



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

Интервью

Антон Глушков,
вице-президент НОСТРОЙ:

«Для застройщиков
на первый план выходит
финансовый менеджмент», стр. 4



Интервью

Александр Вахмистров,
президент СРО А «Объединение
строителей СПб»:

«К переходу на эскроу
рынок морально готов,
но ждет инструкций», стр. 7



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

**InterStroy
Expo**

18–20 АПРЕЛЯ 2019
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ **ASN** **INFO.RU**
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Агентство строительных новостей

РЕКЛАМА

ФОТО: HTTP://DAF-DINK.RU



Доживем до понедельника

В понедельник, 15 апреля текущего года, согласно поручению Президента России Владимира Путина, должна появиться ясность в вопросе, кто сможет достраивать свои объекты по долевым схемам, а кому придется ускориться с переходом на проектное кредитование и эскроу-счета. (Подробнее на стр. 3) ➔

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ
МЕТАЛЛОПРОКАТ**

**АЛЮМИНИЕВЫЙ
ПРОФИЛЬ, ЛИСТ**

**ПЛАЗМЕННАЯ,
ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА**

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

ЭК экспертный
строительный
клуб

Бесплатный семинар:
**Особенности договоров
и контрактов в сфере
строительства в условиях
действующего
законодательства.**

Минимизация рисков. Порядок формирования начальных (или максимальных) цен контрактов. Об утверждении Минстроем «Типового государственного контракта».

Дата: **11 апреля**
Ведущий эксперт: Шальто Татьяна Михайловна

Подробнее о семинаре и регистрация на сайте:
www.eskpro.ru

РЕКЛАМА

МЕХАНИЗИРОВАННЫЕ ПАРКИНГИ И ПАРКОВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ ОТ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ И РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Парковочные модули в паркинги с низкими потолками (от 2,7 м)



Зависимые парковочные модули уличного исполнения



Паркинг типа «Пазд» (независимые)



Паркинг типа «Ротор» («Карусель»)

Проектирование, изготовление и поставка оборудования,
строительство, эксплуатация любых паркингов

8 (800) 250-43-24
www.parking.m21vek.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, Ирина Журова, Мария Мельникова

Руководитель PR-службы: Оксана Корнюкова
E-mail: pr@asninfo.ru. Тел. +7 (921) 649-81-44
Технический отдел: Олег Колмыков
E-mail: admin@asninfo.ru

Отдел рекламы: Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Елена Савоскина, Серафима Редута
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 (редакционной, а также по каталогам ООО «ПРЕССИНФОРМ», ООО «Урал-Пресс СПб», объединенному каталогу «Пресса России», каталогу электронных изданий МАП, электронному каталогу АО «Агентство «Роспечать») 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. Материалы, размещенные в рубрике «Персона», публикуются на правах рекламы.

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



Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж - 9000 экземпляров
Заказ № 35
Подписано в печать по графику 05.04.2019 в 17:00
Подписано в печать фактически 05.04.2019 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, 2018 гг.)



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



Вячеслав Заренков, основатель Группы «Эталон»:

«В годы работы Валентины Матвиенко чувствовалось, что у города есть настоящий хозяин. Петербург заметно преобразился».

Подробности на стр. 12-13

Цифра номера

6 млрд рублей

вложит компания Glorax Development в создание делового квартала на намыве Васильевского острова

Подробности на стр. 5

ИТОГИ НЕДЕЛИ

Госдума

В регионах предлагают создать фонды помощи дольщикам

Фото: Никита Крючков



Законопроект подготовили депутаты Госдумы Николай Николаев, Анатолий Аксаков, Михаил Кузьмин и Николай Говорин. Парламентарии предлагают наделить регионы правом создания НКО в форме фонда, который будет заниматься достройкой проблемных объектов. Документом будет прописано, что источниками финансирования завершения строительства должны являться средства компенсационного фонда, средства федерального и регионального бюджетов, а также муниципалитетов. По словам Николая Николаева, подготовленный законопроект может также решить целый ряд вопросов, связанных с совершенствованием института банкротства застройщиков. «Новшество, которое мы предлагаем: чтобы арбитражный управляющий назначался из числа тех кандидатов, которые предоставлены Фондом защиты прав граждан - участников долевого строительства. Именно Фонд, который теперь полностью отвечает за достройку всех проблемных объектов, должен иметь возможность участвовать в деле о банкротстве, даже по тем, которые уже открыты», - подчеркнул он.

Закон о хостелах начнет действовать с 1 октября

Госдума с поправкой Совета Федерации приняла окончательный вариант закона о хостелах. Законопроект начнет действовать с 1 октября 2019 года. Тем самым получена отсрочка важного для гостиничного бизнеса документа. Напомним, закон о хостелах был изначально принят депутатами Госдумы в марте текущего года. Согласно ему, хостелы разрешаются в квартире многоквартирного дома только при условии, если она переведена в разряд нежилого помещения. На практике это означает, что их можно открывать лишь в квартирах первого этажа. Закон не поддержал Совет Федерации. Сенаторы посчитали, что необходим переходный период для его вступления.

Минстрой

Определены пилотные проекты для внедрения BIM

Минстрой России выбрал пилотные проекты, при строительстве которых применяется технология информационного моделирования. Предполагается, что при реализации данных проектов будут апробированы нормативно-технические требования и организационно-технологические решения в части BIM-моделирования в строительстве. Вероятнее всего, BIM будут апробировать на проектах ПАО «Мостотрест», ПАО «Газпром Нефть», Росавтодора, ОАО «РЖД», госкорпорации «Росатом» - данные организации сделали на это заявки.

Петербург

Петербург в марте нарастил ввод жилья

По данным Комитета по строительству Петербурга, в марте в городе было введено в эксплуатацию 187,7 тыс. кв. м жилья. Это 362 дома на 3227 квартир, включая ИЖС. Лидером по вводу стал Невский район. В нем было сдано 60,1 тыс. кв. м жилья, а именно 5 домов на 1246 квартир. Второе место занял Пушкинский район. Там было сдано 39,2 тыс. кв. м недвижимости, это 128 домов на 775 квартир. Замкнул тройку Московский район. В нем было сдано 22 дома на 413 квартир общей площадью 24,7 тыс. кв. м. В марте также было введено в эксплуатацию 20 объектов общегражданского назначения. Среди таковых - торговый комплекс в Красногвардейском районе, административное здание в Кировском районе, складской комплекс в Выборгском районе.

КИО разрешил субаренду городских помещений

Комитет имущественных отношений Петербурга разрешил бизнесменам, арендующим городские помещения, сдавать их в аренду. Как сообщает пресс-служба ведомства, уже внесены изменения в нормативный акт, регулирующий отношения КИО и арендатора, а также в типовой договор аренды. Предпринимателям, у которых в договорах содержится прямая норма о запрете субаренды, необходимо обратиться в СПб ГКУ «Имущество Санкт-Петербурга» для заключения дополнительных

соглашений к договорам, о снятии запрета. Между тем в разрешенной субаренде есть важный момент. Арендатор должен в обязательном порядке уведомлять КИО о сдаче помещений третьим лицам. Напомним, ранее стало известно, что КИО намерен открыть в городе четыре территориальных подразделения. Предполагается, что подразделения будут работать в Адмиралтейском, Выборгском, Кировском районе города, а также либо в Невском, либо Приморском.

КРТИ потратит на ремонт дорог 4 млрд рублей

Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга объявил конкурсы на проведение дорожного ремонта городских улиц. Общая сумма выделенных средств составляет 4 млрд рублей. В Невском районе за 990 млн рублей проведут ремонтные работы на Дальневосточном проспекте, Народной улице и проспекте Большевиков. На севере и северо-востоке города за 970 млн рублей отремонтируют Гражданский проспект, проспект Луначарского, а также проспект Косыгина и шоссе Революции. Еще 963 млн рублей уйдет на дорожный ремонт на улице Марата, а также на Двинской улице и проспекте Стачек. Проспекты Просвещения и Тихорецкий приведут в порядок за 810 млн рублей. На дороги в Колпинском районе потратят 232 млн рублей, в Петродворцовом - 210 млн. Заявки на участие в госзакупках принимаются до 17-19 апреля текущего года, в зависимости от лота. Подрядчики будут определены 26 и 29 апреля.

Объявлен конкурс на проектирование метро до станции «Шуваловский проспект»

Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга объявил конкурс на подготовку проектной документации, необходимой для строительства метро до станции «Шуваловский проспект». Согласно техническому заданию, подрядчику необходимо будет подготовить проектировку будущей станции фиолетовой ветки, провести изыскательские работы. Максимальная стоимость контракта определена в сумму 23,7 млн рублей. Заявки на участие в конкурсе принимаются ведомством до 22 апреля текущего года. Определят победителя 30 апреля. Точные сроки строительства метро

вглубь Приморского района будут определены при разработке конкурсной документации. Ранее сообщалось о новом местоположении станции метро «Шуваловский проспект»: вестибюль станции перенесли на пересечение Комендантского и Шуваловского проспектов. Это было сделано с учетом развития жилой застройки и потребностей жителей Приморского района. Напомним, ввод станции запланирован в 2025 году.

Городскому центру управления парковками назначили нового руководителя

Фото: ИТАР-ТАСС/СПб.СРБ.РУ



Директором СПб ГКУ «Городской центр управления парковками Санкт-Петербурга» назначен Сергей Куканов. До настоящего времени Сергей Куканов был заместителем руководителя центра. Ранее также работал заместителем директора петербургского филиала ФГКУ «Дирекция по строительству и эксплуатации объектов Росграницы» (Росгранстрой) и руководителем подразделения петербургского отделения Фонда социального страхования РФ. Напомним, 18 марта СПб ГКУ «Городской центр управления парковками Санкт-Петербурга» покинул его руководитель Владимир Бакулин.

Ленобласть

В Ленобласти за три месяца года ввели 587 тыс. кв. м жилья

За январь - март 2019 года в Ленобласти ввели в эксплуатацию 587,3 тыс. кв. м жилой недвижимости, в том числе объекты ИЖС площадью 75,3 тыс. кв. м. Как сообщил заместитель председателя Правительства Ленинградской области Михаил Москвин, в настоящее время план по вводу, установленный для региона Минстроем, уже выполнен почти на четверть. Всего сейчас строительство ведется на 686 участках, общая площадь возводимого жилья составляет 9,84 млн кв. м. По показателю «Ввод жилья на одного жителя региона» Ленинградская область входит в России в пятерку лидеров.

Доживем до понедельника

Михаил Добрецов / В понедельник, 15 апреля текущего года, согласно поручению Президента России Владимира Путина, должна появиться ясность в вопросе, кто сможет достраивать свои объекты по долевым схемам, а кому придется ускориться с переходом на проектное кредитование и эскроу-счета. ➔

А двумя неделями раньше, 1 апреля, появилась новая редакция постановления Правительства РФ, уточняющая критерии «высокой степени готовности», позволяющие после 1 июля 2019 года работать по старой схеме. Базовые цифры остались неизменными: уровень строительной готовности – не менее 30%; число заключенных договоров долевого участия (ДДУ) на квартиры в объекте – не менее 10%. Но сделан ряд уточнений.

Как сообщил в ходе круглого стола в СОО **заместитель председателя Комитета госстройнадзора и госэкспертизы Ленобласти Дмитрий Лобановский**, в частности, вводятся преференции для системообразующих компаний строительной отрасли, они смогут продавать жилье по ДДУ при 6-процентной готовности объектов. «Условия попадания в эту категорию – вхождение в соответствующий федеральный список, не менее 1 млн кв. м жилья в стадии строительства, не менее 5 регионов, в которых ведутся работы», – уточнил он. Судя по всему, на льготу могут претендовать только два холдинга – «Группа ЛСР» и ГК «ПИК».

Обладателями таких же преференций стали и застройщики проблемных объектов. «Впрочем, с этим пунктом есть ряд неясностей. На все ли объекты таких компаний будет распространяться планка в 6%? Будет ли преференция касаться только юристов, непосредственно ведущих

достройку, или распространится также на их «дочек» или, наоборот, материнские компании?» – говорит Дмитрий Лобановский.

По его словам, по старым правилам в регионе может быть достроено, по примерным оценкам, около 4 млн кв. м из 7 млн, находящихся «в работе», то есть порядка 57%. Как сообщил **заместитель главы Комитета по строительству**

66

По старым правилам в Ленобласти может быть достроено, по примерным оценкам, около 4 млн кв. м из 7 млн, находящихся «в работе»

Смольного Евгений Барановский, по предварительным оценкам ведомства, в Петербурге эта доля несколько выше – порядка 68–70%.

