Строительный еженедельник

www.asninfo.ru

издается с 2002 года

№ 21 (819)
16 июля 2018 года

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

События

Компания «Унистрой» из Татарстана вышла на рынок Петербурга, купив на торгах участок площадью 105 га в Горской. Там девелопер построит около 300 тыс. кв. м малоэтажного жилья.

Татарский дебют , стр. 4

Фото: Пресс-служба «Унистрой»

События

Rocket Group намерена объявить конкурс на создание концепции технополиса на 500 га в Кудрово. Стартует конкурс в августе, подвести его итоги планируется в ноябре.

Кудрово может стать технополисом, стр. 5

Фото: Никита Крючков

Цены тронулись

Подводя итоги первого полугодия 2018 года, эксперты рынка отмечают, что средняя цена на новостройки пошла вверх. Они по-разному оценивают причины этого тренда. Но сходятся в том, что он получит развитие и, видимо, уже в недалеком будущем. (Подробнее на стр. 8)

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, 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), Валентина Бортникова, Елена Савоськина, Майя Сержантова, Серафима Редуто
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru
Отдел дизайна и верстки: Елена Саркисян

Отдел распространения:
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: podpiska@asninfo.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Подписной индекс в СЗФО – 83723.
Распространяется по подписке и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (спецвыпуски – по отдельному графику).
16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 78
Подписано в печать по графику 13.07.2018 в 17:00
Подписано в печать фактически 13.07.2018 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

Максим Левченко, управляющий партнер девелоперской компании FortGroup:

«Это будет не классический музей, а «антимузей» – точка притяжения разных творческих сил мегаполиса».

Подробности на стр. 2

Цифра номера

не менее 1 млрд

рублей – должен вложить в проект инвестор для получения объекта культурного наследия без торгов

Подробности на стр. 4

Квартирно-поэтическая сделка

Михаил Светлов / Совладелец девелоперской компании Fort Group Максим Левченко купил квартиру в доме Мурузи под мемориальный музей Иосифа Бродского – первый частный музей поэта в Петербурге. Общие инвестиции в проект превысят 1 млн евро.

Как рассказал «Строительному Еженедельнику» Максим Левченко, на прошлой неделе он приобрел квартиру площадью 200 кв. м в доме Мурузи на Литейном проспекте, 24. Актив куплен не в личных целях, а для создания первого в Петербурге полноценного музея поэта Иосифа Бродского, который жил в этом доме с родителями в 1960-х годах. Купленная Максимом Левченко квартира примыкает к мемориальной коммуналке, где полторы комнаты занимали Бродские. В этой квартире до сих пор есть обитатель – престарелая женщина, которая наотрез отказалась ее покидать. По этой причине создать в бывшей коммуналке полноценный музей не получается. Энтузиасты водят туда экскурсии, читают там лекции и организуют творческие вечера, но для размещения масштабной экспозиции с подлинными вещами великого поэта и стабильной просветительской программой – мало места и нет условий.

«Фонд создания музея Иосифа Бродского появился в Петербурге почти 20 лет назад. На деньги благотворителей он постепенно выкупал площади в мемориальной квартире. Но выкуп уперся в проблему последнего жильца. Поэтому мы стали искать другие варианты. И решили купить смежную квартиру с анфиладой. Она обошлась в 35 млн рублей. А общие вложения в музей превысят 1 млн евро. Я готов к таким инвестициям. Для меня этот проект – меценатство», – сообщил Максим Левченко.

Фото: Никита Крючков

Продавцы квартиры Карина и Максим Малышевы факт сделки подтвердили. «Жить в анфиладе нашей семье было не очень удобно. Мы вели переговоры о продаже квартиры 6 месяцев. Идея создания в квартире музейного пространства нам понравилась. Она нам близка, поскольку наша семья занимается в Петербурге организацией общественных проектов», – сообщила Карина Малышева.

По задумке организаторов, в составе музея будут залы для временных выставок, лекторий, book-cafe. Организаторы подчеркивают, что их задача – создать не музей в классическом понимании этого слова, а «точку притяжения разных творческих сил города».

«В этой квартире можно будет сделать круговую экспозицию: в одном конце квартиры есть вход, а в другом — выход, которые ведут на одну и ту же лестничную площадку. И посетители музея не будут никому мешать. Внизу находятся коммерческие помещения», – радуется один из основателей Фонда создания музея Иосифа Бродского Михаил Мильчик.

Куратором нового музея станет команда портала Brodsky.online – виртуального музея Иосифа Бродского, созданного совместно с Музеем Анны Ахматовой в Фонтанном доме.

«Музей в купленной квартире появится в течение двух-трех лет. А в перспективе, возможно, все-таки удастся выкупить оставшиеся площади в мемориальной квартире Бродского. Тогда эти пространства можно будет объединить. А на 500 кв. м можно развернуть очень хорошую экспозицию с интересной концепцией», – уверен куратор будущего музея Павел Котляр.

«То, что к созданию музея подключится частный капитал, – большое благо. Если бы ждали финансирования из бюджета, процесс наверняка затянулся бы на годы. В прошлом году Министерство культуры разрешило выдавать такие экспонаты частным музеям, так что мы готовы предоставить новому музею подлинные вещи Бродского, которые находятся у нас на хранении», – добавила директор Музея Анны Ахматовой Нина Попова.

Наследие сохранят общественники

Михаил Добрецов / Состоялось заключение соглашения о взаимодействии КГИОП, Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИиК) и Союза реставраторов Санкт-Петербурга при осуществлении волонтерской деятельности в сфере охраны историко-культурного наследия.

Рамочный документ, закладывающий фундамент будущего сотрудничества, подписали глава КГИОП Сергей Макаров, генеральный директор Союза реставраторов Санкт-Петербурга Ольга Карпакова и заместитель председателя Совета Петербургского отделения ВООПИиК Антон Иванов.

«Силы волонтерского движения планируется направить на работы, не требующие профессионального образования в области реставрации. Это прежде всего приведение объектов культурного наследия в нормальный, привлекательный вид, проведение различных исследований, составление первичных актов осмотров объектов, фотофиксация. Эти материалы потом пойдут в работу специалистов КГИОП», – рассказал Сергей Макаров.

Чиновник сообщил, что сейчас производится отбор первых трех объектов, на которых смогут работать волонтеры. «Это будет кладбище (скорее всего – Смоленское лютеранское), одно деревянное и одно каменное здание. Мы специально отобрали объекты разных типов, чтобы интересующиеся могли выбрать точку приложения сил сообразно своим интересам. В общем, сейчас открываются прекрасные возможности для тех, кто готов делом помочь сохранению наследия, а не просто хочет сидеть и постить и репостить сообщения в соцсетях», – заключил Сергей Макаров.

Перед тем, как приступить к работе, волонтеры будут обучаться азам несложных работ на базе Реставрационного колледжа «Кировский». «Будут и теоретические занятия, на которых им расскажут об общих понятиях реставрационной сферы, и практические, на которых они получат базовые навыки работы», – отметила Ольга Карпакова.

Антон Иванов сообщил, что в Петербурге работу волонтерского движения откроют субботники в парадных доходных домов. Волонтерские акции пройдут в рамках проекта «Открытый город» – совместного начинания Петербургского отделения ВООПИиК и КГИОП.

Также состоялось заключение соглашения о взаимодействии КГИОП и РОО «Объединение советов многоквартирных домов» в деле защиты многоквартирных домов, являющихся объектами наследия. Документ подписали глава КГИОП Сергей Макаров и исполнительный директор общественной организации Андрей Китаев.

«Не секрет, что объединениям собственников жилья часто не хватает элементарной юридической грамотности, чтобы полноценно организовать ремонт исторических зданий, которые, имея статус объектов наследия, подлежащих государственной охране, сохраняют жилую функцию. Для Петербурга эта проблема особенно актуальна. В результате такого положения при ремонтах иногда гибнут элементы зданий, входящие в предмет охраны», – отметил Сергей Макаров. По его словам, помочь решить эту проблему и призвано сотрудничество с активистами из числа собственников квартир в таких объектах.

«Мы рассчитываем прежде всего на консультационную и информационную помощь. Надеемся, что петербуржцы не останутся безразличны к историческому наследию своего города, в котором они буквально живут», – подчеркнул Андрей Китаев.

кстати

«Еще в 1970-х годах при активной поддержке отделения ВООПИиК в городе действовал такой институт, как добровольные помощники реставраторов», – рассказал Антон Иванов.

Высотный комплекс на Софийской одобрен

Михаил Добрецов / Проект высотного многофункционального комплекса на Софийской улице, включающего жилой дом, гостиницу и детсад, получил одобрение Градостроительного совета Санкт-Петербурга.

Заказчиком выступил собственник «пятна» – УК «Альянс-Инвест». Проект застройки участка площадью 2,5 га, находящегося в квартале, ограниченном Южным шоссе, улицами Димитрова, Софийской и Бухарестской, выполнило ООО «Архитектурная мастерская Столярчука».

К юго-западу от будущего места реализации проекта находятся корпуса ЖК «София», построенного «Группой ЛСР» (последняя, восьмая очередь введена в эксплуатацию в начале 2018 года). Как сообщил представлявший проект глава мастерской Анатолий Столярчук, дома комплекса «София», расположенные вдоль Южного шоссе, не имеют архитектурной финализации со стороны Софийской улицы. Такой «точкой», замыкающей линию высотных зданий, и призван стать проект «Альянс-Инвеста». С юга «пятно» ограничено Парком Героев-пожарных, который, по планам районных властей, благоустроят, создав аттракционы и другие развлечения.

