люди, заключившие договора на старых условиях, будут стремиться перезаключить их на новых, более выгодных. «Тенденция к снижению ставок сохраняется и в этом году, поэтому популярность программы продолжит расти», – говорит Маргарита Кирикова.

В 2018 году договора рефинансирования составят примерно 18-20% в общем объеме ипотечных сделок, считает руководитель отдела ипотечного кредитования «Примсоцбанка» в Санкт-Петербурге Светлана Климова. При этом, по ее оценке, по итогам 2017 года в целом по

мнение



Руководитель управления маркетинга банка «ДельтаКредит» Алексей Подвигин:



– В 2018 году мы ожидаем долю рефинансирования в выдачах около 20%. При этом количество сделок будет постепенно снижаться по мере «вымывания» старых кредитов новыми на более выгодных условиях. Надо полагать, что в самое ближайшее время основная масса клиентов, заинтересованных в перекредитовании, успеет воспользоваться этим инструментом – и после 2018 года бум рефинансирования закончится.

ипотечному рынку рефинансирование составило 8-10% в общем объеме сделок.

А Сергей Жданов полагает, что «большинство людей, которые хотели бы перекредитоваться подешевле, уже сделали это либо, посчитав все выгоды, отказались от данной идеи».

Уход в онлайн

В развитии тенденции все большего использования электронных технологий и онлайн-сервисов не сомневается ни один эксперт.

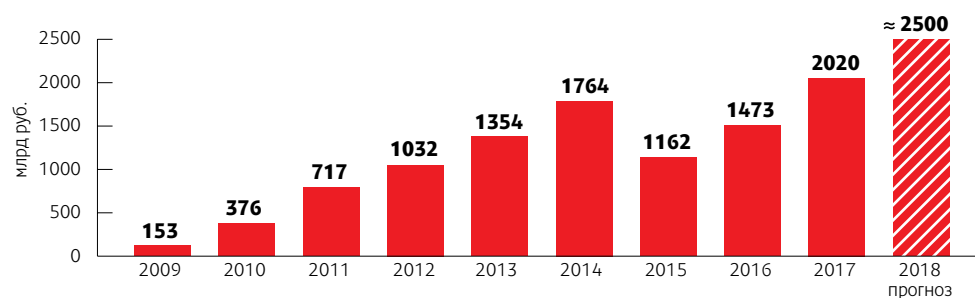
По словам Вячеслава Лебедева, уже сейчас через услугу «ДомКлик» Сбербанком выдается 11% ипотечных кредитов. «В 2017 году 3827 клиентов Северо-Западного банка приобрели квартиры на общую сумму 8,5 млрд рублей через сервис «ДомКлик». Он позволяет подать заявку и получить одобрение ипотечного кредита и объекта недвижимости онлайн без посещения офиса банка. Клиент может пройти все этапы ипотеки удаленно и приехать в банк всего один раз – на сделку», – рассказывает он.

«ДельтаКредит» предлагает дистанционную подачу и одобрение заявки через систему DeltaExpress. За январь-февраль 2018 года треть клиентов, оставивших заявку на сайте банка, переходит на сервис, и 12% всех клиентов банка получают одобрение онлайн», – говорит Алексей Подвигин.

Маргарита Кирикова подтверждает тенденцию, однако оговаривается, что далеко не все готовы к использованию такой услуги. «По вопросам приобретения жилья ипотечные заемщики часто хотят общаться лично с работником банка, поэтому сопровождение ипотечной сделки выделенным сотрудником еще долгое время будет востребовано на рынке ипотечного кредитования», – уверена она.



Объем выданных ипотечных кредитов



Источник: АИЖК

мнение



Финансовый директор ГК «Технополис» Сергей Жданов:



– Внедрение онлайн-сервисов по ипотечному кредитованию в первую очередь нужно самим банкам. В связи с ростом объемов им приходится нанимать все больше персонала, зачастую не высококвалифицированного. Поэтому банки сами заинтересованы в автоматизации процесса и частичном перекладывании функций менеджеров на отдел продаж застройщиков.

Реформирование продолжается

Виктор Краснов / Корректировку законодательных норм, внедрение инновационных технологий, пути совершенствования работы сферы жилищно-коммунального хозяйства – обсудили в Петербурге на специализированной выставке «ЖКХ России». ➔

В Петербурге на площадке «Экспофорума» состоялись XIV Международная специализированная выставка и конференция «ЖКХ России», а также XVIII Международный форум «Экология большого города». В них приняли участие представители 130 компаний из 50 российских регионов, а также зарубежных стран – Чехии, Германии, Франции, Австрии и Беларуси. Всего более 400 специалистов.

На конференции «ЖКХ России» специалисты жилищно-коммунального комплекса обсудили дальнейшее развитие отрасли. По мнению большинства из них, совершенствованию работы ЖКХ могут помочь дополнительное бюджетное и частное финансирование, корректировка законодательных норм, внедрение инновационных технологий и др.

На пленарном заседании депутат Госдумы РФ Борис Гладких сообщил о последних изменениях в жилищном законодательстве и новых разрабатываемых проектах. В частности, он заявил о необходимости дополнительной регуляции товариществ собственников жилья. «Работа управляющих компаний относительно упорядочена, но ТСЖ выпали из законодательного регулирования. Необходимы новые механизмы прозрачности работы ТСЖ», – подчеркнул он.