Оба чиновника просили застройщиков, понимающих, что их проекты точно попадают под критерии, заранее готовить пакеты документов для подтверждения этого. «Со своей стороны, мы тоже ведем предварительную подготовку, в том числе обследуем объекты, чтобы составить представление и о них, и темпах работ», – отметил Евгений Барановский. Дмитрий Лобановский напомнил, что подтвержде-

ние готовности будет осуществляться по заявкам, то есть никакого «автоматического признания» подпадания под критерии, даже если объект самым очевидным образом построен на 90%, не будет. «Призываем застройщиков по максимуму сделать подготовительную работу, чтобы не было коллапса, неизбежного, если все принесут заявки в конце июня», – добавил он.

«Коллапс в любом случае неизбежен. Просто потому, что временной лаг между принятием постановления и дедлайном – минимальный. Процедура не ясна. Застройщики – не волшебники, и не смогут мгновенно подготовить необходимые пакеты документов. В результате 1 июля Росреестр прекратит регистрировать ДДУ у опоздавших. Постепенно все желающие смогут пройти процедуру и возобновить регистрацию договоров, но на некоторый период проблемы у застройщиков практически неизбежны», – высказал свое мнение **президент Союза строительных**

организаций Ленинградской области Руслан Юсупов.

Также чиновники призывают строителей не тянуть с обращением в банки за проектным кредитованием тех объектов, которые явно не укладываются в «прокрустово ложе» критериев. Дмитрий Лобановский говорит, что в Ленобласти из 142 застройщиков пока только 2 начали работу по новой системе.

Впрочем, он признает, что к реформе пока не готовы не только девелоперы, но и банки: по имеющейся информации, банки рассматривают кредитование жилищного строительства как высокорисковую область деятельности. Поэтому застройщикам предлагаются очень жесткие условия, в том числе по залогу. «Кроме того, банки обычно декларируют срок рассмотрения заявки на финансирование – 20 рабочих дней. Между тем в реальности этот период занимает до полугода и даже больше», – отметил Дмитрий Лобановский.

➔ **КСТАТИ**

Помимо критериев «высокой степени готовности» и региональных особенностей их применения, согласно поручению Президента, к 15 апреля Минстрой России, с участием Банка России и АО «ДОМ.РФ», должен разработать методические рекомендации по оптимальным процедурам взаимодействия уполномоченных банков и застройщиков при переходе на проектное финансирование объектов долевого жилищного строительства с использованием счетов эскроу – и обеспечить доступность этой информации для застройщиков. Это, в частности, и рекомендации, касающиеся состава и содержания документов, необходимых для получения застройщиками кредитов, сроков их предоставления, процедур и сроков рассмотрения банками заявок застройщиков.



12+

ИнтерСтройЭкспо

Международная выставка
строительных и отделочных
материалов

18–20 апреля 2019
Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Получите бесплатный
электронный билет на сайте
interstroyexpo.com,
используя промокод **Se19ja484**

В рамках выставки:

18 апреля

- Пленарное заседание «Работа с 214-ФЗ в новых реалиях. Банковское сопровождение: счета эскроу, специальные счета, эволюция внутренних бизнес-процессов»
- Секция «Информационные технологии в строительстве»
- Секция «Вопросы качества в строительстве»

19 апреля

- Конференция «Культурное наследие города: сохранение через развитие»



МVK
Российское
Балтийское
Кристалл

Организатор — компания MVK
Офис в Санкт-Петербурге
+7 (812) 380 60 14
interstroyexpo@mvk.ru

Генеральный
информационный партнер:



ASN INFO.RU
Агентство строительной информации



IBC
Конгресс
по строительству



БЭСКИТ






26 лет экспертной деятельности

- **ОБСЛЕДОВАНИЕ** технического состояния зданий и сооружений: строительные конструкции, инженерные сети, фундаменты и грунты основания
- **ЭКСПЕРТИЗА** в соответствии с требованиями Ростехнадзора промышленной безопасности зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров; проектной документации
- **ЭКСПЕРТИЗА** проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ
- **ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР** за качеством строительно-монтажных работ
- **РАЗРАБОТКА** проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС
- **ГЕОТЕХНИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ** состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции): геодезические измерения вертикальных осадок, измерение крена зданий (отклонений от вертикальности), измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **ИСПЫТАНИЯ** строительных материалов неразрушающими методами
- **ТЕПЛОВИЗИОННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ** ограждающих конструкций зданий и сооружений
- **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА** проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия
- **ВИБРОДИНАМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**
- **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЛИНЫ** свай прибором «ИДС-1»



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 «Союзпетрострой-Проект».
Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru



Антон Глушков: «Для застройщиков на первый план выходит финансовый менеджмент»

Екатерина Сосновская / В преддверии выборов главы НОСТРОЙ кандидат на пост президента поделился со «Строительным Еженедельником» своим видением саморегулирования и ценообразования в строительной отрасли, а также оценил ход реформы жилищного строительства. ➔

– Антон Николаевич, почти три года назад был принят Закон № 372-ФЗ, внесший кардинальные изменения в систему саморегулирования в строительстве. Вы принимали самое активное участие в работе над законом и подзаконными актами вначале в качестве руководителя экспертного совета, а потом и вице-президента НОСТРОЙ. Как Вы оцениваете сейчас итоги проведенной реформы?

– Основная и, бесспорно, позитивная роль 372-ФЗ заключается в том, что он сохранил систему саморегулирования в строительстве как таковую. На момент его принятия обсуждались различные пути развития отрасли – от полной отмены саморегулирования до замены на иной способ регулирования. Закон не только сохранил для строительных организаций право на саморегулирование, но и создал уникальную ситуацию – саморегулирование в строительстве было выделено в отдельный вид.

– Какие основные риски для саморегулируемых организаций и их членом существуют сегодня?

– Самое рискованное нововведение 372-ФЗ – это появление компенсационного фонда обеспечения договорных обязательств, ОДО. С экономической точки зрения, работа с этим фондом для саморегулируемых организаций является финансовым риском. И разработка методик и механизмов, которые позволили бы СРО грамотно своими финансовыми рисками оперировать, для Национального объединения строителей является одной из приоритетных задач. Над ней активно работает наш комитет по страхованию, охране труда и финансовым инструментам строительного рынка во главе с Никитой Загускиным.

– Новым законом был введен Национальный реестр специалистов в строительстве, НРС. Как Вы оцениваете нынешнее состояние реестра и его роль?

– По моему мнению, с задачей формирования Напреестра НОСТРОЙ справился практически на 100% успешно. Необходимый уровень наполнения и защищенности персональных данных обеспечен, и мы подошли к следующему этапу – выявлению ошибок. Практика показала, что из 200 тыс. записей к проблемным можно отнести всего лишь около 2 тыс., это 1%. И большая часть из них возникла по причине технических погрешностей, доля сознательных нарушений невелика.

Если говорить о снижении требования к уровню образования и стажу, то здесь я придерживаюсь принципиальной позиции о нецелесообразности такой меры. НРС – это же не список всех строителей, это реестр самых высококлассных специалистов.

Но стимулировать к профессиональному развитию нужно и тех сотрудников строительных организаций, которые не могут стать участниками НРС. Мне кажется, реестры специалистов НОСТРОЙ нужно тиражировать, участие в них вполне может быть

добровольным например, с использованием независимой оценки квалификаций.

– Одной из значимых компонент реформы саморегулирования стала отмена свидетельств о допуске к определенным видам работ, и как следствие – отмена специализации строительных организаций. На Ваш взгляд, данная мера имела скорее позитивные или скорее негативные последствия?

– К специализации в той или иной мере нам все равно придется, на мой взгляд, возвращаться. Потому что мы должны быть полезными не только нашим членским организациям, но и органам государственной власти. Сейчас, когда в стране необходимо реализовать масштабные национальные и федеральные проекты, от органов власти в наш адрес возникает запрос о формировании некой карты обеспеченности субъектов Российской Федерации собственными мощностями для осуществления разных видов строительства – дорожного, инфраструктурного, общегражданского. А у нас компетенция по учету специализации строительных компаний утрачена.

– Как, по Вашему мнению, отразился на саморегулировании в строительстве принцип регионализации?

– Сейчас можно утверждать, что в результате регионализации в выигрыше оказались все действующие члены НОСТРОЙ. Саморегулируемые организации более равномерно распределились по стране, в регионах их количество увеличилось, в Москве и Санкт-Петербурге уменьшилось. А численность возросла практически у всех СРО.

– Одной из задач, декларируемых при принятии 372-ФЗ, была борьба с «недобросовестными» СРО. В какой мере удалось ее решить и какие действия планируются в дальнейшем?

– Очевидно, что очищение системы саморегулирования от злостных нарушителей произошло, из реестра исключено около 25% организаций. Сегодня мы подошли к пониманию, что поголовное лишение статуса СРО, оставшихся в «желтой» зоне, излишне. Советом НОСТРОЙ принято решение о необходимости выработки некоего формального критерия для исчисления необходимого объема компфондов. По моему мнению, он должен исчисляться

➔ справка

Глушков Антон Николаевич родился 11 мая 1978 года в Красноярске. В 2000 году окончил экономический факультет, в 2002 году – юридический факультет Красноярского государственного университета. Кандидат экономических наук. В 2017 году окончил факультет промышленного и гражданского строительства Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, по специальности «Организатор строительного производства».

исходя из обеспеченности средствами компенсационных фондов обязательств действующих членом СРО.

– Вы являетесь руководителем крупной строительной компании, входящей в число лидирующих застройщиков жилья в Красноярске. Жилищное строительство сейчас находится в стадии реформирования, и Вы тоже являетесь активным участником работы над обновленным 214-ФЗ. Как Вы его на данном этапе оцениваете?

– При оценке и причин, и процесса реформирования долевого строительства вполне уместны аналогии с реформой саморегулирования. Нововведения также популярны среди профессионалов, настроенных у некоторых застройщиков сейчас такие же, что были у СРО три года назад.

Все осознают, что введение слишком жестких правил приведет к росту объемов незавершенного строительства. В этом не заинтересован никто – ни власть, ни бизнес, ни общество, поэтому каждая новая редакция проекта постановления, регламентирующего переходные нормы для объектов высокой степени готовности, становится все мягче по отношению к застройщикам.

– Какие ключевые подвижки можно выделить?

– Из системных вещей: нам совместными усилиями удалось убедить Министерство строительства, что переходный период должен быть растянут. Первоначально Минстрой настаивал на том, что право привлечения денежных средств граждан может осуществляться на строительство только тех объектов, на которых к 1 июля 2019 года будет зафиксировано полное соответствие требованиям переходных положений. Сейчас регулятор смягчил позицию и настаивает только на обеспечении к 1 июля требуемой 10-процентной доли заключенных договоров долевого участия. Требование же о 30-процентной готовности становится пролонгированным, и даже если этот показатель будет достигнут позже, после его преодоления застройщик может получить право привлечения средств дольщиков. На мой взгляд, это самое существенное послабление для застройщиков из возможных сейчас, определенная победа профессионального сообщества, состоявшаяся в том числе при активном участии Национального объединения строителей.

– Как, по Вашему мнению, должна строиться работа застройщиков в новых условиях?

– Сейчас для застройщиков на первый план выходит финансовый менеджмент, и организация помощи коллегам в повышении финансовой грамотности становится приоритетной задачей. У нас многие застройщики – все-таки в большей части строители, чем бизнесмены, а сегодня им надо научиться доказывать банку рентабельность каждого конкретного объекта.

– В чем заключаются главные риски реформы долевого строительства?

– Основной риск пролегал в зоне регионального строительства, где львиная доля застройщиков не имеет требуемой банками 15-процентной рентабельности. Сейчас даже не все миллионники выходят на такие цифры, для того же Красноярского края это крайне труднодостижимый показатель.

– При обсуждении поправок в законодательство о долевом строительстве многие предрекали рост цен на жилье, и данные о его начале уже появляются. Каковы перспективы?

– Фиксируемый сегодня рост цен носит скорее статистический характер – и произошел он потому, что срок принятия решения о покупке жилья смещен ближе к сдаче объекта, когда стоимость квадратного метра безусловно выше, чем на ранних этапах. Новых проектов сейчас запускается мало, в связи с этим на рынке доминирует доля жилья высокой степени готовности, что и отражается на среднестатистической цене квадратного метра. Реальный рост если и есть, то очень незначительный, на уровне инфляции. В будущем мы его ждем, но сроки прогнозировать сейчас невозможно.

– Помимо строительства жилья, Ваша компания имеет значительный опыт в области бюджетного строительства. Какие основные проблемы в этом сегменте Вы можете выделить?

– Самый острый вопрос – это формирование расценок на строительные работы. Прежние региональные центры ценообразования, занимавшиеся мониторингом, либо исчезли, либо превратились в коммерческие организации с разнообразными целями и задачами. И индексация происходит сейчас только в тех регионах, которые каким-то образом подобный мониторинг продолжают осуществлять и направлять данные в Министерство экономического развития. В результате мы регулярно сталкиваемся с ситуацией, когда в пределах одного федерального округа, при схожих экономических и климатических условиях, расценки различаются на 100–120%.