Территория под застройку имеет неправильную гантелевидную форму: два трапециевидных участка, соединенных узкой перемычкой. В одном из них, обращенном к Парку Героев-пожарных, намечено строительство отдельно стоящего малоэтажного детского сада на 90 мест. Прочая социальная инфраструктура в этой локации имеется в необходимом объеме. Рядом с детсадом выделяется «пятно» для зеленых насаждений общего пользования.

Через перемычку, по которой намечено проложить дорожку, расположится, согласно проекту, жилой дом комфорт-класса на 308 квартир (общая площадь здания – 33 тыс. кв. м, жилая – почти 21 тыс. кв. м). И завершит комплекс трехзвездочная гостиница на 1350 номеров (общая площадь – 90 тыс. кв. м, площадь номеров – 53 тыс. кв. м). Между этими зданиями разместится четырехуровневый паркинг, который совместно с наземными парковками удовлетворит потребности жителей и гостей комплекса в машиноместах.

Гостиница в плане будет иметь конфигурацию неправильного креста. Анатолий Столярчук особо подчеркнул, что проектом намечается именно строительство классического отеля. «Здесь нет никакого лукавства со стороны инвестора. Мы проектировали не апартаменты и не «псевдожилье», а гостиницу», – отметил он.

Проект намечено реализовать в зоне, где Правилами землепользования и застройки (ПЗЗ) разрешено строительство зданий высотой до 40 м, с возможностью увеличения до 90 м. Планируемая высота гостиницы – 83 м (25 этажей), жилого дома – 78 м (23 этажа). Для сравнения: высота жилых зданий ЖК «София» – 85 м. Функциональное назначение территории, согласно ПЗЗ, – зона размещения общественно-деловых объектов, с условно разрешенным видом использования под строительство жилья, которое, однако, не может занимать более 50% застройки участка, что учтено проектом.

Рецензент – генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская «Б2» Феликс Буянов – отметил прекрасную работу проектировщиков. «Большая часть замечаний, которые высказывались мною авторам в ходе знакомства с проектом, уже учтена», – сообщил он, добавив, что уточнения не носили глобального характера, а касались лишь некоторых частностей архитектурного облика комплекса.

Архитекторы на удивление единодушно (что, в целом, является редкостью) высоко оценили качество проекта. В его адрес прозвучали такие эпитеты, как «свежий», «смелый», «дерзкий». Отмечалось, что он гармонично «положен» на местность и вписан в среду. Члены Градсовета безоговорочно подержали реализацию проекта, дав ряд рекомендаций по различным деталям, которые, по их мнению, могли бы его еще улучшить.

кстати

На том же заседании члены Градсовета подвергли критике проект школы у ЖК «Английская миля». Его предложено доработать с учетом данных рекомендаций.

АСН ИНФО Агентство строительных новостей **НОВОСТИ**

Смольный одобрил идею целевого выделения инвесторам без проведения торгов объектов наследия для реализации проектов по реконструкции и приспособлению для современного использования. Об этом сообщила председатель Комитета по инвестициям Ирина Бабюк.
«Способом решения проблемы ветшания неиспользуемых объектов наследия, на наш взгляд, является расширение возможностей для привлечения частного капитала при одновременном сохранении юридических инструментов контроля за деятельностью инвесторов. Предоставление зданий по рассматриваемой схеме будет осуществляться исключительно в целях развития приоритетных инвестиционных проектов в наиболее важных отраслях экономики, таких как культура, спорт, туризм, здравоохранение и др., с объемом вложений не менее 1 млрд рублей», – подчеркнула она.
Для реализации этой идеи Комитет по инвестициям подготовит проект закона, вносящий соответствующие изменения в городское законодательство. Правовой механизм целевого предоставления таких объектов в пользование инвестору будет включать в себя присвоение статуса стратегического инвестиционного проекта, получение от антимонопольного ведомства согласия на государственную преференцию, а также предоставление здания и участка.

Служба госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга выдала 10 разрешений на строительство новых домов ЖК «Огни залива». Вовлекаемые в работу участки будут застраиваться в несколько очередей в проекте комплексного освоения территории площадью более 900 тыс. кв. м, ограниченной береговой линией Финского залива, Ленинским проспектом, проспектом Героев и Дудергофским каналом.
Возведение новых корпусов будет начинаться по мере реализации предыдущих очередей строительства ЖК «Огни залива» – это сданные корпуса 10, 11, 12, 14 и 15.
Всего проектом предусмотрено возведение 15 монолитных разноэтажных жилых зданий класса «комфорт» и выше. Помимо дорог и инженерных сетей, уже введены в эксплуатацию три жилых корпуса, подземный паркинг, два детсада, выполнено благоустройство и озеленение.

Проблемный застройщик «Главстройкомлекс» в ближайшее время оформит в собственность Всеволожского района незавершенный пристроенный детский сад на 140 мест в проекте ЖК «Радужный» в микрорайоне «Южный». Такое решение было принято на совещании с участием заместителя председателя Правительства Ленобласти Михаила Москвина.
Передача объекта району позволит заложить средства на его достройку в бюджете области на 2019 год. На данный момент в здании закрыт тепловой контур, разведены электрические сети. По информации компании, затраты на строительство составили 80 млн рублей, приблизительно столько же надо на его завершение.
ЖК «Радужный» считается проблемным объектом, застройщик постоянно отодвигает сроки сдачи домов. Очередной срок ввода наиболее готового дома – октябрь 2018 года.

Новая арена

Михаил Светлов / Компания «Анна Нова» Анны Бариновой построит на Гражданском проспекте арену для пляжного футбола и волейбола. Инвестиции в проект оцениваются в 450 млн рублей.

Под новый проект компания «Анна Нова» получила от Смольного участок площадью 1,8 га на Гражданском проспекте, по соседству со спортивным комплексом Nova Arena, который построила та же компания. По данным СМИ, «Анна Нова» принадлежит Анне Бариновой. В начале 2000-х она работала с группами Smash и «Ленинград». Супруг Анны, Николай Баринов, владеет компанией «Петербургстрой».

Строительство нового спортивного объекта начнется в сентябре. Это будет крытая арена для пляжного футбола и волейбола. В ее составе предусмотрены два универсальных поля для игровых видов спорта, крытое футбольное поле Soccer с искусственной травой, помещения для временного размещения спортсменов, административные помещения, тренерские комнаты и раздевалки.

Договор о строительстве в Петербурге спортивного кластера за 1,5 млрд рублей «Анна Нова» и Смольный подписали на ПМЭФ-2018. В составе кластера должны появиться и объекты здравоохранения. Общий срок реализации задуманного – 2028 год.

Инвестиции в спортивную инфраструктуру на Гражданском составят 450 млн рублей. Эксперты говорят, что на эти деньги можно построить совсем небольшой и простой объект. «Для создания действительно качественной спортивной инфраструктуры нужно не менее 1,5 млрд рублей. Скорее всего, будет дофинансирование», – считает руководитель направления девелопмента Becar Asset Management Екатерина Тейдер.

«К плюсам проекта можно отнести близость спортивного комплекса Nova Arena, который уже известен в городе. А вопросы вызывает застройка зеленых территорий Петербурга. Возможно, было бы правильнее разместить подобный проект на малоиспользуемых землях или в индустриальных зонах», – говорит руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге Владислав Фадеев.

Фото: Дарья Литвинова

Строительство нового спортивного объекта начнется в сентябре

«Как необходимое условие развития спорта, строительство новых объектов попадает под пристальное внимание государства. Снова после советских времен приходит понимание стратегической важности такого строительства, а не коммерческой эффективности. Однако спортивных объектов строят в Петербурге недостаточно. В основном реконструируют бассейны, малые спортивные комплексы. Мы видим их серьезный потенциал. Но их окупаемость довольно консервативна – она гораздо дольше, чем в других нишах коммерческой недвижимости. Хотя в горизонте 10–15 лет у рынка большие перспективы. Но создание более серьезных спортивных проектов и их успех возможны только при стратегическом партнерстве инвесторов с государственными структурами в части выделения участков земли, помощи с проведением инженерных коммуникаций и прочего», – заключила Екатерина Тейдер из NAI Becar.

цифра

1,5 млрд
рублей – общая стоимость строительства спортивного кластера на Гражданском проспекте

Татарский дебют

Михаил Светлов / Компания «Унистрой» из Татарстана вышла на рынок Петербурга, купив на торгах участок площадью 105 га в Горской. Там девелопер построит около 300 тыс. кв. м малоэтажного жилья. Инвестиции в проект оцениваются в 14 млрд рублей.