Депутат отметил, что в настоящее время собственники жилья из-за правовых пробелов практически не могут переизбрать своего председателя, в том числе злоупотребляющего своими полномочиями.

Заместитель директора департамента отраслевых проектов Минкомсвязи России Дмитрий Поплаухин рассказал, как в настоящее время проходит внедрение системы ГИС ЖКХ. Она позволяет автоматизировать мониторинг деятельности управляющих компаний, информирует граждан о текущих тарифах и платежах. По словам чиновника, в ближайшее время в отношении игроков рынка вступят в силу нормы об административной ответственности за отсутствие информации о них в ГИС ЖКХ.

Опыт по снижению городом кредиторской задолженности перед ресурсоснабжающими организациями поде-



Фото: Пресс-служба Экспофорума

лилась заместитель председателя Жилищного комитета Петербурга Людмила Соловьёва. Она сообщила, что в настоящее время долги петербургских УК и других организаций, обслуживающих жилые дома, составляют 10,6 млрд рублей. «Темпы прироста задолженности снизились до уровня трехгодичной давности. Стабилизировать ситуацию удалось благодаря плотной совместной работе всех профильных комитетов, компаний, работающих в сфере ЖКХ. Кроме того, в рамках мер, направленных на снижение долгов, была проведена инвентаризация распределения ресурсов, поступающих в дома», – подчеркнула Людмила Соловьёва.

В рамках программы «ЖКХ России» прошло несколько тематических конференций. В частности, специалисты отрасли обсудили использование современных технологий в капитальном ремонте многоквартирных домов. В основном речь шла о ремонте фасадов. Начальник строительного контроля Фонда капремонта Петербурга Андрей Петухов сообщил, что в этом году в Северной столице будут отремонтированы 270 фасадов жилых домов, в том числе 86 – на объектах культурного наследия. На конференции «Методы повышения энергоэффективности много-

квартирных домов. От стадии проектирования до эксплуатации здания» были подняты вопросы внедрения энергоэффективных технологий.

Заместитель председателя Комитета по строительству Петербурга Евгений Барановский отметил, что с каждым годом энергоэффективность вводимых в эксплуатацию домов в городе растет. «В 2017 году мы построили рекордный объем жилья. Все введенные объекты соответствовали 261-ФЗ («Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» – прим. ред.). Строительный комплекс Петербурга не просто выполняет законодательные требования об энергоэффективности, он активно выходит на путь создания «умного города», – подчеркнул он.

Также на конференции обсудили критерии присвоения класса энергоэффективности жилым домам, подходы к снижению энергопотребления зданий. Производители приборов и материалов, задействованных в повышении энергоэффективности, рассказали об их внедрении в повседневную практику. С докладами выступили представители консорциума «ЛОГИКА-ТЕПЛОМОНТАЖ», компаний «Пульсар», «Термафлекс Изоляция +» и др.

Мнение



Павел Коротченко, начальник проектного отдела консорциума «ЛОГИКА-ТЕПЛОЭНЕРГОМОНТАЖ»:



– Для каждого многоквартирного дома методы повышения эффективности энергосбережения подбираются индивидуально. Прежде всего, необходимо выполнить тепловизионную съемку здания в холодное время года, затем провести анализ данной съемки, сопоставив ее с документацией на здание, и только после этого выбрать метод. Но в нашей практике часто встречаются случаи, когда причины потери теплоэнергии в конкретном МКД абсолютно очевидны; тогда мы непосредственно переходим

к решению проблемы. В России по-прежнему остро стоит проблема «перетоков» в осенний и весенний периоды. Возникает вопрос: можно ли сократить избыточное потребление теплоресурсов в это время года, не лишая жителей комфортных температурных условий проживания? Мы считаем, что можно. Переменную подачу теплоносителя с учетом погодных условий обеспечивает автоматизированный индивидуальный тепловой пункт (АИТП), который предназначен для приема теплоносителя от источника теплоснабжения, для преобразования

и передачи тепловой энергии потребителю, обеспечения автоматического регулирования теплоносителя в системах отопления, вентиляции и поддержания заданных параметров горячего водоснабжения (ГВС). Источником потерь тепловой энергии является также и сброс использованной горячей воды в канализацию. Рекуператор сточных вод является одним из энергоэффективных решений в ЖКХ, позволяющих не только снизить затраты на оплату ГВС, но и улучшить экологию, сокращая тепловое загрязнение окружающей среды.

Агентство недвижимости
КВАРТИРОГРАФИЯ
Упрощаем выбор

ВАКАНСИЯ

Актуальные предложения о работе от ведущих компаний

«Квартирография» – молодое агентство. И, как и все молодое, мы несем новое. Нам кажется, что будущее агентств сегодня не только в богатстве выбора, выбор предоставит любой. Будущее – за достоверной, уникальной и ценной информацией. Наша сила в обладании информацией, наша услуга и наш главный продукт – это информация. Посмотрите, на Парнасе сейчас строится 8 жилых комплексов, и в несколько раз больше в области близости. Кто сдаст свои объекты в срок? У кого лучше программы оплаты и контакты с банками? Рядом с кем построят новую школу и больницу? Мы продаем квартиру, но вместе с ней и всю необходимую вам для выбора информацию.