– Какие пути решения проблемы формирования объективных расценок на строительные работы могут быть предложены?

– У нас есть пресловутый пример – расценки на каменную кладку, которые ни

в одном регионе не соответствуют рыночным. При этом НОСТРОЙ в рамках конкурса «Строймастер» каждый год в каждом регионе организует профессиональные соревнования среди каменщиков, и ничто не мешает провести замеры реальных трудовых и временных затрат на осуществляемые операции. И направить полученные данные в органы власти, отвечающие за формирование расценок.

Более того, не стоит забывать, что у нас появилось и появляется множество видов работ, попросту не имевших ранее отражения в расценках. Для оценки их стоимости также необходима понятная и публичная процедура проведения замеров, и использование НОСТРОЙ в качестве площадки для их осуществления представляется правильным.

Технические функции по сбору такого рода информации сейчас переданы Главгосэкспертизе, которая планирует возрождение региональных центров ценообразования. Ведутся переговоры о создании подобных центров на базе строительных СРО. Объединение усилий в данном вопросе отвечает и задачам органов власти, и интересам саморегулируемых организаций – членов НОСТРОЙ. Объемное отражение реальной стоимости затрат, очевидно, пойдет на пользу строительным компаниям и позитивно отразится на их финансовой устойчивости.

– **Антон Николаевич, Вас можно назвать представителем профессиональной династии, Ваш отец – известный строитель. В какой степени это оказало влияние на Ваш выбор сферы деятельности и каким Вы хотели бы видеть выбор своего сына?**

– Желание родителей, чтоб дети пошли по их стопам – это такой здоровый патриотизм отрасли. Мой выбор профессии, конечно, случайным назвать нельзя, но и путь этот прямым не был. В детстве мне очень нравилось, когда отец брал с собой на работу – как и любому мальчику, наверное. При этом свою судьбу изначально я со строительством не связывал, моя первая специальность – «Мировая экономика».

Однако к ручному труду всегда был склонен, это моя отдушина до сих пор, у меня и хобби – восстановление старых автомобилей, уже большая коллекция собралась, во всех мероприятиях по этой теме участие принимаю. А в юности, когда появилась свойственная молодому человеку потребность в личных деньгах, я на стройке их и стал зарабатывать. Начиная с третьего курса термин «шабашка» прочно вошел в мою жизнь, я каждое лето устраивался разнорабочим, занимался и каменной кладкой, и земляными работами. Тогда это всерьез не воспринималось, и тем не менее, до прораба дорасти сумел, даже в трудовой книжке есть соответствующая запись. Работал на стройке и когда писал кандидатскую диссертацию, кстати – по экономике строительства.

Но когда из подработок все переросло в официальное трудоустройство в строительную организацию, родители отнеслись скептически, считали, что для карьеры в строительной сфере такой долгий и сложный путь был излишним. А теперь можно сказать, что мое первое экономическое образование в сочетании с последующим строительным и с опытом работы дали некий синергетический эффект и позволили мне более успешно сформироваться.

Вот так я оказался продолжателем дела отца и представителем строительной династии. Отцом горжусь, он у меня заслуженный строитель России. А подрастающее в нашей семье поколение пусть с выбором профессии определяется самостоятельно. Но я убежден, что строительство было и остается делом, достойным настоящих мужчин.

Офисы для намыва

Михаил Светлов / Компания Glorax Development возведет на намыве Васильевского острова не только жилье, но и офисы. Инвестиции в деловой квартал составят 6 млрд рублей. ➔

О планах Glorax Development создать в рамках проекта Golden City на намывных территориях Васильевского острова крупный деловой квартал сообщила пресс-служба девелопера. Это, по мнению застройщика, позволит сбалансировать инфраструктуру района и создать места для работы нескольких тысяч человек.

Концепция делового квартала разработана голландским консорциумом KСАР+Orange Architects. Она предусматривает строительство пяти офисных зданий общей площадью 110 тыс. кв. м на участке в 2,5 га. Все здания будут соответствовать «зеленым» стандартам.

А их будущие резиденты смогут повлиять не только на планировку рабочего пространства, но и на облик самих офисных башен (возможны три вида фасадов с разными вариантами цветовых решений и остекления). При необходимости здания смогут соединить между собой галереями. А между ними устроят площади и зеленые островки. В деловом комплексе будут паркинги и вся необходимая инфраструктура.

Кто именно разместится в сити на намыве, девелопер пока не сообщил, но отметил, что ведет переговоры с несколькими крупными российскими и зарубежными корпорациями о размещении там их штаб-квартир.

«Для бизнеса очень важно, что проект удобно расположен. Отсюда менее 10 км до Невского проспекта, а до аэропорта «Пулково» по ЗСД можно добраться всего за полчаса», – сообщили в Glorax Development.

Строительство делового квартала начнется в конце 2019 года и потребует, по предварительным данным, инвестиций в размере 6 млрд рублей.

Всего на намыве, на участке в 15 га, Glorax Development построит шесть кварталов общей площадью более 450 тыс.



Фото: Дарья Литвинова

кв. м. Сейчас идет строительство первых двух жилых комплексов бизнес-класса.

По мнению **руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Владислава Фадеева**, офисные площади на намыве будут востребованы. «Этому будут способствовать близость района к центру города, хорошая доступность на личном транспорте (особенно после того, как будет сделан второй съезд с ЗСД на Васильевский остров) и появление в перспективе станции метро на самом намыве. Но проект нужно выводить поэтапно, чтобы не перегрузить рынок», – говорит он.

По мнению **генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге Андрея Косарева**, интерес компаний могут вызвать как арендные офисные площади на намыве, так и сделки built-to-suit с последующей покупкой либо долгосрочной арендой. «Сейчас эта локация может показаться малопривлекательной, так как находится вдали от инфраструктуры и здесь активно идет стройка. Но через 5–10 лет, с появлением станции метро, район может превратиться в один из самых привлекательных деловых кластеров города», – говорит он.

КСТАТИ

Эксперты отмечают, что офисный рынок Васильевского острова в последние годы сильно изменился. «Доля свободных площадей снизилась с 10,3% до 2,4% за три года. А средние арендные ставки выросли на 40% (в классе А) и на 20% (в классе В) и составляют около 1,4 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц, что существенно выше среднерыночных показателей. Все это благодаря развитию инфраструктуры. Ставки будут и дальше расти, но вряд ли в ближайшей перспективе окажутся выше, чем в центре города», – говорит Владислав Фадеев.

По данным Colliers International, на конец 2018 года объем качественного офисного предложения в Василеостровском районе составлял 227 тыс. кв. м. Среди районов Петербурга Василеостровский занимает шестое место по объему офисного предложения.

Радиус опять в работе

Михаил Светлов / «Метрострой» возобновил строительство Фрунзенского радиуса. На достройку станций фиолетовой ветки выделят еще 500 млн рублей.

В Петербурге возобновилось строительство трех станций метро Фрунзенского радиуса. На объект уже вышли субподрядчики из ЗАО «Управление-15 Метрострой». Речь идет о завершении строительства станций фиолетовой ветки – «Проспект Славы», «Дунайская» и «Шушары». Сейчас их готовность составляет 80%. Сдать их в эксплуатацию метро-строители обещают до конца этого лета и пока держатся в заданном графике. На завершение работы дополнительно выделено 500 млн рублей.

В первую очередь застройщик намерен продолжить работы на эскалаторных тоннелях станций метро «Проспект Славы» и «Дунайская». «Проспект Славы» будет располагаться на Бухарестской улице. У станции будет два выхода, а также площадки и ленты травелатора для передвижения

людей с ограниченными возможностями. На «Дунайской» тоже будет два вестибюля. Один – в районе пересечения Бухарестской улицы и Дунайского проспекта. Второй – на углу улиц Бухарестской и Ярослава Гашека. А выход станции «Шушары» будет на Софийскую улицу (это будет наземная крытая станция с выездом в депо). Проход на платформу будет над путями, через переходной мост. Такой же проход сейчас используется на станции «Парнас».

Пропускная способность этого участка метро оставит 40 пар поездов в час. На первом этапе эксплуатации эти станции будут перевозить 997 тыс. пассажиров в сутки. «Метрострой» должен был открыть Фрунзенский радиус до 20 декабря прошлого года. Но из-за проблем с финансированием сильно отстал от графика. В результате в январе власти Петербурга расторгли три из четырех контрактов с «Метростроем» на строительство «подземки» и собирались передать работы другому подрядчику,

из-за долгов компании перед Федеральной налоговой службой. Налоговики требовали в суде признать «Метрострой» банкротом. Но в феврале «Метрострой» смог заключить с налоговой службой мировое соглашение и получил отсрочку по уплате долгов по налогам, предоставив в залог имущество. Смольный также передумал: контракты были восстановлены, и «Метрострой» получил из бюджета дополнительные деньги (1 млрд рублей, из которых половина пошла на Фрунзенский радиус, а остальное – на строительство станций «Путиловская» и «Юго-Западная» коричневой ветки). На минувшей неделе с ходом работ на Фрунзенском радиусе

ознакомились вице-губернатор Петербурга Эдуард Батанов и представители городского Комитета по развитию транспортной инфраструктуры. Они спустились под землю, но рассказывать о том, что там увидели, не стали. По неподтвержденной информации, на этой неделе стройкой должен посетить сам вр. и. о. губернатора Александр Беглов. По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», объем рынка жилья Фрунзенского района, где расположены все три станции метро, составляет 230 тыс. кв. м, из них в предложении находятся 90 тыс. кв. м (около 2% от общего объема предложения в агломерации). Всего в продаже находится 8 жилых комплексов.



Фото: Никита Кречков

Памяти человека твердой воли и горячего сердца

Лев Касов / 14 марта скончался генеральный директор АО «Трест Ленгазтеплострой» Наиль Гусупович Кикичев. Это был человек удивительных профессиональных и личных качеств, и его уход стал трагедией не только для родных и близких, но и для всего коллектива предприятия, которое он возглавлял несколько десятков лет, проводя сквозь самые сложные обстоятельства. ➔

Редко можно встретить примеры, когда сотрудники компании так остро воспринимали смерть руководителя – как личную потерю. Однако именно так переживают работники АО «Трест Ленгазтеплострой» кончину Наиля Кикичева, который был не просто главой компании, но стал по-настоящему близок каждому члену коллектива.

Жизнь, отданная труду

Наиль Кикичев родился в Ленинграде в 1940 году, а всего через год началась война. «Первую блокадную зиму он пережил в городе вместе со своей мамой. В осажденном Ленинграде он потерял отца и двух дедушек. Затем эвакуация. После войны – возвращение в разрушенный город и жизнь впроголодь, поскольку его мама осталась одна с ребенком и старушкой-бабушкой. Жили в коммунальной квартире, в комнате площадью 10 кв. м. Папа спал под столом, так как больше нигде было. По той же причине уроки часто делал в парке. На обед у них были картошка и квас. Несмотря на это, он прекрасно учился в школе, а затем поступил в вуз, который окончил с отличием», – вспоминает дочь, **заместитель генерального директора АО «Трест Ленгазтеплострой» Гульнара Кикичева.**

По окончании Ленинградского института инженеров железнодорожного транспорта им. В. Н. Образцова он в 1963–1967 годах работал в Саратовском отделении Приволжской железной дороги, пройдя за короткий период путь от мастера до главного инженера. Затем вернулся в родной город, где работал на разных должностях в Главзапстрое. Наконец, в 1974 году он пришел в трест «Ленгазтеплострой» (в 1984-м – стал управляющим), и с этим трестом оказался связан весь его дальнейший жизненный путь.

«Это было крупное предприятие, осуществлявшее прокладку инженерных коммуникаций в огромных объемах. В коллективе треста работало около 4 тыс. человек», – рассказывает **начальник производственно-технического отдела АО «Трест Ленгазтеплострой» Наталья Тихонова.** Под руководством Наиля Кикичева трест достиг больших успехов, в 1987, 1988 и 1989 годах награждался переходящим Красным знаменем ЦК КПСС и Совета министров СССР. Сам он был награжден орденами и медалями, стал лауреатом премии Совета министров СССР в области науки и техники, имел звание кандидата технических наук, а в 1992 году Наилу Гусуповичу присвоено звание «Заслуженный строитель Российской Федерации».

Годы перелома

Как и для всей строительной отрасли, 1990-е годы для треста «Ленгазтеплострой» стали периодом тяжелейших испытаний. Но, в отличие от примерно 90% организаций отрасли, трест его пережил. И главная заслуга в этом Наиля Кикичева.