На рынок жилищной застройки Петербурга вышел инвестор из Татарстана – компания «Унистрой». На прошлой неделе одна из ее структур – ООО «СЗ «Унистройрегион-1» – стала единственным участником аукциона, объявленного ДОМ.РФ (бывшее АИЖК). Она получит право арендовать участок площадью более 100 га в Горской. Договор будет действителен 14 лет. Ставка на первые два года составит 150 млн рублей в год, а дальше будет на уровне 300 млн рублей в год.
Получить комментарии в компании «Унистрой» не удалось.
Известно, что на рынке Татарстана эта фирма работает более 20 лет. Ее компетенция – строительство жилья и коммерческой недвижимости. Компания является лидером на своем рынке: по итогам 2017 года, она ввела в строй почти 190 тыс. кв. м недвижимости в Казани и 190 тыс. кв. м – в Поволжье. В портфеле девелопера проекты еще на 1 млн кв. м жилья, в том числе в Уфе, Тольятти и Самаре. Недавно коммерческий директор «Унистроя» Искандер Юсупов заявил, что компания намерена начать работу еще в шести городах России. Но в каких именно – тогда не уточнялось.
Купленная «Унистроем» территория в Горской ранее входила в имущественный комплекс местного аэродрома. В настоящее время эта земля предназначена под комплексную застройку. Там можно построить около 300 тыс. кв. м малоэтажного (не выше 5 этажей) жилья. Инвестиции в проект такого масштаба, по данным гендиректора АН «Метры» Андрея Вересова, составят 13–14 млрд рублей.
Несколько лет назад реализовать там проект собиралась «Лидер групп» Александра Некрасова. Одна из структур компании арендовала эту землю, но позже отказалась ее застраивать, сославшись на проблемы с инженерной инфраструктурой.
«Участок интересный, но достаточно сложный – потребуются большие инвестиции в подготовку градостроительной документации и инфраструктуру, в том числе транспортную. Грамотное развитие района— дело трудоемкое и долгое. Должно пройти время, чтобы понять, что приносит пользу району, а что мешает создать благоприятные условия для жизни», – отмечает исполнительный директор ЗАО «Ойкумена» Роман Мирошников.

справка

По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в Курортном районе в настоящее время строится 8 жилых комплексов общей площадью 128,9 тыс. кв. м, из них в продаже – 83,7 тыс. кв. м (2% в общем объеме предложения в обжитых районах). В Курортном районе реализуют жилые комплексы такие компании, как «СПб Реновация» (ЖК «Живи! в Курортном»), холдинг RBI (ЖК «Русские сезоны»), Seven Suns Development (апартамент-отель «Светлый мир "Внутри"») и др. Основной объем нового строительства сосредоточен в Сестрорецке, где возводится 4 ЖК общей площадью 56 тыс. кв. м, из них в предложении – 26,2 тыс. кв. м. «Средняя стоимость в этой локации в массовом сегменте составляет 95 тыс. рублей за 1 кв. м при единовременной оплате (на 5% ниже средней цены в классе по городу)», – сообщила руководитель консалтингового центра Ольга Трошева.

Кудрово может стать технополисом

Екатерина Иванова / Rocket Group намерена объявить конкурс на создание концепции технополиса на 500 га в Кудрово. Стартует конкурс в августе, его итоги подведут в ноябре этого года. Призовой фонд составит 500 тыс. рублей.

Конкурс будет проводиться совместно с Российской гильдией управляющих и девелоперов (РГУД). В жюри войдут представители РГУД, ЛИСИ, социологи, представители банков и др. Конкретный состав жюри сейчас еще обсуждается и понятен будет к середине августа. «Мы хотим создать технополис будущего. Понять не то, каким он будет сейчас, а каким он будет через десять, двадцать, тридцать лет», – говорит генеральный директор Rocket Group Борис Латкин.

В качестве базового варианта для разработки концепции будущего технополиса выбрана площадка в Кудрово. Здесь на 500 га и появится технополис будущего. «Мы долго выбирали площадки в разных районах Петербурга и Ленобласти, чтобы понять, что можно сделать на примере одной достаточно большой территории, изменив вектор развития жизненного цикла инновационного продукта. Сейчас выбранная площадка находится в собственности разных инвесторов. Здесь все очень хорошо подходит под развитие технополиса: хорошая транспортная доступность, подготовленная инженерная инфраструктура, рядом большой жилой район, который может частично обеспечить технополис кадрами, снизив маятниковую миграцию в Петербург и обратно, а также создать условия для развития производственного бизнеса вокруг самого технополиса. Получив практический опыт, мы сможем тиражировать модель по всей России», – считает Борис Латкин.

Фото: Никита Крючков

200 млрд рублей планируется привлечь в создание технополиса

Всего в создание технополиса планируется привлечь более 200 млрд рублей. Реализация проекта будет проходить в несколько этапов.

До 2020 года будет разработана и утверждена концепция технополиса. Далее до 2025 года планируется приступить к реализации первой очереди на 100 га. На этом этапе предполагается вложить 50 млрд рублей. Для реализации проекта планируется привлечь в основном частные инвестиции.

На территории технополиса предполагается разместить биржу стартапов, где можно будет отбирать и развивать идеи, принимать решения об их поддержке. Появится особая площадка для венчурных фондов, которые будут финансировать вхождение в число резидентов технополиса и помогут построить связи между ними. Также планируется развивать конгресс-центр с выставочными площадями для проведения образовательных и других мероприятий. Ядро технополиса составит научная деревня.

По мнению Бориса Латкина, в нынешней своей идеологии действующие технопарки уже не соответствуют современным реалиям. Полностью проект рассчитан на 30 лет.

мнение

Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group:

– В нашем представлении технополис – это коммуникационная площадка для формирования комплекса R&D (англ. research and development – *прим. ред.*), объединяющая процесс получения новых знаний с потенциалом опытного и мелкосерийного производства. Помещения в технополисе планируется формировать в виде конструктора и трансформировать под нужды резидента. При этом помещения резиденты получают в аренду, не покупают в собственность.

Металлический подъем

Максим Еланский / Рынок металлопроката в России и в СЗФО постепенно начинает расти. Помогают подъему отрасли активизация промышленных строительных проектов и сезонность.

По данным Росстата, производство металлопродукции в стране по итогам первых пяти месяцев года выросло на 3,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. По сравнению с маем прошлого года рост промышленного производства составил 3,7%. Трубные предприятия изготовили в течение первых пяти месяцев года 5,1 млн т продукции, что на 12,8% больше, чем год назад. Производство готового проката за январь-май выросло на 2,3% – до 25,9 млн т. Производство чугуна на 0,4% снизилось – до 21,6 млн т по отношению к году ранее.

Сами игроки рынка отмечают рост не только производства, но и потребления продукции. Как рассказал директор по коммерции ООО «Фирма «СЕВЗАПМЕТАЛЛ» Владислав Лысков, за последний год потребление металлопродукции увеличилось на 2-3%. «Наиболее емким сегментом рынка, как и прежде, остается арматура. В целом потребление металлопроката строительного назначения в нашей стране носит явно выраженный сезонный характер. Лето – время активного строительства, в связи с чем на рынке наблюдается традиционное оживление», – отметил он.

Схожие выводы делает старший менеджер по продажам компании «Металлоптима» Сергей Рыжов: «Спрос на различную металлопродукцию действительно растет. Оживление рынка мы наблюдаем с середины весны. Около половины представленной у нас продукции сейчас идет на строительство промышленных производств. Треть этого идет в регионы СЗФО. Наиболее востребованы у потребителей арматура и трубы».

Как сообщили «Строительному Еженедельнику» в компании «Северсталь», в строительной отрасли прогнозируется рост инвестиций в основной капитал на фоне низкой инфляции. Поэтому строительство является и будет являться драйвером роста рынка металлопроката. «По итогам шести месяцев 2018 года, потребление стали в строительной отрасли выросло на 1,5%. Потребление труб большого диаметра выросло на 30% благодаря реализации крупных проектов по развитию газотранспортной системы. В целом, по нашим оценкам, спрос на сталь в России к 2021 году вырастет на 7% (или на 2,7 млн т). В основном это произойдет из-за улучшения ситуации в строительной отрасли – там объем потребления увеличится примерно на 2 млн т», – таковы данные специалистов компании «Северсталь».

По оценке игроков рынка, в этом году средний уровень цен на большую часть металлопродукции несколько выше аналогичного периода прошлого года. Это обусловлено влиянием мировых факторов, прежде всего ситуации в Китае, который сократил объемы экспорта. Но помимо доходной статьи металлургов выросла и расходная, так как вслед за ростом цен на прокат выросли цены на основные ресурсы: руду, уголь, лом.

Производители и продавцы металлопродукции отмечают, что за последние месяцы существенно выросла и конкуренция. В борьбе за клиента компании демпингуют, оптимизируют сам механизм продаж. Среди игроков есть торговые дома металлургических комбинатов, филиалы сетевых федеральных трейдеров, независимые компании. Впрочем, признаются участники рынка, большое количество продавцов хорошо для потребителя, который без серьезных затруднений может выбрать наиболее подходящую по цене и качеству продукцию.

Фото: Никита Крючков

Строительство является драйвером роста рынка металлопроката

мнение

Владислав Лысков, директор по коммерции ООО «Фирма «СЕВЗАПМЕТАЛЛ»:

– На протяжении последнего года наблюдалась высокая ценовая волатильность. Так, прошлым летом цены активно росли, затем, начиная с октября по январь, существенно снижались, после был небольшой рост, сейчас мы видим некую стабилизацию. На цены влияет множество факторов, среди которых можно выделить ситуацию на мировых рынках, курс рубля, сезонность и т. д.

Ускорение в разы

Михаил Кулыбин / Как известно, новый президентский «майский указ» предполагает увеличение объемов ввода жилья в России к 2024 году в полтора раза – до 120 млн кв. м в год. Но этот показатель, по мнению участников рынка, – «средняя температура по больнице». Регионам – лидерам жилищного строительства (а к ним относится и Санкт-Петербург) – для достижения поставленной цели надо будет нарастить объемы ввода в разы.