И именно чтобы развиваться в выбранном нами русле, наше агентство сейчас активно ищет менеджеров по продажам, которые горят желанием знать рынок вдоль и поперек, которые хотят двигать этот рынок вперед и сказать свое слово. Это о вас?

Эдуард Глазырин,
генеральный директор
АН «Квартирография»



МІРІМ: монетизация идей

Дарья Литвинова / Инвестиционный климат в России сегодня как никогда привлекателен для иностранных инвесторов, однако сложная политическая обстановка препятствует воплощению их интереса в реальные проекты. Впрочем, российский бизнес на счет западных капиталов иллюзий не питает – и едет на МІРІМ не за деньгами, а за идеями. ➔

Международная выставка недвижимости МІРІМ проходила с 13 по 16 марта во французских Каннах. Всего в этом году в ней приняли участие около 25 тыс. человек, они представляли почти 10 тыс. компаний, работающих на рынке недвижимости. В составе российской делегации МІРІМ посетили около 500 человек.

Лондон – Стамбул

В этом году МІРІМ еще раз подтвердила статус одной из крупнейших международных выставок – в экспозиции было представлено почти 6 тыс. стендов. В собственных павильонах разместились Лондон, Париж, Люксембург, Стамбул. Во все дни выставки здесь кипела деловая жизнь, было не протолкнуться. «Своими масштабами поразил макет Лондона, занявший почти полпавильона, – делится впечатлениями Фёдор Туркин, председатель совета ГК «РосСтройИнвест». – На макете детально отражен каждый дом в городе. Это говорит о том, что и власти Лондона, и архитекторы видят каждое из этих зданий в отдельности – и каждое неслучайно».

«Ярко на фоне других выделялся павильон Стамбула. Примечательно, что ряд представленных там проектов был целенаправленно адаптирован для российских инвесторов. В этом году были открыты стенды Африки, что само по себе не может не вызывать интерес», – рассказал Всеволод Баев, генеральный директор компании Media108.

Особое внимание инвесторов привлекают рынки развивающихся стран, где можно строить много жилья, и МІРІМ этот тренд вполне отражает, считает он. «Не секрет, что в странах старой Европы объемы ввода очень скромны, а масштабы российских проектов и удешевление кредитных ставок делают доходность вложений весьма заманчивой. Эксперты, принимавшие участие в деловой программе МІРІМ, открыто говорили о том, что в России сегодня складывается очень привлекательный инвестиционный климат, однако политические факторы его блокируют», – говорит Всеволод Баев.

По мнению Александра Шарапова, президента Besar Asset Management Group, сегодня для российского бизнеса международные выставки – площадки для поиска не инвестиций, а идей, кото-



Возглавлял делегацию Петербурга на МІРІМ вице-губернатор Игорь Албин

рые можно усовершенствовать и затем реализовать в России. «Если говорить о девелопменте, то я думаю, что задача россиян – не столько привлечь деньги, сколько делать такие проекты, чтобы потихонечку двигаться и завоевывать мир – нашим опытом и знаниями, как делать эффективный, зарабатывающий деньги проект», – считает он.

Москва не сразу строилась

В собственном павильоне разместилась и российская столица. Однако, в отличие от соседних шатров Стамбула, Лондона и Парижа, здесь было не столь многолюдно. От Москвы на МІРІМ отправилась делегация во главе с главным архитектором столицы Сергеем Кузнецовым. Среди представленных на выставке московских проектов: реновация пятиэтажек, редевелопмент промышленных территорий, реконструкция стадиона «Лужники» и парк Зарядье.

Кстати, два последних в этом году попали в шорт-лист премии в области архитектуры и девелопмента МІРІМ Awards, победителей которой чествуют на выставке. Всего на получение премии претендовали 227 объектов из 55 стран.

Победители были определены в 11 категориях. Реконструкция «Лужников» была номинирована как «Лучшее обновленное здание». В этой категории победило здание порта Антверпена (Бельгия) – проект, над которым работала ныне уже покойная Заха Хадид, выдающийся британский архитектор и дизайнер иракского происхождения.

Парк Зарядье претендовал на премию в номинации «Лучший проект городской регенерации». Соперниками московского парка были проект редевелопмента старого квартала Porta Nuova в Милане, комплекс Puhlmannhof в Берлине и парк Калиджодо в Джакарте. Победа досталась миланскому кварталу.

Надо сказать, что в этом году премию МІРІМ Awards можно по праву считать итальянской, так как именно итальянцы, помимо проекта Porta Nuova, стали лучшими еще в двух номинациях – «Лучший торговый центр» (FICO Eataly World в Болонье) и «Лучшее офисное здание» (здание Фонда Фельтринелли и компании «Майкрософт» в Милане).

Не уповая особенно на высокий интерес иностранных партнеров, российская сторона сделала упор на качественную деловую программу. Так, большой интерес

у профессионалов рынка вызвала организованная компанией RRG на стенде Москвы конференция о новых форматах и инновациях «Девелопмент 3.0». Председатель совета директоров RRG Денис Колокольников в своем выступлении сформулировал тренды, ярко проявившиеся на МІРІМ в этом году: «На рынок выходят новые форматы, такие как гастро-маркеты, фудмаркеты. Актуальными становятся многофункциональные проекты, сочетающие в себе сразу несколько типов недвижимости: жилье + ритейл + общественные пространства. Отлично, если в этот микс удастся интегрировать и транспортный узел. Именно ТПУ постепенно превращаются из зон отчуждения в новые городские центры. Во всем мире (и Россия не исключение) набирают обороты проекты RE: реконструкция, ревитализация, реновация. Все чаще в комплексных проектах используются нестандартные решения: айдентика места, социализация жителей. Коворкинги и коливинги – больше не экзотика, а реальные проекты совместного использования пространств, и таких становится все больше».