«Время было тяжелейшее, заказов нет, денег нет. Что делать – непонятно. Отец тогда собрал людей, честно, ничего не скрывая, объяснил им ситуацию. Сказал, что если кто-то хочет уйти, удерживать он не будет, но пообещал, что сделает все возможное, чтобы спасти организацию, ее трудовой коллектив. И сделал это. Его слова вообще никогда не расходились

“

Совершенно искренне скажу вам от имени всех сотрудников предприятия: мы гордимся тем, что работали под руководством Наиля Гусуповича

с делом. Если он не мог чего-то сделать, то и не обещал, но если уж обещал – то делал непременно, – говорит Гульнара Кикичева. «Своих он, как говорится, не бросал. Наиль Гусупович хоть и был требовательным руководителем, но чувствовал личную ответственность за каждого и всегда и во всем отстаивал интересы сотрудников», – добавляет **инженер-электрик АО «Трест Ленгазтеплострой» Андрей Попов.**

Несмотря ни на что, компания сумела выжить. «Конечно, кто-то ушел, но большинство – осталось, потому что верили в руководство. Было очень сложно, задержки по зарплате. Брались за любую работу, осваивали другие направления строительства», – вспоминает Наталья Тихонова.

Именно тогда в полной мере проявился негибкий характер Наиля Кикичева. «Он был очень жестким, волевым человеком, много спрашивавшим со всех, но прежде всего – с себя. Он не просто был руководителем организации, он все свои силы отдавал на ее благо. И такого же подхода

хотел от других. И это в немалой мере помогло предприятию выжить», – рассказывает **помощник генерального директора АО «Трест Ленгазтеплострой» Сергей Иванов.**

В компании бытует история, что однажды, в самый тяжелый для предприятия момент, Наиль Кикичев заложил в банке собственную квартиру, чтобы выплатить сотрудникам хоть какую-то часть зарплаты. В общем-то, в данном случае совершенно не важно, правдива история или нет. Гораздо существеннее другое: сотрудники твердо убеждены, что это могло быть, что глава компании готов ради них и на это. Многие ли могут сказать о своем руководстве то же самое?

искренне веря в идеалы честного труда и социальной справедливости, которые он и воплощал в жизнь на своем предприятии», – отмечает Гульнара Кикичева.

Горячее сердце

По словам всех, кто его знал, в работе Наиль Кикичев проявлял жесткость и высокую требовательность, но в то же время его отличали доброта, забота об окружающих, внимательность, отзывчивость и готовность помочь в любых жизненных обстоятельствах.

Это касалось всех сфер – от семейной жизни до производства и бытовых условий сотрудников. «Он был прекрасным семьянином, мужем и отцом – любящим, добрым, заботливым. Как говорится, дай Бог такого каждому», – говорит Гульнара Кикичева. «Отец для меня всегда был самым главным примером в жизни. Он всегда много помогал нам – и советом, и делом. Он учил, что надо ставить перед собой серьезные цели и добиваться их вопреки обстоятельствам и не отступая от принципов – честности, порядочности, верности долгу», – рассказывает Ренат Кикичев.

«Наиль Гусупович вникал во все мелочи, уделял внимание условиям работы простых сотрудников, в том числе вопросам безопасности труда. Никогда не упускал возможности пообщаться с людьми на производстве, узнать их пожелания», – отмечает **главный энергетик АО «Трест Ленгазтеплострой» Евгений Юдин.** «Если у любого работника были какие-либо проблемы – он мог смело идти к Наилу Гусуповичу, зная, что тот поставит плечо, окажет любую посильную помощь. Можно смело сказать, что он помог каждому из нас: с жильем, с устройством детей в детские сады, с вопросами отдыха и лечения... В общем, в любой сложной жизненной ситуации мы знали, что можем к нему обратиться, и получим поддержку», – добавляет **начальник отдела кадров АО «Трест Ленгазтеплострой» Галина Клокова.**

Занимался Наиль Кикичев и благотворительностью. «Он оказывал значительную денежную помощь больным детям, долгое время состоял в Попечительском совете Большого драматического театра», – рассказывает **секретарь гендиректора АО «Трест Ленгазтеплострой» Вера Беспалова.** «Я очень часто выполнял поручения Наиля Гусуповича, связанные с оказанием различной помощи. Поддержка была всесторонняя: все, что он мог сделать в сложившейся ситуации, он делал, никогда никому не отказывая. Причем касалось это не только сотрудников нашего предприятия», – отмечает **помощник генерального директора АО «Трест Ленгазтеплострой» Расул Мурадов.**

«Наиль Гусупович любил говорить нам: «Помните, по нашим трубам к людям идет тепло наших сердец». Скажу без преувеличения: тепло его сердца чувствовали все мы. Сейчас мы осиротели», – говорит Наталья Тихонова. «Совершенно искренне скажу вам от имени всех сотрудников предприятия: мы гордимся тем, что работали под руководством Наиля Гусуповича», – добавляет Вера Беспалова.

Гульнара и Ренат Кикичевы подчеркивают, что принципы деятельности их отца в отношении и партнеров предприятия, и его сотрудников останутся неизменными. «Отец всегда был сторонником крепких, ответственных, дружеских взаимоотношений. Как в сфере бизнеса, так и в кадровой политике. Мы твердо намерены придерживаться этой же позиции», – говорит Гульнара Кикичева.



Александр Вахмистров: «К переходу на эскроу рынок морально готов, но ждет инструкций»

Дарья Литвинова / Какая доля рынка в Петербурге окажется «за красной чертой» после 1 июля и есть ли интрига в президентских выборах НОСТРОЙ? На вопросы «Строительного Еженедельника» ответил президент СРО А «Объединение строителей СПб», координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу и советник президента Банка «Санкт-Петербург» Александр Вахмистров. 📌

– Александр Иванович, вице-премьер РФ Виталий Мутко прогнозировал, что при переходе на проектное финансирование в зоне риска могут оказаться около 14 млн кв. м строящегося в стране жилья. А какая доля рынка в Петербурге, по Вашей оценке, окажется «за красной чертой» после 1 июля?

– Безусловно, ряд компаний прекратит свое существование, но сейчас сложно оперировать конкретными цифрами. Ситуация в Петербурге отличается и от общероссийской, и от положения дел в других регионах. Это не значит, что у нас какие-то особенные условия, просто в Петербурге всегда был конкурентоспособный строительный рынок, открытый для внешних компаний. Кроме того, на десятку крупнейших застройщиков приходится около 60% рынка. Это тоже значимый факт. По сравнению с Ленинградской областью у Петербурга опять же преимущество: городская локация гарантирует проекту высокую продажную цену и, значит, обеспечивает рентабельность. Конечно, банки будут обстоятельно взвешивать все риски. Надо понимать, что любое отклонение от стандартных правил увеличивает ставку резервирования ЦБ. Некоторые строительные компании, действительно, вынуждены будут покинуть рынок, но я не думаю, что процесс будет стихийным. Компании будут искать возможности продать свои активы и за этот счет достраивать начатые объекты. Крупные игроки, я уверен, также просчитывают самые пессимистичные варианты развития событий и морально готовы к любым изменениям. Кроме того, Минстрой обещает принять инструкцию по застройке проектов по старым правилам. Это также позволит плавно совершить переход к проектному финансированию.

– Минстрой подготовил критерии для определения застройщиков, которым разрешат достроить жилье без перехода на эскроу-счета. Количество заключенных договоров долевого участия должно быть не менее 10%, а степень готовности проекта – не менее 30%. Вы считаете эти пропорции справедливыми?

– Они адекватны, но главное здесь другое. Осталось получить четкие и простые инструкции о том, как подсчитать готовность проектов. Ведь что такое 1 июля? Это не срок начала расчетов и обмеров, а время, к которому застройщик обязан иметь соответствующую бумагу, заверенную и выданную уполномоченным органом. В Петербурге это Комитет по строительству. Для получения соответствующей бумаги застройщик должен собрать пакет документов, а Комитет – провести совещания по «подбивке» результатов расчетов и обмеров и т. д. Июль не за горами, а ясных инструкций все еще нет. И это, конечно, уже не может не беспокоить.

– Есть застройщики в регионах, которые имеют хорошую репутацию, за многие годы не допустили ни одного просроченного объекта, но под критерии проектного финансирования они, к сожалению, не попадают...



ФОТО: СРО А «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ СПБ»

– Да, регионы – это проблема, и как будет развиваться ситуация там – пока загадка. Даже в таком относительно благополучном регионе, как Екатеринбург, как я помню со времен своей работы в «Группе ЛСР», маржинальность проектов была близка к себестоимости (прим.: в 2010–2017 годах Александр Вахмистров занимал ряд высоких должностей в «Группе ЛСР»). Если добавить кредитную нагрузку, при совсем не гарантированном спросе, то перспективы развития проектов в регионах довольно туманны. Проектная схема приведет к сокращению объемов строительства. Безусловно, рынку будет нужна поддержка – в виде субсидирования ипотеки, расширения дотируемых категорий



Осталось получить четкие и простые инструкции о том, как подсчитать готовность проектов

граждан. Либо, возможно, стоит подумывать о субсидировании роста процентной ставки целевого депозита по аналогии со стройсберкассами. Положил деньги в банк, а потом купил квартиру – получи повышенный процент. Забрал деньги – получи обычный рыночный процент. Это будет стимулировать граждан активнее вкладывать деньги в банк на жилищное строительство.

– Как быть с проектами-миллионниками?

– По счастливому стечению обстоятельств, те, что в городе реализуются, давно вошли в активную стадию, а новых пока не начинали, разве что о городе-спутнике Южном можно в этом ключе порассуждать. Застройщики в новых условиях вынуждены будут ускорять процесс – как технологически, так и организационно. Строить в три смены, переходить на быстровозводимые технологии, дробить лоты... Работать по принципу, скажем, один корпус за один год.

– Во всем этом глобальном реформировании опять затерялся вопрос: за чей счет строить

инфраструктуру? Как и когда он будет решен?

– К сожалению, этот вопрос до конца не решен ни на федеральном, ни на региональном уровне. В этой ситуации региональные администрации вынуждены искать выход из положения. Так, Лен-область внедрила в свое время программу «Социальные объекты в обмен на налоги», скорректировав ее позже в программе «Светофор». В городе определенных программ не создано, все решается в индивидуальном порядке. Строительное сообщество не раз предлагало свои варианты обретения «золотой середины», но я сомневаюсь, что этот вопрос будет решен до губернаторских выборов.

– Президент России Владимир Путин подтвердил неизбежность 120 млн кв. м в год и ни метром меньше. Какие меры поддержки позволят держать объемы?

– К сожалению, все тренды свидетельствуют об обратном – о снижении объемов. Это и неблагоприятная макроэкономическая ситуация, и рост тарифов, и «обеление» зарплат в отрасли, и налоговое давление. Все, что вкладывается в себестоимость строительства, – идет в рост. Отрасли нужны длинные и дешевые деньги, а не короткие и дорогие, типа эскроу-счетов.

– Спрошу Вас как советника президента Банка «Санкт-Петербург». Вопросы дальнейшего сотрудничества волнуют обе стороны, ведь банкам тоже нужно входить в новую процедуру, готовить специалистов, готовить деньги, верно?

– Крупнейшие банки активно кредитуют застройщиков и сегодня. Они имеют соответствующий штат специалистов,

которые вполне могут оценить все риски проектов и мониторить их реализацию. Объемы не вырастут мгновенно, у банков будет время нарастить мощности. Во многом это даже не вопрос расширения штатов, а вопрос оперативной обработки данных, применения цифровых технологий.

Более существенна проблема лимитов. Банки – многопрофильные структуры, и одной лишь стройкой не ограничиваются. На начальных этапах объемов действительно может не хватать.

– Вы активный участник Рабочей группы «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Какие вопросы еще предстоит решить на уровне города?

– Рабочая группа – весьма полезный инструмент, она позволяет развязывать узлы, которые усложняют работу бизнеса и, кстати, не улучшают показатели, которые так важны для власти. Это действительно диалог власти и бизнеса. Речь не о личных выгодах, а об устранении нелогичных процедур, избыточных и бесполезных требований.

– На последнем заседании совета НОСТРОЙ Андрей Молчанов решил расстаться с президентским постом по собственному желанию. На 22 апреля этого года назначен Съезд. Уже обозначается предвыборная интрига. За кого будете голосовать?

– На совете НОСТРОЙ был рассмотрен этот вопрос, было решено поддержать кандидатуру Антона Николаевича Глушкова. В плановом порядке пройдут предсъездовские окружные конференции, на которых, в частности, будет обсуждаться вопрос выдвижения кандидатов. В Петербурге сегодня зарегистрировано 19 СРО, 10 из них уже поддержали кандидатуру Глушкова. Если кто-то из оставшихся девяти выдвинет другого кандидата, мы также рассмотрим это на конференции.