Надо отметить, что формально в поставленной задаче нет ничего априори невыполнимого. Если взглянуть на новейшую историю России, увеличение объемов ввода в полтора раза на дистанции в 6 лет (и даже меньше) достигалось уже неоднократно. Например, за пятилетку между 2000 и 2005 годами: 30,3 млн кв. м против 43,9 млн. Еще быстрее дистанция была пройдена в 2004–2007 годах: 41 млн кв. м против 61,2 млн. Чуть дольше потребовалось на очередной большой рывок, поскольку сказался кризис. Тем не менее, с 2007-го по 2014 год ввод увеличился с 61,2 млн кв. м до 81,1 млн.

Смена условий

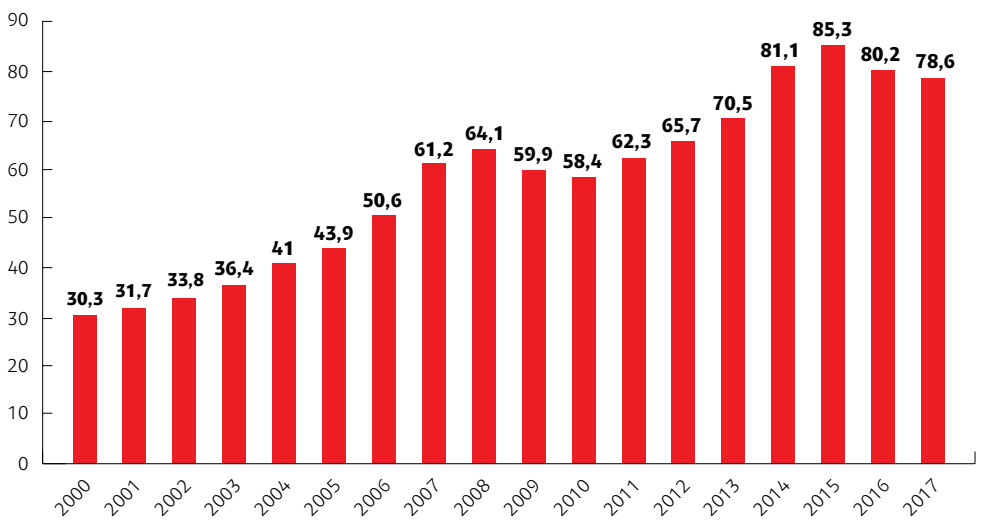
В общем, опыт есть. Хотя, безусловно, имеются и кардинальные отличия. Прежде всего, во все более далекое прошлое уходит «эффект низкой базы», образовавшийся в результате катастрофического провала объемов строительства жилья в 1990-е годы. Вторым глобальным фактором, ставящим под угрозу очередное «ополуторение» ввода, по мнению застройщиков, является радикальная смена «правил игры» на рынке жилищного строительства, предполагающая в ближайшем будущем полную ликвидацию долевой схемы привлечения средств в отрасль и переход на проектное кредитование. Наконец, реальные доходы населения, согласно данным статистики, только-только начали расти, и девелоперов сильно волнует, сможет ли рынок «переварить» дополнительные «квадраты», если они будут построены.

Рост прироста

Но возникает и еще один неочевидный вопрос. А именно: действительно ли строителям надо возводить жилья в полтора раза больше, чем сейчас, чтобы ежегодно вводилось по 120 млн «квадратов»?

Многие эксперты считают, что это не совсем так. Точнее даже, совсем не так. «Нарастить объемы индивидуального жилищного строительства (хоть о нем в последнее время и много говорится) в полтора раза в короткие сроки при небыстром, скажем мягко, росте реальных доходов населения просто невозможно. Отсюда вывод: увеличивать ввод надо будет прежде всего за счет промышленного домостроения», – отмечает Михаил Попенко, вице-президент холдинга «Девелопмент-Юг» (Краснодар).

Объем ввода жилья в РФ



Источник: Росстат

По его словам, если из общей цифры прошлогоднего ввода жилья (78,6 млн кв. м) вычесть то, что было построено индивидуальным порядком (32,7 млн), то объем сдачи застройщиков составит порядка 46 млн «квадратов». «Соответственно, девелоперам надо будет наращивать строительство не в полтора, а в два раза», – делает вывод эксперт.

Но и это еще не все. «Ожидать равномерного заметного роста объемов ввода по всей стране не приходится. Спрос на рынке (и, соответственно, серьезный потенциал в этой сфере) имеется лишь в 12-14 регионах России (в их число входят, в частности, Петербург и Ленобласть). В результате, чтобы обеспечить решение задачи, поставленной президентом, в этих субъектах объемы сдачи должны быть увеличены даже не в два, а в три раза, а возможно, и больше», – подчеркивает генеральный директор Института территориального планирования «Урбаника» Антон Финогенов.

Не исключено, что у федеральных властей есть какие-то стратегические планы, о которых мы пока просто не знаем

При этом, по его словам, этим регионам необходимо будет радикально увеличить вложения в создание инфраструктуры – социальной, транспортной, инженерной – для обеспечения новостроек. «При том, что эта сфера сейчас и так отстает, а при увеличении объемов ввода жилья ситуация может стать просто катастрофичной, объем инвестиций на эти цели нужно увеличивать примерно в 5 раз», – резюмирует эксперт.

Таким образом, если опираться на доводы экспертов, Северной столице предстоит увеличить объемы не до 4,5 млн кв. м в год, о которых говорил вице-губернатор города Игорь Албин, а куда серьезнее. Более того, чтобы обеспечить новое жилье инфраструктурой, серьезно вложиться придется и городскому бюджету.

Точки роста

Генеральный директор Colliers International в Петербурге Андрей Косарев согласен с тем, что серьезный потенциал роста объемов ввода имеется лишь в очень ограниченном числе субъектов РФ. «Мы проводили исследование, посвященное инвестиционной привлекательности жилищного девелопмента в регионах. По его результатам, помимо столиц и «пристоличных» областей серьезный потенциал в этой сфере имеется лишь у нескольких субъектов РФ. В их числе, в частности, Татарстан, Башкортостан, Свердловская и Тюменская области, Краснодарский край. В целом более-менее неплохо обстоят дела и в городах-миллионниках. Но это все; в остальных регионах возможности для роста крайне ограничены», – отмечает он. По мнению эксперта, власти всех уровней должны приложить достаточно серьезные усилия по повышению инвестиционной привлекательности субъектов РФ.

«Известно, что усилия федеральных властей в этом вопросе будут сосредоточены в нескольких регионах. По данным АИЖК, их всего восемь, но они пока не называются. Хотелось бы узнать, о каких именно субъектах РФ идет речь», – добавляет Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России», генеральный директор ГК «Доверие».

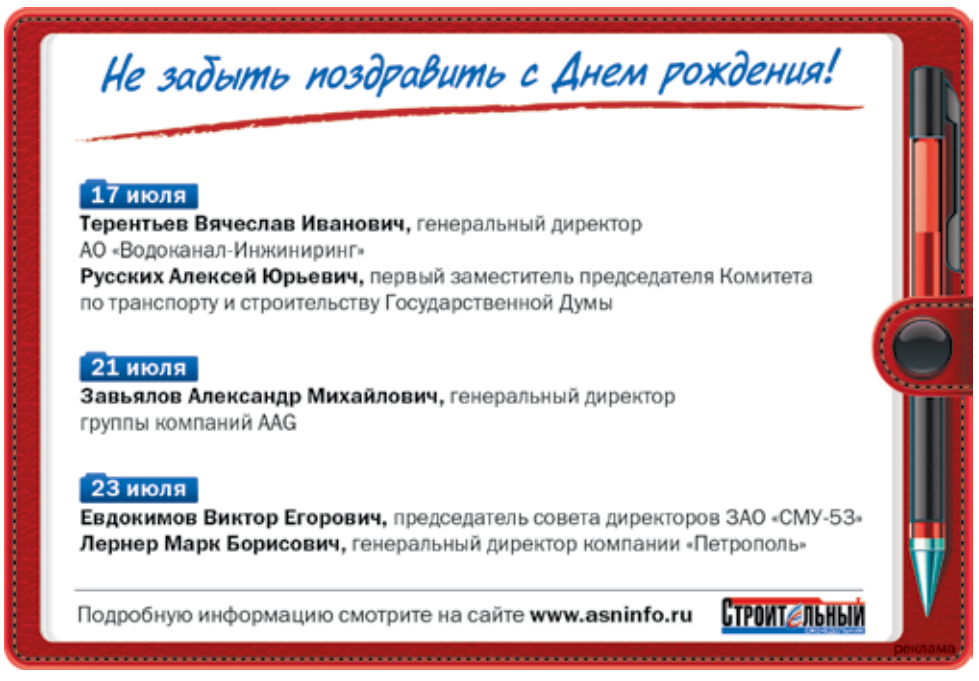
«Пока создается ощущение, что цифра 120 млн кв. м теоретически никак не обоснована. Однако не исключено, что у федеральных властей есть какие-то стратегические планы, о которых мы пока просто не знаем», – заключает Антон Финогенов.

кстати

По данным Росстата, в 2017 году в России введено в эксплуатацию более 1,13 млн квартир общей площадью 78,6 млн кв. м, что на 2,1% меньше, чем в 2016 году, когда было сдано 80,2 млн кв. м жилья.