Investor's talks

Петербургская делегация принимала участие в МІРІМ в 20-й раз, по случаю чего приняла поздравления от организаторов выставки и получила в подарок большой шоколадный торт. На своем стенде на интерактивных панелях город показал крупные инвестиционные проекты, реализованные за последние годы, а также перспективные – ВСД, Аэроэкспресс и др. Возглавлял делегацию Северной столицы России вице-губернатор Игорь Албин. В рамках деловой программы выставки состоялась сессия Investor's talks, модератором которой выступил генеральный директор ГК «Доверие» Дмитрий Панов. Организаторы сессии предложили участникам поразмышлять над вопросами: как сочетать интересы бизнеса и горожан, сделать Петербург не только центром коммерции, но и оставить удобным для жизни, как выстраивать систему взаимодействия с инвестиционным и девелоперским сообществом.

Игорь Албин, открывая дискуссию, отметил, что городские власти находятся в постоянном диалоге с бизнес-сообществом, и напомнил, что Петербург



Компания Glorax Development принимала участие в выставке в качестве официального партнера экспозиции Петербурга



Проект Golden City компании Glorax Development был представлен на выставке как успешный пример освоения новых городских территорий



Российская столица разместилась в собственном павильоне



Кросс-сессия «Санкт-Петербург – Москва: Диалог двух столиц»



Выставка MIRIM в следующем, 2019 году станет юбилейной – она пройдет в 30-й раз

является одним из лидеров жилищного строительства среди российских регионов. «Есть одна проблема, которую нам не удалось урегулировать пока – это социальное обременение. Для того, чтобы жить было комфортно, кроме жилых помещений необходимо создать школы, больницы, детские сады, зеленые насаждения общего пользования, парковочные пространства, обеспечить транспортную доступность. В идеале, конечно же, это обязанность государства или муниципалитета. Но денег как всегда не хватает. И должен отметить, что в социальном плане в Петербурге очень ответственный бизнес. Многие объекты мы получаем в казну бесплатно и безвозмездно», – подчеркнул он.

Вопрос доступности информации об объектах потенциального инвестирования прокомментировал заместитель председателя Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Алексей Силкин: «В 2017 году была проведена большая работа по усовершенствованию инвестиционного портала Санкт-Петербурга – <http://spbinvestment.ru>. Теперь это единая площадка, интегрированная практически со всеми городскими информационными системами. Это дает инвестору возможность получить максимально подробную информацию об объектах потенциального инвестирования и мерах поддержки. Напомню, что сайт работает на пяти иностранных языках – английском, испанском, французском, немецком и китайском».

Александр Ольховский, вице-президент ПАО «Банк ВТБ», назвал основные стимулы для инвестирования в Петербург: «В первую очередь, это очень крупный, достаточно стабильный рынок. Вторая важная причина – это то, что мы находимся в диалоге с властями. Может быть, этот диалог не всегда приводит к тому, что наша позиция принимается, но, во всяком случае, мы всегда можем прийти и высказать свое мнение, получить аргументированный отказ, если это отказ. Это очень важно. Все происходит в режиме нормального и комфортного диалога. И в-третьих, это та динамика, в которой регион вообще находится. По целому ряду показателей мы видим рост: и размера бюджета, и числа туристов, посещающих Петербург, и экономики в целом, которая растет, в частности, в промышленном секторе».

Завершая сессию, Игорь Албин обозначил новый акцент в деле поддержки петербургского бизнеса со стороны органов городской власти. «В течение 2018 года мы будем работать над тем, что предметно проанализируем все международные конкурсные процедуры, международные рынки, начнем заявляться на конкурсы и побеждать», – сказал он, пригласив петербургских бизнесменов к совместной работе.

Glorax Development на MIRIM

Единственным не виртуально представленным на стенде Петербурга проектом был комплекс Golden City от Glorax Development, которая принимала уча-

стие в выставке в качестве официального партнера городской экспозиции. Компания анонсировала Golden City два года назад на MIRIM-2016. Тогда это был архитектурный проект, который впоследствии был доработан при участии европейских и российских специалистов. Сегодня Golden City активно реализуется – и был представлен на выставке в новом статусе, как успешный пример освоения городских территорий.

Всего в рамках проекта будет построено шесть кварталов, включающих в себя жилую и коммерческую недвижимость, общей площадью более 450 тыс. кв. м. Сегодня идет активное строительство первой очереди (6-й квартал). Это два отдельно стоящих жилых корпуса переменной этажности, площадью 56 тыс. кв. м. Ввод в эксплуатацию первой очереди проекта намечен на I квартал 2020 года.

В рамках деловой программы петербургского стенда Glorax Development также представила масштабный городской проект Ligovsky City, который является первым проектом компании в рамках редевелопмента «серого пояса» и будет реализован в историческом центре Петербурга.