– Сфера саморегулирования пережила болезненную реформу и продолжает переживать последствия реализации 372-ФЗ. Какие задачи стоят перед саморегулированием в пореформенный период?

– Да, мы должны закончить процесс «чистки рядов», ради чего и была проведена реформа. Или исключить из госреестра саморегулируемые организации, чьи компенсационные фонды оказались в банках-банкротах, или внести поправки в Градкодекс и амнистировать эти СРО.

Также важно завершить формирование Национального реестра специалистов и, внося необходимые методические и законодательные изменения, заставить этот перечень эффективно функционировать.

Подчеркну, основная работа СРО – контроль деятельности профессиональных организаций, разрешение конфликтных ситуаций, недопущение напрасного расходования средств компенсационных фондов возмещения вреда, фондов обеспечения договорных обязательств.

новости компаний

➔ Президентом девелоперской компании «Лидер-Инвест» назначен руководитель московского управления Группы «Эталон» Максим Берлович.

На своем посту он будет руководить процессом слияния Группы «Эталон» и компании «Лидер-Инвест». Предполагается, что интеграция приведет к повышению инвестиционной привлекательности «Эталона». Ранее сообщалось, что Группа «Эталон» намерена завершить поглощение «Лидер-Инвеста» в III квартале 2019 года.

Напомним, накануне Группа «Эталон» опубликовала финансовую отчетность за прошлый год. Согласно ей, прибыль компании увеличилась до 72 млрд рублей. Также в девелоперском холдинге сообщили, что дивиденды за прошлый год будут выплачены. Их объем составит не меньше, чем за предыдущий 2017 год.

➔ Председатель Совета директоров «Группы ЛСР» Андрей Молчанов продал 9,7% акций девелоперского холдинга. Торги проходили через Московскую биржу. Было реализовано 10 млн обыкновенных акций группы по цене 580 рублей за штуку. Таким образом, выручка от продажи составила 5,8 млрд рублей. Предполагается, что после завершения сделки совокупная доля Андрея Молчанова в уставном капитале компании составит около 50,33%. Соответственно, доля акций «Группы ЛСР», находящихся в свободном обращении, увеличится примерно до 41,57%.

Весь комплекс услуг по одному заявлению

Лидия Туманцева / Застройщикам хотят предоставить право по одному заявлению ставить введенный в эксплуатацию объект на кадастровый учет и регистрировать право собственности на него. ➔

22 марта 2019 года стартовали общественные обсуждения готовящегося к внесению в Государственную Думу РФ законопроекта Федерального закона «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» в части обеспечения возможности осуществления государственной регистрации прав на основании разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию».

Сейчас регистрация прав собственности на возведенный объект проводится застройщиками, а постановкой на кадастровый учет занимаются органы, выдавшие разрешение на ввод объектов в эксплуатацию. Согласно новому законопроекту, после ввода здания в эксплуатацию застройщики смогут с помощью уполномоченных властных структур по межведомственному взаимодействию осуществлять постановку объекта на кадастровый учет и регистрировать права собственности на него. То есть регистрация и постановка будут возможны на основании одного заявления в уполномочен-

ный орган госвласти, либо в орган местного самоуправления или в организацию, осуществляющую «государственное управление использованием атомной энергии и государственное управление при осуществлении деятельности, связанной с разработкой, изготовлением, утилизацией ядерного оружия и ядерных энергетических установок военного назначения». «Это еще один большой шаг к давно уже декларируемому в нашей стране принципу «одного окна» при государственном кадастровом учете и регистрации прав на недвижимость», – комментирует управляющий партнер MITSUM Consulting Дмитрий Желнин. – Напомню, раньше у нас действовали отдельно Государственный кадастр недвижимости и отдельно – Единый государственный реестр прав. С недавних пор работает Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН), объединивший Госкадастр и Госреестр. Однако при регистрации прав на новые объекты правила оформления собственности оставались прежними. При принятии новеллы лишние административные процедуры будут упразднены».

В результате на основании одного заявления о вводе объекта в эксплуатацию, направленного в уполномоченный орган, застройщик сможет получить полный комплект необходимых услуг, включая внесение в ЕГРН записи о праве собственности.

Чтобы воспользоваться предлагаемым способом оформления прав собственности, застройщик должен кроме технического плана сданного в эксплуатацию объекта представить в уполномоченный орган лишь документ, подтверждающий уплату госпошлины за государственную регистрацию прав.

«Важно понимать, что предлагаемый законопроект порядок

оформления права собственности не распространяется на многоквартирные дома, а также объекты, в отношении которых у застройщика не возникает прав, либо такие права возникают только на часть или долю объекта, введенного в эксплуатацию, – резюмирует Дмитрий Желнин. – А для того, чтобы переход к новелле был плавным, предлагаемый норматив включает переходные положения». Эти положения исключают распространение предлагаемых новых норм на заявления о выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, которые были поданы до вступления в силу новелл законопроекта.

мнение

Арсений Волков, начальник Управления выдачи разрешений Госстройнадзора Санкт-Петербурга:



– Законодательное нововведение, на мой взгляд, создает благоприятные условия для ведения бизнеса. Для его реализации потребуются модернизация существующих программных комплексов. Кроме этого, в проекте закона необходимо предусмотреть процедуры в случае приостановки кадастрового учета и возврата госпошлины.

В преддверии Дня геолога генеральный директор ЗАО «ЛЕНТИСИЗ» Николай Олейник рассказал об особенностях проводимых организацией инженерно-геологических работ. Справиться со всеми поставленными задачами и требованиями заказчиков, отмечает он, эффективно помогают новые технологии и оборудование.

– Какие геологические изыскания вы проводите? Какие из них наиболее востребованы клиентами?

– В настоящее время ЗАО «ЛЕНТИСИЗ» проводит весь спектр изыскательских работ, из них около 75% объемов выпадает на инженерно-геологические работы. В данном сегменте наибольшим спросом пользуется проведение изысканий для объектов жилищного строительства и сопутствующей инфраструктуры, а также для реконструкции и проектирования промышленных объектов. Причем в последние годы все более востребованным становится выполнение всех видов инженерных изысканий одной организацией, т. е. по принципу «единого окна».

– А какую технику применяете при проведении данных работ?

– Самую разнообразную. Учитывая многообразие инженерно-геологических условий, приходится использовать технику как колесную, так и гусеничную, различные малогабаритные буровые установки. Например, мы задействуем специализированные буровые установки и оборудование для отбора проб грунта ненарушенного сложения из скважин глубинами до 50 м, уста-

«ЛЕНТИСИЗ»: «Нашим преимуществом является внедрение новых инструментов, оборудования и технологий»



новки для горизонтального бурения, а также бурения для обследований фундаментов, перекрытий и тел свай. Также используем установки для бурения в стесненных условиях: подвалах, коридорах, шурфах, колодцах. В частности, с помощью их делаем отбор проб воды с различных горизонтов и проводим различные гидрогеологические исследования, используя пьезометры, фильтровые колонны. Кроме того, применяем в работе реперы глубокого заложения, проводим статистическое и динамическое зондирование, дилатометрические и штамповые испытания, эндоско-

пическое обследование в скважинах глубиной до 8 м.

– А каковы особенности грунтов нашей местности?

– В Петербурге и его ближайших окрестностях распространены разнообразные грунты, от слабых глинистых до скальных, строительство на них требует тщательного изучения их физико-механических свойств. Толща слабых глинистых грунтов текучей и текучепластичной консистенции занимает до 70% площади города, что обуславливает повсеместное использование свайных фундаментов.

– Расскажите об опыте вашей организации в сохранении объектов культурного наследия.

– На объектах культурного наследия, как правило, используем щадящую малогабаритную буровую технику типа Veretta. За последние годы выполнили инженерные изыскания на таких объектах, как Консерватория им. Н. А. Римского-Корсакова, Петропавловская крепость, Мариинский театр, а также исследовали здания Главного штаба, Евангелиско-лютеранской церкви Святых Петра и Павла, музея-усадьбы Приютино. Отмечу, что КГИОП в последнее время уделяет особое внимание

проблеме согласования производства работ для реконструкции объектов культурного наследия. В прошлом году ЗАО «ЛЕНТИСИЗ» стало одной из немногих изыскательских организаций Петербурга, у которых есть лицензия Министерства культуры, позволяющая проводить инженерные изыскания по ОКН.

– Какова сейчас ситуация на рынке геодезических работ?

– Требуется постоянный мониторинг современных методов и способов выполнения данного вида работ. Не только небольшие, но и крупные организации не всегда выдерживают конкуренцию и вынуждены прекращать свою деятельность. Нашим преимуществом является внедрение новых инструментов, оборудования и технологий. В частности, сейчас все более пользуются спросом современные методы ДЗЗ (дистанционного зондирования земли), такие как аэрофотосъемка, воздушное лазерное сканирование, причем используются для этих целей БПЛА (беспилотные летательные аппараты). Результатами этих работ являются топографические планы, 3D-модели ситуации и рельефа. Также хочется отметить развитие BIM-технологий в изысканиях и вместе с тем интерес к ним проектировщиков и заказчиков. Думаю, что BIM-технологии в ближайшее время будут особо востребованы на рынке.



Тел. 310-75-67, info@lentsiz.ru
www.lentsiz.ru

Константин Сторожев: «Отель – это посложнее производства»

Дарья Литвинова / Открыты продажи в третьей очереди комплекса апарт-отелей VALO. Теперь это самый крупный в Петербурге объект в сегменте апарт-отелей. Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания VALO), рассказал «Строительному Еженедельнику», почему, несмотря на объемы, проект ожидает не только высокая заполняемость, но и инвестиционная доходность. ➔



конкурса, была привлечена экспертная комиссия. Каковы были цели конкурса?

– В свое время мы сделали шоу-рум на объекте, в котором демонстрировали различные варианты отделки и мебелировки. Стало понятно, что оптимальный выбор зависит от множества факторов – и мы предложили нашим партнерам подобрать решения для шести различных планировок непосредственно в стенах будущего отеля. В конкурсе принимали участие разные компании – было шесть компаний, которые представили мебелировку, пять компаний, которые ставили двери, три компании предложили дверные замки, две компании отвечали за бытовую технику, и т. д. Нам было важно понять, какие решения наиболее удачны в реальном пространстве. В результате сейчас мы имеем рабочую документацию для всех 20 возможных планировок юнитов, с подробным описанием всех применяемых материалов. Я думаю, что в обозримом будущем мы удивим весь рынок сроками гарантий, которые будут предоставляться на нашу отделку, оборудование и мебель.

Для того, чтобы наши собственники как можно дольше не вспоминали о необходимости ремонта и замены оснащения, о чем многие продавцы апарт-отелей сейчас умалчивают.

15%
дополнительной загрузки формируют брендовые отели по сравнению с небрендовыми

– VALO и Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подписали соглашение о сотрудничестве. В чем его суть?

– Ранее мы работали с ограниченным количеством агентств, что было обусловлено необходимостью вести образовательную работу среди продавцов такого относительно молодого на рынке вида недвижимости, как апарт-отели. Но этот формат все более узнаваем, квалификация агентов растет, и мы приняли решение расширить круг наших партнеров. В этом плане Ассоциация риэлторов – наш союзник, мы вместе организуем образовательные мероприятия, делимся наработками и предоставляем все необходимые материалы.

Замечу, что рынок апарт-отелей профессионализируется в целом. Это касается и тех, кто возводит апарт-отели, и тех, кто их заполняет, и тех, кто в них инвестирует. Так, еще совсем недавно за специалистами по заполняемости номеров – специалистами, которые могут формировать доходность, – велась настоящая охота. Ведь надо учитывать все сезонные факторы, все типы клиентов, уметь эти параметры соразмерять. Управление отелем – не менее трудоемкая задача, она иногда сложнее производства. За последнее время сформировалась целая прослойка профессионалов – и сегодня рынок готов к качественному рывку.

– В какой мере коснутся проекта изменения в законодательстве, связанные с переходом на проектное финансирование и применение эскроу-счетов? Каковы планы по взаимодействию с банками на будущее?

– Мы работаем с крупнейшими банками, готовя документацию для проектного финансирования. Если будут окончательно подтверждены уже озвученные Минстроем параметры проектов, которые будут достраиваться по старым правилам (10% ДДУ и 30% – готовность проекта), то наш комплекс попадает в этот перечень. Если будут введены еще какие-либо параметры и ситуация изменится, то мы также готовы к работе с эскроу-счетами.

– Как развивается проект VALO с течением времени?