Более половины от общего ввода в 2017 году приходилось на 13 субъектов РФ: Подмосковье (11,2%), Краснодарский край (5,9%), Санкт-Петербург (4,5%), Москву (4,4%), Ленобласть (3,3%), Татарстан и Башкортостан (по 3,1%), Ростовскую область (3%), Свердловскую область (2,7%), Дагестан (2,5%), Новосибирскую, Самарскую и Воронежскую области (по 2,2%).

При этом в 2017 году наблюдалось снижение ввода жилья по сравнению с 2016 годом: в Новосибирской области – на 22,1%, Башкортостане – на 8,8%, Самарской области – на 6,8%, Подмосковье – на 1,3%.



Движение комфорта

Ольга Фельдман / Если в середине 2000-х на рынке жилых новостроек Петербурга было только два четко дифференцируемых сегмента – «элита» в центре и «эконом» в спальных районах, – то к началу 2010-х количество классов увеличилось. Причем некоторые из них со временем довольно значительно меняют свои границы, мигрируя по городским локациям.

На практической конференции «Marketing in real estate. Высокая кухня эффективного маркетинга» (организаторами мероприятия выступили учебный центр ARE и PROESTATE Events при поддержке РГУД) Михаил Гущин, директор по маркетингу Группы RBI, презентовал подробное исследование о том, как менялись границы классов недвижимости за последние 14 лет.

До 2005 года на рынке недвижимости Петербурга существовали в основном два сегмента. Недвижимость повышенной комфортности («элита» и бизнес-класс) были сосредоточены в центральных районах города, в то время как в спальных районах группировался эконом-класс.

С 2006-го, констатировал Михаил Гущин, рынок стал постепенно расслаиваться, росло качество продукта.

«В период 2008–2010 годов началось освоение крупных территорий. Причем изначально оно не было комплексным, а шло по принципу точечной застройки эконом-класса, однако в распоряжении у застройщиков были гектары земли», – отметил Михаил Гущин. Примерно в эти же годы от «элиты» стал обосабливаться бизнес-класс. Появился ряд проектов в районах, прилегающих к центру города, с довольно интересными архитектурными, планировочными решениями.

Период 2011–2013 годов, по данным Михаила Гущина, – время формирования городской агломерации и появления комфорт-класса: «Зона комфорт-класса стала расширяться. Эконом-класс был отодвинут к границам КАД, стало активно осваиваться и «закадье». Произошло четкое качественное разделение проектов на комфорт- и эконом-класс».

К 2016 году зона комфорт-класса расширилась настолько значительно, что охватила основную часть обжитых районов Петербурга, а эконом-класс оказался практически выдавленным за границы города. По мнению Михаила Гущина, в ближайшем будущем рынок недвижимости Северной столицы будет развиваться по сценарию Москвы: эконом-класс полностью уйдет в «закадье», а в традиционной зоне останется только комфорт-класс.

«Действительно, очень много проектов эконом-класса ушло в «закадье» – это связано с тем, что там есть территория для развития и массового освоения. Эконом-сегмент подразумевает именно комплексную застройку, которая и позволяет удерживать цены на доступном уровне, – согласна с коллегой Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management. – Однако и сейчас в городе существуют проекты эконом-класса – в городской черте главной характеристикой таких проектов опять же становится массовая застройка».

По мнению экспертов, «классовая» миграция напрямую связана с изменением статуса тех или иных районов города. «Класс жилья в первую очередь определяют локация и окружение, – считает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg. – В процессе развития города – расширения его границ, освоения бывших промышленных территорий в центре и вдоль набережных, изменения транспортных развязок и множества других факторов – повышается статус некоторых территорий или, наоборот, происходит потеря некоторыми локациями прежней привлекательности».

мнение

Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management:

– До недавнего времени границы классов были очень размыты и их определяли, как правило, субъективные взгляды застройщиков и позиционирование конкретных объектов. Позиционирование классности влияло, конечно, на стоимость. В любом случае стоимость объекта рано или поздно приводилась к рыночной – к той, по которой объект с теми или иными характеристиками люди готовы были купить.

Ася Левнева, директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина»:

– Объекты класса «комфорт» сегодня строятся преимущественно в обжитых районах Петербурга. Также востребован комфорт-класс в проектах комплексного освоения территорий в спальных районах города, обеспеченных инфраструктурой.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg:

– Элитному жилью становится тесно в привычных для него локациях. К настоящему моменту практически закончилось освоение признанного элитным Крестовского острова, который исчерпал свой потенциал по свободным для строительства «пятнам». Активная застройка сместилась в бывший «серый пояс» города. Сейчас ведется активное строительство и преображение Петровского острова – время покажет, станет ли он таким же востребованным, как Крестовский. Схожие тенденции наблюдаются и в бизнес-классе. Преобразился и стал популярным Московский проспект в районе Обводного канала. Осваиваются бывшие промзоны на Васильевском острове и Петроградской стороне.

География рынка недвижимости. 2005–2010 гг.

2005

На рынке два четко дифференцируемых сегмента:
- «Элита» в центре
- «Эконом» в спальных районах

- «Бизнес» и выше
- «Комфорт»
- «Эконом»

2009–2010

Зарождение проектов КОТ и комфорт-класса

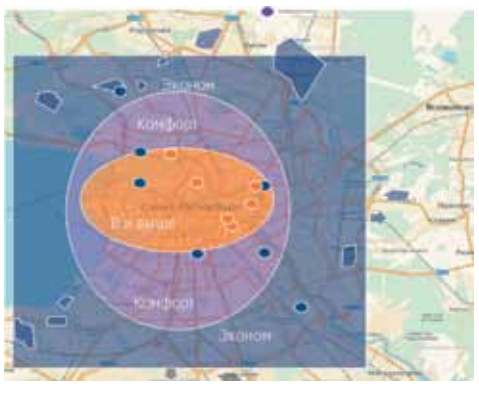
- «Бизнес» и выше
- «Комфорт»
- «Эконом»

География рынка недвижимости. 2011–2016 гг.

2011–2013

Появление агломерации и зоны комфорт-класса

- «Бизнес» и выше
- «Комфорт»
- «Эконом»



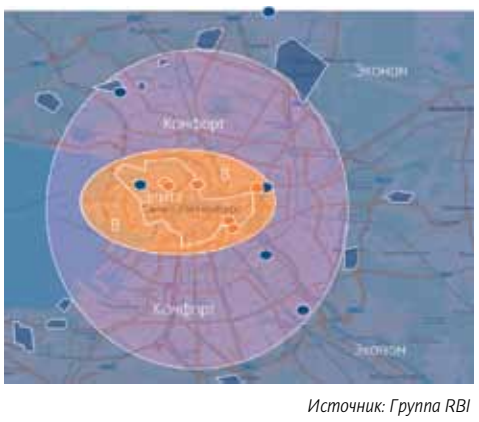
2014–2016

Расширение зоны комфорт-класса, редевелопмент «серого» пояса

- «Бизнес» и выше
- «Комфорт»
- «Эконом»

География рынка недвижимости. После 2017 г.

Сценарий развития рынка, аналогичный Москве:
- Эконом-класс полностью уйдет в «закадье»
- В традиционной зоне только комфорт-класс
- Ближе к центру «верхний комфорт» и «бизнес»
- В центре города – только «элита» и «люкс»



- «Бизнес» и выше
- «Комфорт»
- «Эконом»

Источник: Группа RBI

Цены тронулись

Михаил Кулыбин / Эксперты рынка, подводя итоги первого полугодия 2018 года, отмечают, что средняя цена на новостройки пошла вверх. Они по-разному оценивают причины этого тренда. Но сходятся в том, что он получит развитие и, видимо, уже в недалеком будущем.

Петербургский рынок жилья, несмотря на кризисные явления в экономике, получившие распространение с конца 2014 года, очень сильно не проседал. Но и стремительного роста не показывал. Особенно наглядно это демонстрировали цены, которые последние три года фактически топтались на месте. Не то чтобы роста не было совсем, но он не превышал официальных показателей инфляции. И с учетом роста себестоимости строительства это означало, что доходность бизнеса для застройщиков снижалась все сильнее. Так что для того, чтобы цены тронулись вверх, достаточно было легкого толчка. И вот он последовал.

Динамика средних цен предложения жилья класса «масс-маркет» в Санкт-Петербурге при 100%-й оплате, тыс. руб./кв. м

Источник: КЦ «Петербургская Недвижимость»

Итого, за полгода

Эксперты рынка, анализируя итоги первого полугодия 2018 года, отмечают два основных тренда: объемы продаж выросли (в этом смысле рынок продолжает движение, начавшееся с начала 2017 года) и, что самое главное, – средняя цена на новостройки пошла вверх. «Причем движение это, в отличие от последних лет, не носит характер инфляционной коррекции и не проистекает из роста строительной готовности объектов (на рынок выходит достаточно много новых проектов, чтобы скомпенсировать этот процесс), а является пусть и не радикально выраженным, но именно рыночным трендом», – отмечает руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

По ее данным, в первом полугодии 2018 года объем продаж на первичном рынке жилья Петербурга и пригородов превысил показатель аналогичного периода 2017 года на 25%. Совокупный спрос составил около 2,2–2,3 млн кв. м против 1,8 млн в первом полугодии 2017 года. Близкие данные дает директор по продажам компании «Главстрой-СПб» Юлия Ружицкая. «Рост объемов продаж составил около 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. У разных застройщиков прирост составил от 20% до 46%», – уточняет она.