Идея создания проекта возникла после проведения администрацией города конкурса «Серый пояс. Преобразование», где в качестве одной из трех пилотных территорий была представлена Волковская промзона. Предложенная голландским бюро MLA+ концепция развития была признана лучшей. Европейские урбанисты рассматривали территорию «серого пояса» как важнейшую часть структуры города со своей историей и перспективами в будущем. «Этот проект должен стать пилотной площадкой для развития «серого пояса», стать тем городом, в котором мы с вами хотим жить в XXI веке. Проект особенно важен для Петербурга – от его успеха зависит имидж процесса регенерации «серого пояса» в целом», – считает Яна Голубева, директор петербургского представительства MLA+.

Концепция MLA+ была доработана в Glorax Development – и результатом совместной работы стал проект Ligovsky City. При его реализации планируется объединение нескольких локаций Фрунзенского района города, в каждой из которых будут формироваться кварталы со своей средой и особой функцией. Это жилые кварталы с комплексами бизнес-класса, общественно-деловая застройка, социальная инфраструктура, пространства для отдыха и творчества.

«Сегодня в состав Ligovsky City входят четыре территории, они занимают около 25 га. Жилые комплексы «Первый

квартал» и «Второй квартал» на Лиговском проспекте – отправные точки проекта, их строительство уже началось. В этих кварталах будет построено жилье бизнес-класса с коммерческими помещениями, социальной инфраструктурой и подземным паркингом», – уточнил Александр Моторин, директор проекта Ligovsky City.

В рамках реализации жилого комплекса компания будет развивать и новые территории. Так, в активе Glorax Development участок площадью 1,6 га на улице Тосина, а также территория площадью 18 га на Лиговском проспекте, 240.

Столицы в диалоге

Центральным мероприятием второго дня деловой программы стенда Петербурга стала кросс-сессия «Санкт-Петербург – Москва: Диалог двух столиц» с участием главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова и главного архитектора Петербурга Владимира Григорьева.

Европейские столицы стремительно меняют свой облик, смещая акценты своего развития на новые технологии, инфраструктуру, общественные пространства. Отдельный вопрос: для кого строятся города будущего? Насколько иначе воспринимает городскую среду поколение Z, не знающее мира без финансовых кризисов, Интернета и сотовых телефонов?

«Архитектура во всем мире сегодня испытывает тренд отвлечения от традиционных понятий, привычек, стереотипов, – отметил главный архитектор Петербурга Владимир Григорьев. – Пару лет назад в Осло проходила триеннале, которая называлась After Belonging, что значит «Постпринадлежность». Архитектура After Belonging ожидает человечество, когда люди отрешатся от принадлежности к чему-либо или кому-либо. На мой взгляд, для Петербурга это пока достаточно отдаленная перспектива, но, если возникнет такой вызов, безусловно, мы должны будем на него отвечать».

По мнению Сергея Кузнецова, будущее настолько непредсказуемо, что строить города будущего сейчас – идея утопичная по своей сути. «Мы можем только оценить намечающиеся тенденции и интерполировать их на некоторое время вперед. Действительно, есть ярко выраженные тенденции: отказ от собственности и рост популярности арендного жилья, качественное изменение среды. Мы стараемся отследить эти тенденции и заложить в проекты, чтобы те были максимально устойчивыми. Это касается и программы реновации, которая сейчас так актуальна для столицы».

которых: канатная дорога от Арки Дружбы народов до Труханова острова, горнолыжный комплекс для активного всесезонного отдыха «Пирогово», медцентр и частное учебное заведение, а также – проект промышленного парка «Киевская бизнес-гавань».

мнение



Всеволод Баев,
генеральный
директор компании
Media108:

– Российская делегация на MIRIM в этом году традиционно была замкнута сама на себе и за редким исключением не ориентирована на общение с иностранными партнерами. Например, тема проектного финансирования, актуальность которой значительно возросла в связи с недавними правительственными поручениями, к сожалению, не нашла своего места в деловой программе российской делегации, хотя уверен, что нашим западным коллегам по этому вопросу есть что рассказать.



Алексей Лебедев,
президент
группы компаний
«Региональное
управление»:

– В 2018-м количество участников из России на MIRIM заметно сократилось, в то время как, по данным организатора MIRIM, мероприятие посетило на 3 тысячи больше человек, чем годом ранее. Атмосфера выставки на российских стендах в целом была спокойнее, чем обычно, что выражалось и в сравнительно невысокой активности делегаций городов Петербурга и Москвы. На стенде Петербурга было представлено заметно меньше инвестиционных проектов. Порадовало то, что делегацию от Северной столицы в этом году возглавил вице-губернатор Игорь Албин, а также то, что участником мероприятий стал председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга Владимир Григорьев. Благодаря их участию наблюдался повышенный интерес к дискуссиям, были важные актуальные обсуждения перспектив развития Санкт-Петербурга и Ленинградской области, обсуждались эффективные и интересные форматы для развития в будущем, а также градостроительные ограничения.

КСТАТИ

Со своими проектами на MIRIM приехали и ближайшие соседи России. Так, Украина была представлена двумя стендами – Киева и компании Svitland Development. Украинскую делегацию возглавил мэр Киева Виталий Кличко. Он презентовал ряд проектов, в числе



НОВОСТИ

Ярмарка недвижимости: что нравится посетителям?

Посетители Ярмарки недвижимости стабильно высоко оценивают качество мероприятия и его полезность.