– Одни из наших партнеров – компания «Еврономер» – на недавнем совместном мероприятии очень точно охарактеризовали наш подход: «VALO превосходит ожидания». В процессе реализации первых двух очередей мы продолжаем совершенствовать наш продукт, хотя более 80% юнитов в них уже продано. Так, мы заменяем относительно недорогую китайскую сантехнику и гостиничные дверные замки на продукцию европейских марок, качество которой соответствует уровню отелей четырех-пяти «звезд». Мы выбираем более уважаемый и содержательный в архитектурном плане вид фасадов. Дополнительно устанавливаем систему центрального кондиционирования итальянской компании Clint. Также мы продолжаем работать над целым рядом технических новинок, совершенствованием мебелировки и будем сообщать о них по мере их внедрения.

– Для чего такие затраты в эпоху всеобщей оптимизации?

– Чтобы повысить уровень и класс апарт-отелей. Наши наработки полностью отразились в концепции третьей очереди. Главная задача – сделать VALO не просто комплексом хороших апарт-отелей, а центром притяжения для разных категорий гостей. Так родилась концепция комплекса апарт-отелей. В нашем проекте будет шесть гостиничных форматов. В первых двух очередях – апарт-отели Comfort (три «звезды», долгосрочное и кратковременное проживание), а в составе третьей очереди откроются четырехзвездочный отель под брендом Mercure международной сети Accor Hotels, апарт-отель Business (три «звезды», долгосрочное и кратковременное проживание), а также формат VALO Affordable Luxury. Таким образом мы привлекаем к объекту интерес разных групп клиентов – как по времени и типу их размещения, так и по приемлемой ими цене. Поэтому вывод на рынок 2,5 тыс. гостиничных номеров в четырех различных форматах – вовсе не странное, а вполне логичное решение.

– Роскошь может быть доступной?

– Действительно, концепция Affordable Luxury – «доступная роскошь» – активно завоевывает мировой гостиничный рынок. Если раньше отели, в том числе самых известных брендов, старались просто сократить площадь номеров в пользу

общественных пространств, то в концепции Affordable Luxury, также на сравнительно минимальной площади, клиент получает ключевые элементы на уровне пятизвездочного отеля: уникальный авторский интерьер, панорамное остекление, а также совершенное оборудование – широкую кровать, тропический душ, систему «умный дом». Значительная часть площадей в корпусе формата Affordable Luxury отведена под объекты инфраструктуры и общественные пространства – ресторан, лобби-бар, коворкинг, фитнес-зал.

Подчеркну, инфраструктура – это вовсе не прерогатива только Affordable Luxury. В четырехзвездочном отеле Mercure также будут стильное лобби, фитнес-зал, ресторан и инфраструктура для конференций. А в первой и второй очередях – бассейн со спорт-клубом, конференц-залы и ресторан с банкетным залом.



Первая очередь заработает уже в июне текущего года, вторая – к декабрю. Ввод третьей очереди в эксплуатацию намечен в сентябре 2022 года

Инфраструктура разного уровня и предпочтений дает возможность проекту VALO стать крупным гостиничным центром, аналогов которому в Петербурге нет. Трудно с нами конкурировать и ввиду блестящего расположения VALO, находящегося в минуте ходьбы от метро «Бухарестская», на пересечении двух крупных городских магистралей – улиц Салова и Бухарестской.

– Accor Hotels – мировая сеть гостиниц с французскими корнями. Трудно было определиться с общими ценностями?

– Мы уже подписали с Accor Hotels меморандум, согласовали общее функциональное зонирование, планировки, фасады и сейчас продолжаем работать с договорами, что, безусловно, процесс небыстрый и трудоемкий, ведь только договор на франшизу представляет собой документ объемом 255 страниц. А договор на техническое сопровождение – еще 60 страниц.

Требования Accor Hotels очень жесткие и охватывают весь функционал объекта – от пожарной безопасности и шумоизоляции до отделки и мебели. Все это должно

соответствовать стандартам Accor Hotels. На всем протяжении срока действия договора Accor Hotels будет осуществлять контроль качества управления, подбирать кадры, обучать персонал.

Отмечу, что локация нашего комплекса полностью соответствует требованиям Accor, место они сочли абсолютно подходящим для бренда. Важность даже имеет велосипедная дорожка, которую планируется проложить от VALO до центра города. Для нас работа по франшизе с Accor Hotels – преимущество, поскольку они формируют минимум 15% загрузки дополнительно к уровню небрендовых гостиниц. Кроме того, у наших инвесторов появляется возможность выбрать для себя объект инвестиций не только по размеру юнита, «звездности», но и по концепции бизнеса.

– Вы выбрали генерального подрядчика для третьей очереди, и это не «Лемминкяйнен». Расскажите о вашем новом партнере. Почему именно на него пал выбор?

– Выбор подрядчика для первых двух очередей был обусловлен необходимостью обеспечить высокое качество строительства. Так был выбран «Лемминкяйнен». Он ведет и будет заканчивать этот этап. В третьей очереди, как я уже говорил, изменилась концепция проекта, теперь мы формируем четыре вида гостиниц. И для реализации этого проекта нам важно не только сохранить качество строительства, но и привлечь компанию, которая имеет опыт возведения гостиниц. Наш новый подрядчик – сербская компания TMG Group, в портфеле реализованных проектов которой – Four Seasons, Ambassador, гостиничный комплекс «Новый Петергоф» и др. Для нас такой опыт чрезвычайно важен.

– Недавно VALO объявил о проведении тендера на отделку и мебелировку первой очереди проекта. Он проходил в формате

блог-эксперт

Как развязать «серый пояс» Петербурга



Василий Костин,
генеральный
директор
компании
«КБК Проект»:

– Бывшие промзоны Петербурга (или, как их еще иногда называют, «серый пояс») занимают около 10% всей площади Северной столицы.

Такому городу, как Санкт-Петербург, приходится балансировать между сохранением исторического наследия в архитектуре и развитием городской среды. Для того, чтобы этот баланс был благоприятным, необходимо работать как минимум в двух направлениях: это совершенствование законодательства и работа с общественным мнением.

Законодательные требования к реновации исторической застройки в Санкт-Петербурге настолько жесткие, что мало кто решается что-либо предпринимать. Такая жесткость абсолютно нецелесообразна, так как становится причиной массового саморазрушения исторически ценных зданий. На их консервацию никакого бюджета не хватит.

Положение усугубляется слишком частыми изменениями в законодательстве. Очень трудно работать в ситуации, когда в процессе проектирования и строительства постоянно приходится реагировать на новшества в и без того непростых градостроительных нормах. Чтобы собрать необходимый пакет документов и подготовить территорию, нужно потратить около пяти лет. А изменения в градостроительных нормах происходят каждые три-четыре года. Эксперты в один голос говорят о необходимости введения моратория на законодательные инициативы хотя бы на пять лет.

Что касается общественного мнения, то оно зачастую попадает под влияние градозащитных движений. И если в конце прошлого века градозащитники действительно сдерживали разрушение исторической застройки, то сегодня их деятельность является скорее разрушающей, чем созидательной. Просто поддерживать текущее состояние аварийных зданий за счет государства – это деструктивная практика и для бюджета, и для самих памятников архитектуры.

Еще одна проблема – это высокая стоимость перестройки изрядно устаревших инженерных систем, несущих конструкций и фасадов зданий. К тому же их почти невозможно превратить в жилье, так как планировки менять не позволяет законодательство, негде построить парковки, зачастую нет места для зеленых насаждений и т. д. Получается, что рентабельность низкая, а привлечь инвесторов к таким проектам почти невозможно.

Необходимо обратиться к европейскому опыту, где исторические ценности сохраняются через использование и развитие. Нам нужно стабильное, неизменное законодательство, которое устроит и власти, и застройщиков, и общественность. Необходимо обеспечить безопасность инвестиций, максимально снизив их рискованность. Только тогда мы сможем сохранить исторический облик города и позволить ему гармонично развиваться.

Рынок оценки от однодневок не избавился

Петр Опольский / Особенно критичной ситуацию на петербургском рынке оценки назвать нельзя, но проблема демпинга и существования компаний-однодневок сохраняется. И, по мнению экспертов, ожидать каких-либо радикальных изменений в этой сфере не приходится. ➔

Главная причина этого положения – в существовании спроса на такого рода услуги. А пока будет спрос, сохранится и предложение. Впрочем, есть в сегменте и другие проблемы.

Спрос рождает

Проблема существования демпингующих компаний-однодневок, выполняющих работу с крайне низким уровнем качества, к сожалению, является хронической для рынка оценки. И, по мнению экспертов, нельзя сказать, что за последнее время в этой сфере что-то серьезно изменилось.

Главную причину они видят в том, что значительная часть заказчиков стремится сэкономить на оценке и ориентируется исключительно на запрашиваемую цену. «По сути, бюджет любого проекта определяется глубиной анализа объекта оценки, а также рынка, на котором он функционирует. Подготовка проработанного и доказательного отчета, очевидно, требует больше времени и усилий, а значит, обходится дороже. В этом вопросе многое зависит от позиции заказчика. Демпингующие компании, увы, не исчезли. Рынок оценочных услуг, как и все другие, ориентирован на спрос», – констатирует **руководитель департамента оценки, управляющий партнер Института проблем предпринимательства Сергей Эдомский**. «Потребитель экономит – и сам создает сегмент низкокачественной услуги на рынке оценки», – добавляет **генеральный директор «ГЛЭСК» Сергей Салтыков**.

«На протяжении нескольких лет на рынке оценочной деятельности наблюдаются рост конкуренции и снижение гонораров оценщиков – при том, что требования к их работе со стороны регулятора ужесточаются. Вместе с тем для потребителей критерии качества работы во многих случаях не очевидны, далеко не все заинтересованы в продукте высокого уровня. В погоне за текущей экономией и думая лишь о краткосрочном результате, заказчик иногда отдает предпочтение малоизвестной компании без серьезного опыта», – описывает ситуацию **член экспертного совета саморегулируемой организации Ассоциации оценщиков «Сообщество профессионалов оценки», генеральный директор ОАО «Региональное управление оценки» Алексей Васильченко**.

По его мнению, отсутствие широкого спроса на качественную работу оценщика является ключевой проблемой отрасли. «И в этих условиях находится место и для демпинга, и для фирм-однодневок», – отмечает эксперт.

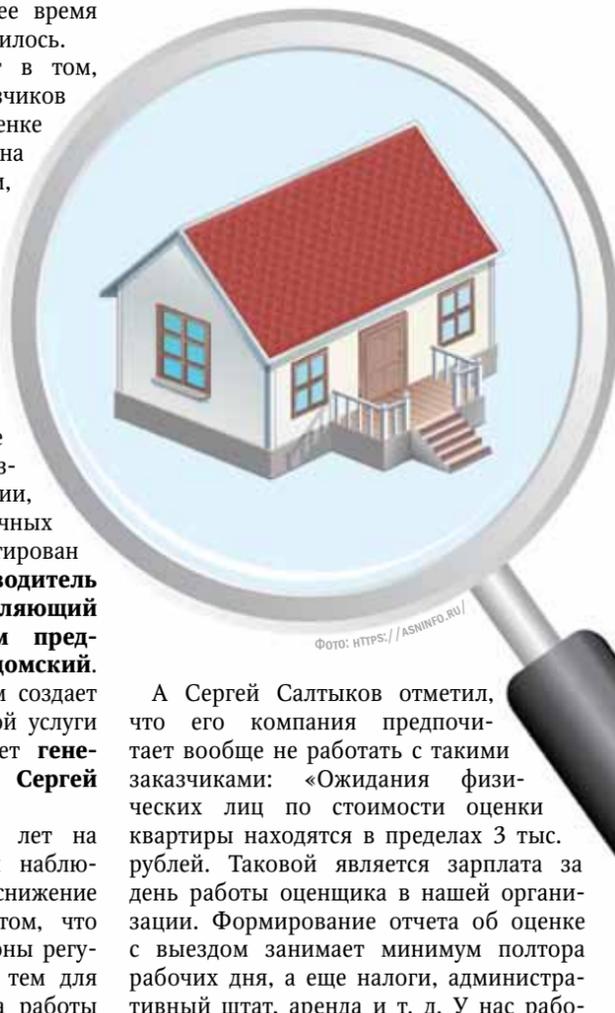
Результат – по цене

В сущности, игроки рынка достаточно спокойно относятся к существующей ситуации. Но предупреждают потенциальных заказчиков о последствиях.

«Экономия на оценочных услугах получается незначительной, но из-за низкого качества оценки возникают огромные дополнительные риски в будущем, спо-

собные повлечь за собой большие финансовые и временные потери. Например, оспаривание сделки в суде по причине несоответствия рыночным ценам», – подчеркивает Алексей Васильченко.

Сергей Эдомский также предлагает «экономным» заказчикам заранее готовиться к качеству оценки, которую они получат: «Можно купить машину практически за любые деньги, также как и найти компанию, готовую сделать оценку бизнеса за три дня. Главное – потом ничему не удивляться».