На сей раз за спросом поползли вверх и цены, в этом году явно обгоняющие инфляцию. По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», «квадрат» в строящихся домах сегмента «масс-маркет» с начала года подорожал в среднем на 3,1% – его цена составила 99,8 тыс. рублей. В пригородной зоне его средняя цена достигла 64,9 тыс. рублей (рост на 4,6%). По оценке Юлии Ружицкой, рост составил 5-6%. «Причем на I квартал увеличение ценника достигло примерно 5%, а за II квартал роста почти не было», – добавляет она.

Много почему

Эксперты видят немало причин для наметившегося тренда. Думается, что толчком для цен стала целая совокупность факторов, в итоге задавшая такой вектор. «В первом полугодии средняя стоимость жилья в популярных и ликвидных новостройках Петербурга и Ленобласти планомерно росла. Во многом это объясняется стабильным уровнем спроса», – говорит директор по продажам «Строительного треста» Сергей Степанов.

Генеральный директор СК «Красная Стрела» Николай Урусов говорит об укреплении тренда на улучшение условий ипотечного кредитования. «Минимальная ставка уже находится на уровне 6%, средняя – около 9,5%, и есть предпосылки для ее дальнейшего снижения», – отмечает он. «С начала года средняя ипотечная ставка снизилась не очень сильно – на 0,7 п. п. Но в 2017 году снижение было очень существенным – примерно 2,4 п. п. А ведь решение о покупке квартиры – процесс не быстрый. И суммарное снижение ставки более чем на 3 п. п., примерно до 9,5% годовых, продолжает играть очень важную роль в росте спроса», – считает Юлия Ружицкая. «Сохраняется тенденция на приобретение недвижимости с помощью ипотечных займов, а это 70–80% всех сделок», – добавляет старший специалист по связям с общественностью ГК «ЗапСтрой» Диана Звягинцева.

«Квадрат» в строящихся домах сегмента «масс-маркет» с начала года подорожал в среднем на 3,1%

«В Петербурге более чем на 50% выросло количество заключенных ДДУ. Это говорит о том, что покупатели услышали информацию об отказе от «долевки» – и на рынок пришел отложенный спрос, который конвертировался в хорошие показатели продаж. Такое оживление, если оно сохранится до конца текущего года, приведет к тому, что цены вырастут. На протяжении трех лет застройщики были вынуждены сдерживать рост в связи с лимитированным спросом на фоне выросшей себестоимости, но всему наступает предел», – полагает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

То ли еще будет

При этом большинство экспертов считает, что очередные поправки в Закон № 214-ФЗ, ужесточающие требования к застройщикам, пока еще не оказали существенного влияния на рынок. Но уверено, что это произойдет во вполне обозримом будущем: «Начиная с осени, примерно с сентября-октября, когда жилье начнет дорожать в силу изменений в 214-ФЗ. Также растет стоимость строительных материалов. Это все приведет к тому, что квартиры будут дорожать, даже несмотря на то, что и предложений будет много. Но у застройщиков другого выхода нет, кроме как поднимать цены», – полагает, в частности, начальник отдела продаж «Отделстроя» Николай Гражданкин. «Цены на проекты, попадающие под новые условия закона, будут расти в зависимости от финансовой нагрузки застройщика. Необоснованного повышения, естественно, не будет – всем игрокам рынка важно сохранить имеющийся рыночный спрос», – добавляет генеральный директор компании «Базис-СПБ» Александр Игнатов.

Сергей Степанов считает, что изменения произойдут не так быстро. «Корректировки закона пока ощущаются только застройщиками. Затраты на строительство продолжат расти, поэтому покупатели почувствуют рост цен через год-два, когда девелоперы приступят к строительству объектов по новым правилам и с привлечением проектного финансирования. Тогда и произойдут существенный скачок цен и изменение объемов строительства. Однако во второй половине 2018 года резкого повышения стоимости мы не прогнозируем», – говорит он. С ним согласен руководитель группы маркетинга Группы ЦДС Пётр Буслов: «Маловероятно, что во втором полугодии 2018 года рост цен превысит уровень инфляции и мы увидим удорожание больше, чем на 1-2%».

А вот Светлана Денисова убеждена, что потенциал роста даже в ближайшей перспективе очень высокий. «По итогам года он может составить до 10%», – уточняет она.

Однако это не слишком серьезно на фоне прогнозов роста цены на 20-30%, который произойдет, по оценкам экспертов, после перехода на проектное финансирование. «В ближайшие два-три года строительную отрасль ждет переходный период, в течение которого объекты, выведенные на рынок по старым правилам, будут распроданы – и застройщики перейдут к продаже квартир в готовых домах. Когда это произойдет, цены увеличатся на 10–20%», – говорит Пётр Буслов.

Николай Урусов определяет повышение цен из-за изменений законодательстве в 10–15%. «Переход к продажам только готового жилья будет означать грядущую невозможность приобрести квартиру на начальном этапе по «стартовым» ценам (которые ниже цен на этапе ввода в эксплуатацию на 20–30%). Рынок будет постепенно выравниваться по ценнику так называемой "новой вторички"», – прогнозирует директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация» Ольга Захарова.

Впрочем, не все оценивают перспективу именно так. «На данный момент ситуация на рынке такова: дальновидные застройщики запаслись разрешениями на строительство на полтора года вперед – что влечет за собой выход в продажу огромного пула комплексов. Покупательский спрос остается на том же уровне, себестоимость объектов постепенно растет, ассортимент велик. Не стоит забывать, что мелкие игроки не выдержат метаморфоз, а соответственно, уйдут в небытие. Это может повлечь за собой ухудшение качества строительства, и, как следствие, рынок может превратиться в монополию с ограниченным кругом сопричастных. Делаем вывод, что в ближайшие полтора года цены зафиксируются на той же отметке, что и сейчас», – полагает Диана Звягинцева.

мнение

Сергей Мохнарь, генеральный директор ООО «ПСК-недвижимость»:

– Что касается изменений законодательства, объективно ведущих к повышению цен, то застройщики постарались согласовать все возможные объемы стройки до вступления поправок в силу 1 июля этого года. И этим обеспечили себе запас на переходный период. До конца строительства этих объектов цены будут оставаться на текущем уровне со стандартным набором корректировок: степень готовности, инфляция и т. п. Что касается 2019 года и далее, то прогноз дать сложно – процессы в рамках нового законодательства еще не опробованы на практике.

Ольга Аветисова, коммерческий директор ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»:

– Каких-то резких потрясений на рынке ждать не стоит, но говорить о том, что стоимость жилья будет падать, тоже не приходится. Цены будут расти в пределах инфляции, а также по мере готовности объектов. Конечно же, не у всех застройщиков они будут одинаковые. Многое зависит от конкретных проектов и их востребованности у покупателя. Все же глобально цена квадратного метра зависит от рыночного спроса и ситуации на рынке в целом.

Андрей Куминов: «Технический заказчик должен состоять в СРО трех видов»

Виктор Краснов / 1 июля 2017 года вступили в силу поправки в Градостроительный кодекс РФ. В соответствии с ними, обязательными членами саморегулируемых организаций стали компании, выполняющие функции технического заказчика. Несмотря на уже пройденный год, у профессионального сообщества остались вопросы по членству техзаказчиков в СРО. Руководитель Управления по работе с партнерами Ассоциации СРО «Содружество Строителей» Андрей Куминов разъяснил ответы на самые актуальные из них.

Фото: Никита Крючков

– Андрей Николаевич, какие компании попадают под критерии технического заказчика и должны быть членами СРО?

– Градостроительный кодекс с 1 июля 2017 года, в соответствии с 372-ФЗ, претерпел существенные изменения. В том числе связанные с необходимостью членства в саморегулируемой организации. Так, с указанной даты обязательность членства в СРО возложена на застройщиков (в случае самостоятельного осуществления работ по строительству), технических заказчиков (при осуществлении ими соответствующих функций), а также на индивидуальных предпринимателей или юридических лиц, осуществляющих работы по договорам строительного подряда, заключенным с застройщиком, техническим заказчиком, лицом, ответственным за эксплуатацию здания, сооружения, региональным оператором, если размер обязательств по каждому из таких договоров превышает 3 млн рублей.

Пункт 22 статьи 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации, на мой взгляд, достаточно полно раскрывает понятие «технический заказчик» и его функции. Таким образом, любое юридическое лицо, уполномоченное застройщиком и от его имени осуществляющее хотя бы одну из перечисленных в указанной норме права функцию, является техническим заказчиком. Если говорить тезисно, технический заказчик – это организатор строительства. Застройщик вправе передать техническому заказчику свои функции по обеспечению строительства как такового.

Вместе с тем, по моему мнению, не следует отождествлять технического заказчика с генеральным подрядчиком. Застройщик вправе заключить договор генподряда (т. е. на фактическое выполнение работ по строительству) и договор о выполнении функций технического заказчика с одной и той же строительной организацией. В этом случае строительная организация при строительстве может одновременно являться как техническим заказчиком, так и генподрядчиком строительства.

– Должен ли технический заказчик быть членом всех трех саморегулируемых организаций соответствующего профиля одновременно?