Данные ЗАО «Решение», которое проводило социологический опрос на осенней Ярмарке недвижимости, состоявшейся 27-29 октября в «Экс-пофоруме», свидетельствуют: средняя оценка впечатлений посетителей составила 4,3 по пятибалльной шкале. Весной 2017 года она также была достаточно высока – 4,2 балла. При этом 40% опрошенных назвали посещение Ярмарки очень полезным, а еще 54% – скорее полезным. В чем же польза? Больше половины (62%) говорят о том, что здесь много информации, которую больше нигде не найти. Почти столько же (61%) довольны тем фактом, что на одной площадке собираются все нужные компании. И для 52% очень важен личный контакт с представителями компаний. «Интересно», – так незамысловато ответили 18%. А для 17% оказались особенно важны скидки и бонусы, которые участники Ярмарки специально приурочили ко времени ее проведения. И только 1% опрошенных не смог сформулировать, какую пользу он получил от посещения выставки.

Новостройки подорожают

После вступления 1 июля 2018 года в силу поправок в 214-ФЗ рост цены 1 кв. м составит 15-30%. Такое мнение высказал руководитель группы продаж новостроек ООО «Юринфо Недвижимость» Сергей Исаков.

«Если раньше на начальных этапах покупатель мог приобрести квартиру за 3 млн рублей, то с учетом изменения стоимости «квадрата» она будет стоить уже 3,6 млн рублей», – считает эксперт.

УТОЧНЕНИЕ
В номере «Строительного Еженедельника» от 19 марта 2018 года на стр. 6 в публикации «Работа над ошибками» была допущена неточность. Предложение «Региональное управление геодезии и кадастра собрало экспертов на круглый стол, чтобы обсудить типичные ошибки» следует читать так: «А СРО «ПрофЦКИ» собрала экспертов на круглый стол, чтобы обсудить типичные ошибки». Приносим свои извинения.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Территориальное подразделение Комиссии по землепользованию и застройке Санкт-Петербурга по Калининскому району Санкт-Петербурга и ООО «ТЕПЛОЭНЕРГО» информируют жителей Калининского района и заинтересованную общественность о проведении публичных слушаний по вопросу предоставления разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства по адресу: Санкт-Петербург, пр. Маршала Блюхера, д. 4, корп. 3, участок 3.

Правообладатель земельного участка и (или) объекта капитального строительства: ООО «ТЕПЛОЭНЕРГО».

Местоположение (адрес) земельного участка и объекта капитального строительства: Санкт-Петербург, пр. Маршала Блюхера, д. 4, корп. 3, участок 3.

Кадастровый номер земельного участка: 78:10:0512202:3425.

Кадастровый номер объекта капитального строительства: –

Предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства, установленные пунктом 1.6 приложения № 7 к Постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 21.06.2016 № 524 «О Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга»: Минимальные отступы стен зданий, строений и сооружений с окнами, иными светопрозрачными конструкциями, обеспечивающими соблюдение санитарных требований, дверными и иными проемами от границ земельных участков определяются следующим образом:

1.6.3.1. По границам смежных земельных участков или по границам территорий, на которых земельные участки не образованы, не менее 10 метров.

Запрашиваемые предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства: с северной части участка 2,10 м (1-4 по осям проектируемой котельной); с восточной части участка 2,10 м (А-Е по осям проектируемой котельной).

Характеристики земельного участка, неблагоприятные для застройки в соответствии с п. 1 статьи 40 Градостроительного кодекса Российской Федерации, в связи с которыми запрашивается разрешение на отклонение от предельных параметров: Земельный участок имеет сложную геометрическую (трапециевидную) форму, угол наклона границы в западной части земельного участка составляет 45°. Средняя ширина участка составляет 14,97 м, длина – 24,72 м. Котельная представляет собой одноэтаж-

ное каркасное здание с размерами в осях 11,8х10,2 м.

Конфигурация земельного участка не позволяет разместить здание котельной в выделенных границах с учетом требуемых отступов от стен зданий, сооружений с окнами до границы земельного участка.

Работа предполагаемой к размещению автоматизированной блок-модульной котельной не предусматривает постоянного присутствия обслуживающего персонала.

Проектом котельной предусмотрено электрическое освещение (рабочее резервное, эвакуационное). При проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования в соответствии с приложением 10 СНиП II-35-76 максимальный разряд зрительных работ для котельной – VI, что соответствует значению освещенности в 200 Лк по СП 52.13330.2011. В нормальном режиме работы для обеспечения в котельном зале освещенности 200 Лк резервное освещение используется вместе с рабочим освещением.

Информация о возможности оказания негативного воздействия на окружающую среду: В соответствии с СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов» для котельных тепловой мощностью менее 200 Гкал/час, работающих на твердом, жидком и газообразном топливе, размер санитарно-защитной зоны устанавливается в каждом конкретном случае на основании расчетов рассеивания загрязнений атмосферного воздуха и физического воздействия на атмосферный воздух (шум, вибрация, ЭМП и др.), а также на

основании результатов натурных исследований и измерений.

Код территориальной зоны: ТД1-1_1 – общественно-деловая подзона объектов многофункциональной общественно-деловой застройки и жилых домов, расположенных на территории исторически сложившихся районов Санкт-Петербурга, с включением объектов инженерной инфраструктуры.