А Сергей Салтыков отметил, что его компания предпочитает вообще не работать с такими заказчиками: «Ожидания физических лиц по стоимости оценки квартиры находятся в пределах 3 тыс. рублей. Таковой является зарплата за день работы оценщика в нашей организации. Формирование отчета об оценке с выездом занимает минимум полтора рабочих дня, а еще налоги, административный штат, аренда и т. д. У нас работают оценщики исключительно экспертного уровня, и мы даже не продвигаем данный вид деятельности. Заказчики узнают о нем и обращаются к нам только на основании рекомендаций – и это единственная возможность выдавать хоть и в меньшем объеме, но качественную оценку, за которую никогда не будет стыдно».

Подвижки к лучшему

В то же время определенная тенденция к улучшению ситуации в этой сфере есть. Связано это, в первую очередь, с ростом у заказчиков понимания, что «за копейки» качественного результата получить невозможно.

«К счастью, на практике все больше случаев, когда необходимы критический анализ результатов работы и профессиональная дискуссия. Например, в ситуациях имущественного спора компетенция оценщика выходит на передний план и становится ключевой ценностью для потребителя. Более того, по мере понимания потребителями все чаще интересуются опытом и реальными достижениями будущих контрагентов-оценщиков», – рассказывает Алексей Васильченко.

Сергей Эдомский говорит, что не видит необходимости в каких-то специальных мерах. «Все должно идти естественным путем. Потребители оценочных услуг со временем окончательно осознают, что некачественный отчет об оценке может являться для них значительным фактором риска. Повысятся требования к оценщикам. Часть оценщиков вынуждена будет уйти с рынка, остальные примут новые правила, более ответственно будут относиться к качеству предоставляемых услуг», – полагает он.

Проблемные зоны

Разумеется, в сегменте есть и иные проблемные точки. «Качество работы оценщиков должно неизменно повышаться. И одним из основных препятствий для этого видится недостаточная развитость нормативно-методической базы оценочной деятельности, которая отчасти обусловлена бездействием Национального объединения СРО оценщиков», – считает Алексей Васильченко.

«Я бы говорил не о проблемах, а о тех областях, в которых еще много чего надо сделать. Это касается вопросов совершенствования нормативного регулирования, системы образования, методологического сопровождения, формирования лучших практик. Оценочному сообществу требуется постоянное развитие, чтобы в век информационных технологий оставаться профессией, которой необходима на рынке, которой доверяют», – со своей стороны, отмечает Сергей Эдомский.

По его словам, наличие стандартов оценочной деятельности само по себе не является панацеей: «Их формальное соблюдение не может гарантировать заказчику качество услуг, под которым, с нашей точки зрения, следует понимать полноту и доказательность отчета об оценке, его устойчивость к проверкам различных органов, которых в последнее время становится все больше и больше».

мнение

Сергей Салтыков,
генеральный
директор
компании
«ГЛЭСК»:



– Анализируя поведение своих сотрудников и коллег, относящихся к разным поколениям, я прихожу к выводу о более высоком уровне ответственности у людей, сформировавшихся в эпоху Интернета и открытости информации. Общедоступность информации о качестве каждого контракта, выполненного тем или иным оценщиком, несомненно, наведет порядок и порядочность в этой сфере, но общедоступность результатов оценки вступает в конфликт с необходимостью конфиденциальности сведений, содержащихся в отчете.

Нина Креславская:

«Проектное финансирование требует баланса объемов строительства и темпов продаж»

Ольга Фельдман / С июля 2019 года рынок перейдет на проектное финансирование, которое коренным образом изменит правила игры на рынке. Как изменится подход застройщиков к формированию своего продукта? «Строительный Еженедельник» беседовал с заместителем председателя совета директоров ГК «РосСтройИнвест» Ниной Креславской.



– **Нина Абрамовна, бизнес-эксперты говорят, что введение проектного финансирования неизбежно приведет к росту цен на новостройки. Чиновники уверяют, что этого не произойдет. Какой точки зрения придерживаетесь Вы?**

– Со второго полугодия 2019-го все проекты застройщиков, кроме тех, что находятся в высокой степени готовности, будут реализовываться на условиях проектного финансирования. Примерные расчеты показывают – затраты девелоперов в среднем возрастут на 10%. Надо сказать, что на рынке Петербурга и Лен-области большую долю занимают проекты эконом- и комфорт-класса. Рентабельность этих проектов – 5–10%, и они, по мнению банков, которые теперь будут определять, быть или не быть новому строительству, – попадают в зону риска. Чтобы получить проектное финансирование и реализовать эти проекты, застройщики вынуждены будут поднимать цены. Причем по законам рынка эта тенденция не ограничится масс-маркетом, а затронет все сегменты.

– **Готова ли ГК «РосСтройИнвест» к работе с банками? Какая часть текущих проектов компании будет реализовываться уже по новым правилам?**

– Здесь нет для нас ничего нового. ГК «РосСтройИнвест» давно и успешно взаимодействует с банками, привлекая кредитные средства, причем не только для жилищного строительства, но и на крупные бюджетные стройки. Мы всегда точно и четко выполняем взятые на себя обязательства. Наши давние и постоянные партнеры – Сбербанк, ВТБ и Банк «Санкт-Петербург».

Наш инвестиционный цикл сложился таким образом, что к началу этого года мы успешно ввели в эксплуатацию большую часть своих объектов и начали строить несколько новых жилых комплексов. Поэтому значительная часть наших текущих проектов попадает под эскроу-счета.

Впрочем, мы не видим в этом каких-то сложностей. Все наши новые ЖК сбалансированы, конкурентоспособны, имеют отличную локацию, востребованы покупателями, и переход на эскроу – скорее вопрос просто технический.

– **Будут ли меняться формирование, упаковка девелоперских проектов?**

– Я не случайно, отвечая на предыдущий вопрос, говорила о сбалансированности. В новых условиях именно баланс между объемами строительства и объемом продаж станет залогом успешного развития и завершения проектов. Темпы продаж не должны отставать от темпов строительства. Понятно, что, например, для проектов комплексного освоения



Значительная часть наших текущих проектов попадает под эскроу-счета. Впрочем, мы не видим в этом каких-то сложностей

территорий этот баланс выдержать будет очень сложно. Проекты КОТ имеют длительный срок реализации, требуют значительных инвестиций на первоначальных этапах, а положительный, скажем так, денежный поток проявляют только на завершающих стадиях. Как решать эту задачу теперь – совершенно не ясно. Неслучайно многие застройщики сейчас «нажали на паузу» по крупным проектам и ждут лучших времен.

Мы постоянно занимаемся подбором новых земельных участков, и сейчас наш формат – небольшие территории в хорошей локации для реализации проектов «комфорт-плюс», «бизнес». «Пятна» эконом-класса мы пока не рассматриваем.

– **Изменится ли подход застройщиков к выводу на рынок продукта на ранних этапах строительства? Будет ли по-прежнему выгодно**

приобретать квартиры «на котловане»?

– Застройщики будут продолжать продавать дешевле на старте. Это связано с тем, что размер процента по кредиту зависит от объема продаж и сроков строительства. Застройщики заинтересованы в том, чтобы продажи были энергичными, а стройка шла быстро. Это зависит от локации, класса проекта, стадии его реализации и т. д.

– **Ряд проектов, которые ГК «РосСтройИнвест» вывела в прошлом году, имел несколько отличный архитектурный облик от тех, что были реализованы ранее. Здесь тоже есть влияние новых рыночных условий?**

– Мы уже накопили большой опыт в строительстве – и в определенный момент пришли к выводу, что для сегодняшнего потребителя внешняя красота жилого комплекса не столь значима, как, скажем, внутренняя часть здания и его функциональность. Не могу сказать, что технологии победили красоту, но они ее точно существенно дополнили. Сегодня мы отталкиваемся от функциональных планировочных решений, эффективно организованных общественных пространств, современных технологических решений. Надо сказать, что этот «перелом» в подходах совпал со стартом нашего первого проекта в Москве. Отмечу, что столичные девелоперы давно уже осознали значимость функционального подхода. И некоторые из этих наработок достойны заимствования. Но, безусловно, нашу «фишку» – классную архитектуру – мы стремимся сохранить.

Напомню, в Москве мы приступаем к строительству нашего проекта – ЖК премиум класса «11».

– **С чем связано такое оригинальное название – «11»?**

– Тут, как и всегда, игра смыслов. С одной стороны, это просто адрес: ул. Звенигородская, 11. А с другой – да, «первый» и «единственный», это в смысле качества и предпочтений. А кроме того, есть отсылка и к архитектурному облику – две красивые высокие башни. Отмечу, что названия наших жилых комплексов всегда отличает интересная смысловая нагрузка. Например, ЖК TERRA – не только улица Земледельческая, где комплекс будет возведен, но и обретение «своей территории для комфортной жизни». А ЖК FAMILIA на Петровском острове – «фамильная драгоценность», «родовое гнездо».

– **Возвращаясь к введению проектного финансирования, спрошу: на Ваш взгляд, это новая ступень к цивилизованному рынку или шаг назад?**

– Безусловно, правительством страны движет желание навести порядок в долевым строительстве. Но, на наш взгляд, это шаг не до конца продуманный. Да, по такому же пути идут и европейские страны. Но там ставка по кредиту составляет 3–4%. А у нас – 12–15%. Это очень большая разница, она ляжет на себестоимость квадратного метра. Такой подход объясняется, вероятно, желанием правительства усилить позиции банковского сектора.

Важная часть этого вопроса – ипотечная ставка. Не буду рассказывать, насколько дешевле ипотечные кредиты в той же Европе, но у нас сегодня в среднем это 10,5%. Снижение ипотечной ставки хотя бы до 8% – условие дальнейшего развития жилищного строительства в стране. Да, может быть, это громкое заявление, но это задача государственного масштаба, ведь строительный сектор входит в пятерку отраслей, которые обеспечивают основной вклад в ВВП государства.

Женщина с большой буквы

Михаил Светлов / 7 апреля свой юбилей отметила спикер Совета Федерации РФ Валентина Матвиенко. В Петербурге ее любят особенно. А те 7 лет, что она была губернатором Северной столицы, многие называют золотым временем для бизнеса – в частности, и строительного. ➔

Дипломат со знанием четырех языков, первая в российской истории женщина – спикер Совета Федерации, третье лицо в государстве, с орденом Святого апостола Андрея Первозванного и именем в санкционном списке, стильная дама, любимая мама и бабушка – удивительно, но все это об одной женщине, Валентине Ивановне Матвиенко. Мало кто из российских политиков может похвастаться такой звездной карьерой. Но куда бы ни завела Валентину Матвиенко ее счастливая политическая звезда, Петербург наверняка останется особой страницей в ее биографии. Здесь она окончила Ленинградский химико-фармацевтический институт, здесь вышла замуж, здесь началась ее политическая карьера. И именно здесь в 2003 году, когда весь мир отмечал 300-летие Петербурга, Валентина Ивановна была избрана губернатором. Сегодня те 7 лет, что она руководила городом, многие вспоминают с ностальгией. Действительно, за этот на самом деле не такой уж большой срок она успела сделать для города много хорошего. За время ее губернаторства бюджет города вырос в 5 раз, в мегаполисе появился мощный автомобильный кластер, город стал вводить более 2 млн кв. м жилья, в том числе 637 тыс. кв. м социальной недвижимости, были реализованы сложные и дорогие инфраструктурные проекты, в том числе ЗСД и новый аэропорт «Пулково», была выстроена система имущественных отношений, которая стала образцом для других регионов страны. Именно Валентина Ивановна настояла на переезде в Петербург штаб-квартиры «Газпрома» – этот шаг не только в значительной степени решил проблему налоговых поступлений в местный бюджет, но и стал драйвером развития рынка офисов и жилья города на долгие годы.

Валентина Ивановна сделала публичными заседания городского правительства. И сама активно и даже с юмором комментировала текущие решения своей администрации, показывая подчиненным пример открытости и глубокого знания городских проблем. Горожане гордились тем, что у власти Петербурга женское лицо, а у самого города – умная и трудолюбивая хозяйка. Без сомнения, тот импульс энергии, который Валентина Матвиенко придала Петербургу, позволил мегаполису благополучно пережить все экономические кризисы последних лет.

Последние 8 лет Валентина Ивановна занимает пост спикера Совета Федерации РФ и, по сути, является третьим политическим лицом в государстве. На этом посту она активно поддержала российскую кампанию в Крыму, за что попала в американский санкционный список. А весной прошлого года заявила о необходимости и безотлагательности увеличения возраста выхода на пенсию в России, чем вызвала критику уже со стороны многих российских граждан.