– Градостроительное законодательство не содержит прямого ответа на поставленный вопрос. В связи с чем у строительного сообщества до сих пор возникают вопросы о том, есть ли необходимость участия техзаказчика сразу в трех СРО, а именно в строительной, проектной и изыскательской. В апреле 2018 года по запросу нашей Ассоциации СРО «Содружество Строителей» Минстрой пояснил, что застройщик вправе передать часть своих функций техническому заказчику при условии его членства в соответствующей саморегулируемой организации. Позиция нашей саморегулируемой организации состоит в том, что уполномоченный застройщиком технический заказчик должен иметь членство в СРО всех трех видов в случае, если он от имени застройщика, например, одновременно заключает договоры о выполнении инженерных изысканий, о подготовке проектной документации и о строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства. Этот принцип в полной мере относится и к другим функциям технического заказчика, перечисленным в пункте 22 статьи 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации: подготовка заданий на выполнение указанных видов работ, предоставление лицам, выполняющим данные работы, материалов и документов, необходимых для их выполнения, утверждение проектной документации, подписание документов, необходимых для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию.

Застройщик вправе передать техническому заказчику свои функции по обеспечению строительства объекта

– Какие компании-заказчики являются членами Ассоциации СРО «Содружество Строителей»?

– Несмотря на наличие в составе членов Ассоциации в основном представителей малого и среднего бизнеса, тем не менее членство в нашей саморегулируемой организации выбрали ПАО «Ростелеком», АО «Адмиралтейские верфи», АО «МФК Лахта Центр», ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт», АО «РЭП Холдинг», АО «Заслон» и другие серьезные участники экономических отношений даже не в рамках Санкт-Петербурга как субъекта РФ, а в масштабах Российской Федерации в целом.

Можно предположить, что зачастую выбор членства в нашей саморегулируемой организации обусловлен уровнем профессиональной компетенции наших сотрудников на любой стадии: от всесторонних консультаций и оказания практической помощи при приеме в члены до персонального сопровождения на всем протяжении периода членства в СРО. Большинство наших работников имеет практический опыт работы в сфере саморегулирования в строительстве более четырех лет, треть – прошли полный путь (от этапа становления СРО до настоящего времени).

Кроме того, при возникшей у компании необходимости (об этом речь шла выше) решить вопрос об одновременном наличии членства и в СРО проектировщиков, мы активно содействуем в этом путем предложения такого членства в дружественной Ассоциации СРО «Содружество проектных организаций», что, в свою очередь, значительно упрощает условия вступления и дальнейшего пребывания в членах сразу двух саморегулируемых организаций: строительной и проектной.

– Как Ассоциация СРО «Содружество Строителей» пытается решить актуальные вопросы саморегулирования? Как происходит взаимодействие с НОСТРОЙ, отраслевыми ведомствами?

– На мой взгляд, лучше сказать, что Ассоциация СРО «Содружество Строителей» не просто пытается самостоятельно решать возникающие вопросы, а точнее – активно содействует тому, чтобы позиция по такого рода вопросам, первоначально сформированная на местах (т. е. непосредственно компаниями строительной сферы – членами СРО), после ее совместного обсуждения в необходимом (в том числе юридически корректном) виде была своевременно донесена до соответствующих инстанций, прошла необходимый процессуальный путь и стала основой для решения возникающих проблем.

Еще раз хочу повторить, что мы основываемся в первую очередь на вопросах и мнениях наших членов, и все они, без исключения, могут задать нашей юридической службе любой вопрос, для решения которого мы можем задействовать все имеющиеся в нашей СРО возможности (в том числе и в порядке общественного обсуждения, и получения правовой позиции по тому или иному вопросу, путем обращения в Минстрой России, Ростехнадзор и Ассоциацию «Национальное объединение строителей»). Один из примеров такого обращения (связанный с необходимостью членства технического заказчика) я уже приводил выше.

справка

Ассоциация СРО «Содружество Строителей» работает в сфере саморегулирования с 2010 года и является одной из ведущих СРО Санкт-Петербурга. На сегодняшний день свою деятельность с Ассоциацией связывают более 400 профессионалов строительного рынка. Среди членов СРО такие крупнейшие организации отрасли, как ПАО «Ростелеком», ОАО «Адмиралтейские верфи», ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт», АО «МФК Лахта Центр».

Самый теплый газобетон: блок H+H SEVERIN 300

Как построить самый теплый дом, которому не страшны северные холода, и значительно сэкономить на его отоплении при эксплуатации? Актуальное понятие «энергоэффективность» станет реальностью, если использовать автоклавный газобетон плотностью D300.

О преимуществах газобетонного блока этой марки, который в линейке «H+H Россия» («Эйч плюс Эйч») называется H+H SEVERIN 300, рассказывает **руководитель проектно-технического направления компании Аркадий Глумов**:

– Газобетон ценят за совокупность его высоких потребительских качеств: прочность, огнестойкость, экологичность, паропроницаемость, долговечность, морозостойкость, легкость в работе и, конечно же, за низкую теплопроводность – способность сохранять дорогостоящее тепло в отопительный период и защищать дом от перегрева летом. Известный факт: воздух – это лучший теплоизолятор. Чем крупнее поры, тем больше воздуха внутри материала и тем лучше газобетон сохраняет тепло. Так вот, внутри газобетонного блока H+H SEVERIN 300 – миллионы пор с воздухом, обеспечивающих материалу превосходные теплоизолирующие свойства. Соответственно, чем дольше держится тепло в доме, тем меньше и расходы на отопление. На сегодняшний день блок H+H SEVERIN 300 является самым энергоэффективным из существующих видов газобетона.

H+H SEVERIN 300 отлично подходит для строительства дома в один или два этажа любой площади и любой планировки, с железобетонными перекрытиями и кровлей любого типа (плоской, наклонной). Материал востребован в малоэтажном строительстве: он оптимален для строительства жилых домов с несущими стенами из газобетона и для утепления любых наружных и внутренних стен.

Сравним эффективность применения газобетонных блоков плотностью D400 и D300. Поскольку коэффициент теплопроводности блока D300 ниже, чем у блока плотностью D400, то при одинаковой толщине стены H+H SEVERIN 300 оказывается на 33% теплее, что поможет существенно сэкономить на расходах в отопительный период.

Развитая система заполненных воздухом пор делает этот материал легким, поэтому блоки H+H SEVERIN 300 можно разгружать, переносить, укладывать без использования специальных подъемных механизмов, что существенно сокращает бюджет строительства. Блок D300 на 33% легче газобетона марки D400.

Минимальная толщина наружных стен для соответствия нормам при блоке D400 составляет 375мм, в случае D300 – 300мм. То есть при использовании H+H SEVERIN 300 стена выходит на 25% тоньше. Значит, мы получаем больше полезного пространства в помещениях, а также экономим на закупке газобетонных блоков. К тому же меньшая толщина блоков делает более выгодной (до 20%) доставку газобетона: при загрузке шаланды в 20 т на ней размещается 25 паллет с блоками D400 и 30 паллет с блоками H+H SEVERIN 300.

Наконец, приведем конкретные цифры и по экономии на отоплении. Возьмем за основу дом площадью 198 кв. м. Если он построен из блоков D300, то по сравнению с газобетоном D400 мы сэкономим 26%, а по сравнению с маркой D500 еще больше – до 40% энергоресурсов.

Отметим, что блоки H+H SEVERIN 300 обеспечивают достаточно надежное крепление любых анкеров, ведь прочность анкера напрямую зависит от прочности самого газобетона, а не от его плотности! Для примера: класс прочности на сжатие блоков H+H SEVERIN 300 составляет B2.0, подобная прочность некоторыми производителями газобетона достигается лишь на плотностях D400 и даже D500.

Также отметим разнообразие возможных фасадных решений для стен из блоков H+H SEVERIN 300. Это могут быть штукатурка, кирпичная облицовка или вентилируемый фасад.

Более подробную информацию о блоках H+H SEVERIN 300 можно найти на http://www.hplush.ru/ и в Альбоме технических решений H+H, также размещенном на сайте производителя.

H+H

На правах рекламы

Энергоэффективность помогает экономить

Фото: Никита Крючков

Виктор Краснов / Энергоэффективные решения, применяемые в строительстве индивидуального малоэтажного жилья, помогают снизить затраты на дальнейшее проживание в нем.

По оценке экспертов, в строительстве малоэтажных индивидуальных домов и коттеджей все чаще задействуются энергоэффективные материалы и технологии. Причем в большинстве случаев гораздо больше и объемнее, чем при строительстве высотных многоквартирных зданий. Связано это с более простым внедрением энергоэффективных решений в малоэтажное строительство, активным желанием самих заказчиков жить в собственном «умном доме».

Затраты на строительство энергоэффективного дома обычно выше, чем на обычный, но обслуживание и эксплуатация его в долгосрочном периоде более выгодны для собственника. Руководитель направления «ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ» Андрей Баннов считает, что главное, чем привлекают россиян энергоэффективные дома, – комфорт. В них отсутствует эффект «холодного излучения стен», они легко поддерживают оптимальную для жизнедеятельности человека температуру, хорошо сохраняют тепло зимой и прохладу летом. Следующий важный критерий, который стимулирует потребителя выбирать энергоэффективный дом, – размеры коммунальных платежей, которые с каждым годом растут.

«Поддержание комфортного микроклимата в большом загородном доме может оказаться накладным для семейного бюджета. Энергосберегающие технологии позволяют минимизировать эти затраты. В зависимости от результата, который необходимо получить на выходе, можно подобрать определенный комплекс технологий в той или иной ценовой категории. Например, строительство дома, способного самостоятельно обеспечивать себя энергоресурсами («пассивного» и близкого к нему), предусматривает применение дорогостоящих технологий и сложной инженерии», – отмечает Андрей Баннов.