Место проведения слушаний: Санкт-Петербург, Арсенальная наб., дом 13/1, в Малом зале Администрации Калининского района, 4-й этаж.

Дата и время проведения слушаний: 06.04.2018 в 15:00.

Место организации экспозиции: Санкт-Петербург, Арсенальная наб. дом 13/1, в Администрации Калининского района, 4-й этаж, у кабинета № 95.

Время работы экспозиции: с 30.03.2018 по 06.04.2018 включительно (пн.–чт. с 9:00 до 18:00, пт. до 17:00).

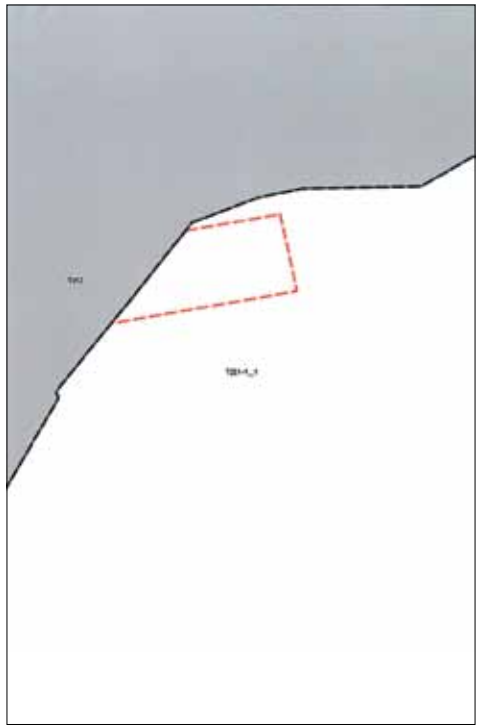
Срок подачи замечаний и предложений: по 09.04.2018 включительно.

Замечания и предложения принимаются в письменном виде по 09.04.2018 включительно в канцелярии Администрации Калининского района, каб. № 28 – для юридических лиц, каб. № 40 – для физических лиц, по адресу: Санкт-Петербург, Арсенальная наб. дом 13/1, 1-й этаж (пн.–чт. с 9:00 до 18:00, пт. до 17:00).

Схема земельного участка



Схема территориальной зоны



Генеральный информационный партнер
панельной дискуссии «Недвижимость и строительство.
Вызовы цифровой реальности»:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВЛАСТИ,
ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО
СЕКТОРОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

КВЦ «Экспофорум»
18-19 апреля 2018 года
<https://petersburg.digital>

Организаторы:
Правительство Санкт-Петербурга,
Комитет по информатизации и связи

Информационные партнеры:

А ВАШ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС УЖЕ ПРОШЕЛ ПРОВЕРКУ?

ПРИНИМАЕМ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ПРЕМИИ
ДО 13 АПРЕЛЯ

WWW.URBANAWARDS.RU



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Пятница на Ярмарке — день специалиста. 30 марта пройдет около десятка мероприятий, адресованных профессионалам рынка.

12:00, зал № 1. Пресс-сессия «Премьеры новостроек Петербурга». Организатор: «Разумная недвижимость».

Поиск удачных локаций для застройки — головная боль девелоперов. Покупатели становятся требовательнее к инфраструктуре и благоустройству района. А свободных «пятен» под застройку становится все меньше. Главными пригородными стройками остаются Мурино-Девяткино, Кудрово, районы вдоль Красносельского шоссе. На территории самого Петербурга возводить новые кварталы почти нигде, поэтому девелоперы взяли курс на реновацию «серого пояса».

Какие новостройки и где были выведены на рынок в 2018 году, преимущества и недостатки этих объектов и локаций — 30 марта в 12:00.

13:00, зал № 2. «Продажи на рынке готового и строящегося жилья». Организатор: «Адвекс. Недвижимость».

На семинаре: честные аналитические данные по продажам от экспертов рынка готового и строящегося жилья, обсуждение взаимодействия риэлторов и застройщиков, новые схемы работы, аналитика от экспертов ведущих рекламных

площадок, новые инструменты повышения продаж.

В ближайшие выходные, 30 марта — 1 апреля, в «Экспофоруме» состоится Ярмарка недвижимости. В выставке примут участие около 300 компаний, которые представят городскую, загородную, зарубежную недвижимость, варианты для инвестиций, объекты на российских курортах. Чтобы понять, чем живет рынок жилой недвижимости, как меняются маркетинговые стратегии застройщиков и что происходит с ценами на жилье, достаточно прийти на Ярмарку недвижимости.

площадок, новые инструменты повышения продаж.

13:00, зал № 3. «Загородные премьеры 2018: риски и ожидания». Деловая конференция, открытый формат.

Участие примут: «Русь: НТ», «ПулЭкспресс», УК «Лэндкей», «ФАКТ», VANTAA Village, «Славные Просторы», загородный проект «Образ жизни». Темы к обсуждению: реалии сегодняшнего дня, острые вопросы отраслевых стандартов, премьеры 2018-го (новые проекты, технологии, материалы, архитектурные находки, новинки в технике продаж, новые форматы продвижения).

14:00, зал № 2. «Цены и тенденции на рынке недвижимости». Пресс-конференция. Организатор: «Разумная недвижимость».

С изменениями в строительном законодательстве вопрос стоимости жилья актуален как никогда. Новые правила на строительном рынке еще не вступили в силу, а механизмы переходного периода уже запущены. Как будет развиваться рынок и каких цен стоит ожидать — в 14:00.

15:00, зал № 1. Тренинг «Инструменты увеличения продаж на конкурентном рынке 2018». Организатор: «НУЖНЫЕ люди».

Разбор реальных кейсов из практики лидеров.

Драйверы роста продаж: стратегия руководителя и тактика продавцов. Роль руководителя в мотивации персонала. Как сделать, чтобы возражений было меньше, а продаж больше.

Уникальный алгоритм звонка: увеличиваем конверсию без вложений.

15:00, зал № 2. Обязанности агентств недвижимости по выполнению 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Организатор: ЮК «Декарт».

15:00, зал № 3. «Загородная недвижимость: цены, тенденции, тренды». Организатор: АРС Пб.

Загородная недвижимость — обширный и неоднозначный сегмент рынка. Риэлторы отмечают, что 2017 год для него стал самым трудным и спрос на недвижимость вне города продолжает снижаться. Популярностью пользуются участки без подряда, таунхаусы в сегменте «масс-маркет», а вторичный рынок перенасыщен предложением. Подробнее о тенденциях рынка загородной недвижимости, покупательских предпочтениях и ценах на коттеджи и таунхаусы — в 15:00.

Полная программа, список участников и пригласительный билет — на сайте **Y-EXPO.RU**

ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИЯ

Администрации губернатора Санкт-Петербурга: «Ввод в эксплуатацию новых процедур в сфере строительства в электронной форме посредством Государственной информационной системы «Единая система строительного комплекса Санкт-Петербурга».

Участие примут: представитель Администрации губернатора Санкт-Петербурга; представитель Комитета по информатизации и связи; представитель Государственной административно-технической инспекции; представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга; представитель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры.

На пресс-конференции будут представлены 23 новые процедуры, введенные с 1 марта 2018 года, сервисы, планируемые к эксплуатации с октября 2018 года, озвучены количественные и качественные показатели использования системы со стороны пользователей и разработчиков.

Государственная информационная система «ЕССК Петербурга» — универсальная интеграционная платформа информационных систем исполнительных органов власти Петербурга и Регионального строительного объединения.



Менеджер по продажам

Должностные обязанности:

- Проведение презентаций продукта
- Ведение деловых переговоров
- Составление коммерческих предложений
- Заключение договоров
- Отчетность

Требования:

- Опыт работы в продажах
- Навыки ведения переговоров
- Презентабельный внешний вид
- Грамотная устная и письменная речь
- Амбициозность

Мы предлагаем:

- График работы: пн.-пт. с 9:30 до 18:15
- Офисно-разъездной характер работы
- Компенсация транспортных расходов
- З/п: оклад + премия от продаж (от 40 000 р.)
- Оформление по ТК РФ
- Офис около ст. м. «Приморская», «Василеостровская»



Телемаркетолог (оператор call-центра)

Должностные обязанности:

- Исходящие звонки по имеющейся базе
- Ведение телефонных переговоров с потенциальными клиентами
- Назначение встреч для менеджеров по продажам

Требования:

- Активность, настойчивость, гибкость в общении
- Нацеленность на результат
- Ответственность, пунктуальность
- Аккуратность в работе с документами
- Уверенный пользователь ПК

Мы предлагаем:

- График работы: пн.-пт. с 9:30 до 18:15
- З/п: оклад + премия от продаж (от 30 000 р.)
- Оформление по ТК РФ
- Офис около ст. м. «Приморская», «Василеостровская»

Компания «Ваше Право»
Контактное лицо: Варламова Елена
Тел.: (812) 680-20-00 доб. 5002

0+



Ваше Право
информационный центр Сети КонсультантПлюс

г. Санкт-Петербург,
наб. реки Смоленки, д. 33А,
офис 4.61



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ



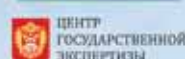
29 марта 2018 года

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

Начало в 11:00

Регистрация участников с 10:00

Партнеры:



Генеральный информационный партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Официальный информационный партнер:



Стратегический партнер:



Участие в работе конференции бесплатное

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

www.stroysoyuz.ru

В честь
20-летия
компании



Дальпитерстрой

**СКИДКА
НА КВАРТИРЫ**

-20% **

КВАРТИРА-СТУДИЯ
в СПб *

1,3₂ млн р.

**ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
«ЗНАНИЕ»**

Санкт-Петербург,
Шушары, к. 33.1

305-36-36

www.dalpiterstroy.ru

* Указана стоимость квартиры-студии общей площадью 25,4 кв. м в жилом доме по адресу: Санкт-Петербург, п. Шушары, Новгородский пр., участок 12 (северо-западнее дома 3, корпус 1, литера А по Вишерской ул.) при 100% оплате.
** Скидка действует на квартиры в жилом доме 33.1, ЖК «Знание» по адресу: Санкт-Петербург, п. Шушары, Новгородский пр., участок 12 (северо-западнее дома 3, корпус 1, литера А по Вишерской ул.). Количество квартир ограничено. Подробные условия акции можно узнать по телефону: 305-36-36.
Застройщик: ООО «СК «Дальпитерстрой». Проектная декларация на сайте www.dalpiterstroy.ru.

Не является публичной офертой.