Директор по маркетингу и коммуникациям компании Paroc Таисия Селедкова также полагает, что к вопросу энергоэффективности в строительстве надо подходить не с точки зрения затрат, а с точки зрения долгосрочных инвестиций. «Так, вложения в теплоизоляцию – это капитал, который возвращается за счет экономии средств при оплате отопления, тарифы на которое постоянно растут. По расчетам, стоимость строительства дома с качественно выполненной теплоизоляцией (который в этом случае в среднем потребляет на 50% меньше энергии) только на 10–15% выше стоимости реализации типового проекта, построенного без применения теплоизоляции. При этом в эксплуатации энергоэффективные дома обходятся на 60–70% дешевле», – поясняет она.

Таисия Селедкова добавляет, что застройка такими малоэтажными «продвинутыми» домами, в отличие от многоэтажной застройки с централизованными сетями теплоснабжения, требует во много раз меньшей энергетической инфраструктуры: тепловых сетей, обслуживающих муниципальных служб и их промышленного сопровождения. Все они занимают большие земельные площади в современных городах и во многом определяют их планировку и облик. Радикальное сокращение энергетической инфраструктуры улучшит городскую среду как в экологическом плане, так и в архитектурно-планировочном.

мнение

Аркадий Глумов, руководитель проектно-технического направления компании H+H («Эйч плюс Эйч»):

– Газобетон незаменим и в строительстве энергоэффективного жилья. В связи с реализацией государственной политики по повышению энергоэффективности в новом строительстве и при капремонте жилья мы отмечаем тренд к понижению средней плотности материала, в первую очередь на рынке СЗФО. Как известно, чем ниже плотность газобетона, тем лучше он сохраняет тепло. Оборудование, которым обладают передовые заводы в России, включая и производство H+H в Ленинградской области, позволяет выпускать газобетон более низких плотностей, сохраняя при этом высокие прочностные характеристики данного материала. Подобные технологии позволяют говорить о том, что газобетон имеет отличные перспективы для применения на рынке массового жилья. Из газобетона можно успешно возводить объекты, соответствующие классу энергосбережения «А», и подобные объекты уже появляются в России.

Фото: Никита Крючков

Наливные полы активно применяются при обустройстве паркингов

Залить и сохранить

Максим Еланский / Наливные полимерные полы находят все большее применение в строительстве и производственной сфере. В том числе за счет совершенствования рецептуры продукции.

В России активно развивается производство напольных полимерных покрытий. Этими материалами интересуются как промышленные предприятия, общественные учреждения, торговые центры, так и граждане.

«Химия» для всех

Начальник отдела продвижения наливных полов ЗАО НПХ «ВМП» Дмитрий Гладилин поясняет, что наливные полимерные полы – это монолитные бесшовные покрытия толщиной от 2 мм, обеспечивающие долговременную защиту бетонного основания пола от различных эксплуатационных нагрузок, исключая лишь проезд транспорта на гусеничном ходу и температурные нагрузки более 80°С.

«В первую очередь, они применяются в помещениях, где требуется обеспечить беспыльность полов, защитить бетонное основание от проливов различных жидкостей, включая щелочи и кислоты, обеспечить специальные требования – антистатичность, безыскровость и др. Для изготовления наливных полов наша компания использует самые высококачественные сырьевые компоненты только ведущих мировых производителей, гарантируя тем самым неизменность заявленных потребительских характеристик сейчас и в будущем», – отмечает специалист.

Технический директор направления «Промышленные полы» компании BASF Антон Максимовский добавляет, что наливные полы – лишь один из видов в большом многообразии современных полимерных покрытий. Наливными они называются потому, что состав наносится в жидком виде методом разлива, затем распределяется необходимой толщиной и после этого, полимеризуясь, превращается в прочное гладкое покрытие. «Различные виды наливных полимерных полов десятки лет применяют на производствах в самых разных промышленных отраслях. Например, радиоэлектроника, фармацевтика, точное приборостроение, различные виды машиностроения, крупная логистика и парковки, химические заводы. Но не менее востребованы такие покрытия и в административных и коммерческих зданиях: больницах, школах, садах, торговых центрах, кафе и кинотеатрах. В этом сегменте заказчиков привлекают прежде всего практичность и большая гибкость в вопросах дизайна и внешнего вида покрытий. Десятки цветов и их сочетаний дают возможность выполнить уникальный индивидуальный проект без сверхзатрат. При этом технологии позволяют изменить или обновить внешний вид покрытия без его демонтажа, при условии отсутствия технологических ошибок при устройстве», – рассказывает он.

Рецептуры самих составов совершенствуются производителями ежегодно, добавляет Антон Максимовский. Поскольку химическая отрасль активно развивается, те наливные полы, которые применяли десять лет назад, по физико-механическим характеристикам сильно уступают современным. Наука сделала большой шаг вперед, и крупные производители стараются обратить ее достижения в свои конкурентные преимущества, интегрируя новые разработки в свои составы для наливных полимерных полов.

Определяя стандарты

По оценке экспертов, российский рынок полимерных полов растет на 5% в год. На начало 2017 года объем произведенной продукции достиг 300 млн кв. м. Около 80% отечественного рынка покрытий из полимеров принадлежат относительно ограниченному количеству зарубежных игроков (BASF, REMMERS, SIKA и т. д.) и их российским партнерам.

В середине прошлого года в России была создана Ассоциация производителей полимерных полов (АППП). Она объединила зарубежных и российских производителей. Президент АППП Андрей Пустовгар на презентации Ассоциации отметил, что она помимо прочего займется и разработкой единой нормативной базы производимой продукции, что в целом окажет положительное влияние на российскую строительную отрасль. «Сегодня высокотехнологичные решения, в частности, полимерные полы, способны не только повысить эффективность, но и открыть целый спектр новых возможностей для российского бизнеса», – подчеркнул он.

По словам Антона Максимовского, российский рынок полимерных полов достаточно скромен по сравнению, например, с европейским. Это связано с целым рядом сдерживающих факторов. «Например, строительные нормы и практика применения в России требуют обновления по данным типам покрытий, низка осведомленность заказчиков о плюсах и минусах этих технологий, отсутствуют программы обучения для подрядчиков и для проектировщиков. Тем не менее, рынок активно растет, а с ростом увеличивается и конкуренция. Основным вызовом в ближайшее время станет необходимость качественного роста технической грамотности заказчиков, проектировщиков, подрядчиков и поставщиков этих материалов и покрытий, формирование нормативно-правовой базы их применения», – считает специалист.

Дмитрий Гладилин отмечает, что сейчас ситуация на рынке наливных полов в целом схожа с общей ситуацией в стране и на строительном рынке. «Период бурного роста остался в прошлом. В первую очередь сейчас востребованы те производители, которые готовы предоставить комплекс услуг: поставка материалов, технологическое сопровождение, инжиниринг. С другой стороны, недавно вступившие в силу изменения к СП29.13330.2011 «Полы» дают дополнительные рекомендации по использованию наливных полов для различных помещений и также оказывают влияние на рынок», – делает выводы эксперт.

Объем производства полимерных полов в России на начало 2017 года достиг 300 млн кв. м

Рост производства полимерных полов увеличивается на 5% в год

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

23 июля
- Приложение: Финансы и страхование
- Точки роста: Московский район. Новостройки вокруг ст. м. «Звездная»
- Коммерческая недвижимость
- Подземное строительство
- Благоустройство

6 августа
- Спецвыпуск ко Дню строителя
- Опрос ко Дню строителя
- Проектирование промышленных и общегражданских объектов
- Строительные династии
- Мастер своего дела

30 июля
- Спецвыпуск ко Дню строителя
- Опрос ко Дню строителя
- Новости по Санкт-Петербургу
- Технологии и материалы: BIM

13 августа
- Итоги Дня строителя
- Технологии и материалы: Звукоизоляция новостроек

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

Реклама

ООО “ЯРРА Проект”

Проектирование общественных, жилых зданий и сооружений

Входит в ГК «РосСтройИнвест»

Михаил Копков, генеральный директор ООО «ЯРРА Проект»

ЖК «Кремлевские звезды»

Авторы: Копков М. П., Шувалова А. И. Железникова Е. Г.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Типанова, д. 25, лит. А.
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест».
Заказчик: ООО «БалтИнвестСтрой».
Проектировщик: ООО «ЯРРА Проект».

ЖК «Суворов»

Авторы: Копков М. П., Акимова А. В.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, пр. Маршала Блюхера, д. 12, лит ВС.
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест».
Заказчик: ООО «РосСтройИнвест».
Проектировщик: ООО «ЯРРА Проект».

ЖК «Два ангела»

Авторы: Копков М. П., Вакулин П. С.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Республиканская, д. 35, лит. А.
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест».
Заказчик: ООО «РосСтройИнвест».
Проектировщик: ООО «ЯРРА Проект».

ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая»

Авторы: Копков М. П., Шувалова А. И.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Усть-Славянка, Заводская ул., д. 15, лит. К.
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест».
Заказчик: ЗАО «РСТИ».
Проектировщик: ООО «ЯРРА Проект».

197198, Санкт-Петербург, пр. Добролюбова, 17, лит. С, тел. (812)325-03-90, yarra-proekt@mail.ru

Реклама