Политика – дело сложное. Не все решения общество принимает на ура. Нужно иметь большое мужество, чтобы следовать выбранным курсом. У Валентины Матвиенко оно есть. Да такое, что многие мужчины позавидуют. За это мужество, за выдающиеся заслуги перед Отечеством

и многолетнюю плодотворную государственную деятельность Валентина Матвиенко накануне своего юбилея была награждена высшей наградой России – орденом Святого апостола Андрея Первозванного. Мы присоединяемся к поздравлениям и передаем слово представителям строительного бизнеса Петербурга. Им есть что вспомнить и рассказать.



Эдуард Тиктинский, президент Группы RBI:

– У меня одно из самых ярких воспоминаний о Валентине Ивановне – ее встреча с нашими инвесторами из Deutsche Bank. Они приехали в Петербург для принятия окончательного решения о создании совместного предприятия с RBI. Я попросил ее встретиться с ними, и она сделала это с блеском. Она сказала, что RBI – это уважаемая компания не только для клиентов и бизнес-партнеров, но и для власти тоже. Партнеры вышли со встречи в полном восторге. «Какая харизматичная женщина!» – восклицали они. Так – менее, чем за час – она помогла привлечь в Петербург сотню миллионов долларов.



Беслан Берсиров, заместитель генерального директора компании «Строительный трест»:

– Прежде всего, Валентина Ивановна запомнилась как яркая и деятельная градоначальница. При ней Петербург получил новый вектор развития во всех направлениях: велось строительство масштабных жилых и промышленных объектов, реализовывались крупные стратегические инвестиционные проекты, шли активные работы по благоустройству города. Все это способствовало увеличению привлекательности Петербурга для всех его жителей.

Как строитель, могу сказать, что в ее время закладывались понятные и прозрачные «правила игры» для развития бизнеса. Активно вел работу Общественный совет по строительству при губернаторе, благодаря этому бизнес-сообщество имело прямой контакт с главой города.

Кроме того, Валентина Ивановна – женщина с безупречным чувством стиля в одежде, наряды ее безукоризненны и элегантны.



А еще я с теплотой вспоминаю, как она вручала мне государственную награду – поздравляла с присвоением почетного звания «Заслуженный строитель Российской Федерации».



Лев Каплан, вице-президент «Союзпетрострой»:

– Валентина Ивановна оставила яркий след в истории нашего города – и в Ленинграде, где она была комсомольским вожаком и секретарем Ленгорисполкома, и особенно в Петербурге, в должности губернатора города.

Лично я встречался с Валентиной Ивановной именно как с губернатором. Нельзя сказать, что наши с ней отношения были равные. Я довольно резко критиковал руководство города за крайне неравномерный ввод жилья, за то, что многие дома не подключали к инженерным сетям, за недостаточное внимание к поддержке малого и среднего строительного бизнеса и другие проблемы.

Я выступал на каждом съезде строителей города с критическими замечаниями, к которым она прислушивалась. Так, я поднял вопрос о неудовлетворительной деятельности бывшего председателя Комитета по строительству Евгения Яцышина. И он вскоре был освобожден от этой

должности. Также я вел предвыборное собрание Валентины Ивановны и от имени строителей попросил оставить на посту вице-губернатора по строительству Александра Вахмистрова, что она и сделала.

На одном из последних съездов в период губернаторства В. И. Матвиенко, когда я также высказал мнение о недооценке роли «Союзпетростроя», она в конце заседания сказала буквально следующее: «Как я Вас люблю, Лев Моисеевич!» Зал аплодировал – и потом многие надо мной подтрунивали. Это, конечно, к слову, а объективно – кипучая энергия Валентины Ивановны, стремление к публичности резко ее отличали.



Вячеслав Заренков, основатель Группы «Эталон»:

– Губернатор Валентина Ивановна реально понимала, что наш Петербург требует особого отношения, и своими решениями старалась не просто сохранить историческое наследие, законсервировав его, а дать городу толчок для всестороннего развития. Она была очень хозяйственным губернатором, который погружался в вопросы и старался выслушать мнение всех ответственных и заинтересованных сторон. К ней всегда можно было обратиться с вопросом напрямую – даже





Фото: Никита Кречков



Валентина Матвиенко:
«Почти восемь лет губернатором – это тяжелейшая ноша. 24 часа ты ощущаешь себя ответственным за пятимиллионный город. Я и та команда, которую нам удалось создать, делали все возможное и невозможное, всю пасту из тюбика выжимали для того, чтобы поднять Петербург».

просто позвонить на мобильный. В годы ее работы чувствовалось, что у города есть настоящий хозяин: Петербург заметно преобразился.



Александр Орт, президент группы компаний «ННЭ», заслуженный строитель России

(2004–2012 гг. – начальник Службы государственного

строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга):

– Наверное, не ошибусь, если скажу, что многие сейчас сожалеют об ушедших временах, когда вопросы обсуждались со всех сторон и были четкие правила работы в Петербурге.

Работать с Валентиной Ивановной всегда было очень приятно. Она, конечно, могла очень жестко говорить с людьми, воспитывать. Но из ее уст всегда звучало: «Работайте, проявляйте инициативу – вы же знаете, что при необходимости я вас поддержу и прикрою!» Так случилось и в момент создания Службы государственного строительного надзора и экспертизы. Я выступил с инициативой преобразования Государственного архитектурно-строительного надзора в Госстройнадзор с выделением его из состава КГА. Сначала Валентина Ивановна сомневалась в том, что создание

такой службы не противоречит интересам Главгосэкспертизы России. Но после письма первого заместителя начальника этого ведомства Шоты Гордезиани, где он не возражал против такого эксперимента, Валентина Ивановна поддержала начинание и посодействовала выделению для новообразованной Службы помещений на улице Зодчего Росси.

Она является одновременно и суровым чиновником, и отзывчивым человеком. Никогда не отказывает по житейским просьбам и очень ценит людей. Она имеет мужество изменить свое мнение, если кто-то четко и обоснованно доказывает свою позицию, что дано не каждому руководителю такого уровня.



Андрей Степаненко, генеральный директор Российского аукционного дома (РАД)

(2004–2009 гг. – генеральный директор ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга»):

– Валентина Ивановна – чрезвычайно компетентный руководитель. Она всегда лично разбиралась в вопросах, вникала в детали и разумно контролировала процессы. Однажды она проводила встречу (я на ней присутствовал) с владельцами норвежской Statoil на чистом английском языке. Она профессионально и четко объ-

яснила коллегам без переводчиков, что те могут прийти на торги Фонда имущества и купить земельный лот для организации АЗС. Они были глубоко поражены.



Александр Вахмистров, координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, президент

СРО А «Объединение строителей СПб» (2003–2010 гг. – вице-губернатор Санкт-Петербурга):

– Мне посчастливилось познакомиться с Валентиной Ивановной еще в то время, когда она была заместителем Председателя Правительства РФ и проводила в Москве совещание по строительству социальных объектов. В период подготовки к 300-летию Петербурга наши пути вновь пересеклись. Позже я принимал непосредственное участие в ее избирательной кампании на должность губернатора города и после успешного избрания остался работать в Смольном.

Прежде всего, Валентина Ивановна привлекала к себе внимание искренней любовью к нашему городу, производила впечатление человека, всей душой преданного делу развития и процветания Петербурга. Время ее губернаторства можно охарактеризовать как период наиболее активного развития нашего мегаполиса.

Одним из самых главных ее деловых качеств считаю умение принимать решения. Для руководителя такого высокого уровня это очень важно – каждый день принимать решения и нести за них ответственность, независимо от того, популярны они или нет. Валентина Ивановна справлялась с этим всегда блестяще. Работа с такой удивительной женщиной очень многому научила меня и стала, пожалуй, важнейшим этапом моей биографии. Благодарен за это судьбе.



Вячеслав Семененко, генеральный директор компании «MASTER Девелопмент»

(2009–2012 гг. – председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга):

– Валентина Ивановна всегда поражала детальным знанием проблем города. Она держала всех подчиненных в хорошем тонусе. И я, и все мои коллеги четко понимали, что в своей зоне ответственности каждый из нас должен разбираться досконально. Не дай Бог, продемонстрируешь поверхностное знание вопроса – могла грянуть буря с последствиями. А ведь только в работе моего комитета тогда было порядка 200 объектов на стадии строительства и еще несколько сотен на этапе проектирования. И по каждому из них Валентина Ивановна глубоко владела информацией. А еще ее отличала феноменальная работоспособность. Рабочий день губернатора начинался часов с восьми утра и заканчивался ближе к ночи, да и суботный день всегда был посвящен делам города. Был случай в 2009 году, мы проводили капитальный ремонт школы в Выборгском районе, объективно не успевали ввести в эксплуатацию по графику. А срыв сдачи социальных объектов был невозможен ни при каких условиях – и весь строительный блок делал все, чтобы завершить строительство в срок. И Валентина Ивановна, при своем чрезвычайно плотном графике, каждый день присутствовала на объекте и контролировала процесс. И школа, разумеется, была сдана вовремя.



Елена Бодрова, исполнительный директор Гильдии управленцев и девелоперов

(2008–2010 гг. – руководитель пресс-службы КУГИ,

2010–2012 гг. – советник вице-губернатора Санкт-Петербурга):

– Я и мои коллеги, которые работали под началом Валентины Ивановны, только спустя годы поняли, насколько хорошее время мы застали. Команда Смольного – это был единый слаженный механизм, который работал системно и эффективно. Позже, сравнивая ту нашу работу с деятельностью органов власти в других регионах России и даже с деятельностью министерств, с которыми мне приходилось пересекаться, я поняла, что это было, скорее, исключение из общего правила. И возникло это исключение, как явление, благодаря работоспособности, харизме и нацеленности на результат самой Валентины Ивановны.

Ее отличала глубина погружения в проблему, доскональность, даже дотошность, благодаря которым ее невозможно было ввести в заблуждение ни по одному вопросу. Она понимала процессы хозяйственной жизни города лучше, чем многие узкие специалисты на местах. И самое страшное для ее подчиненных было не суметь ответить на поставленные ею вопросы. А вопросы были очень конкретные. Такого сильного и профессионального управленца я в жизни больше не встречала. В этом был залог ее эффективности и ее непререкаемого авторитета у коллег. Плюс – она очень обаятельный человек, могла найти подход к любому.

При оформлении материала использованы архивные фотографии «АСН-инфо»





**Уважаемая
Валентина Ивановна!**

От имени коллектива группы компаний
«РосСтройИнвест» поздравляю Вас с юбилеем!

На любом посту – как губернатора Санкт-Петербурга, где особое внимание Вы уделяли вопросам строительства и привлечения в город инвестиций, так и спикера Совета Федерации, где в сферу Вашего внимания попали вопросы государственного строительства, – Вы всегда проявляли высокий профессионализм, ответственность за порученное дело, умение принимать взвешенные решения.

Мы искренне восхищаемся Вашей яркостью, работоспособностью, талантами организатора, руководителя – и считаем Вас образцом для подражания и примером того, чего может добиться выдающаяся женщина в сегодняшней России.

Желаем Вам здоровья, долгих лет плодотворной работы на благо нашей Родины, новых успехов в Вашей нелегкой деятельности и достижения самых высоких поставленных целей!

С уважением,
Нина Креславская, заместитель председателя
совета директоров ГК «РосСтройИнвест»



РЕКЛАМА




Уважаемая Валентина Ивановна!

Поздравляем Вас с юбилеем!

Годы Вашей работы на посту губернатора Санкт-Петербурга всем памятны запуском крупнейших строительных проектов, активизацией развития городской инфраструктуры, привлечением серьезных инвестиций в экономику Северной столицы. Ваша деятельность в Совете Федерации показывает, что Вы всегда помните об интересах Петербурга, который Вы представляете в верхней палате парламента страны.

От всей души желаем Вам крепкого здоровья, долгих лет жизни и плодотворной работы на благо Северной столицы и всей России, успехов во всех начинаниях, реализации всех самых смелых идей и планов.

С уважением,
Объединение «Строительный трест»

РЕКЛАМА



Уважаемая Валентина Ивановна!

**От всей души поздравляю Вас с Днем
Вашего рождения!**

За годы работы на посту губернатора Санкт-Петербурга и председателя Совета Федерации Вы зарекомендовали себя как один из самых талантливых и эффективных политиков страны, способных решать самые сложные проблемы. Ваш авторитет, неиссякаемая созидательная энергия позволили реализовать многочисленные программы развития России и укрепить ее международный авторитет. Вы уделяете большое внимание решению экономических и социальных проблем и придаете новый импульс для стремительного и перспективного развития страны!

Желаю Вам крепкого здоровья, семейного благополучия, плодотворной работы и новых профессиональных свершений на благо Отечества!

С уважением,
президент Группы компаний «Возрождение»
И. В. Букато



РЕКЛАМА

Первые среди первых

Лидия Туманцева / В первое воскресенье апреля свой профессиональный праздник отмечают геологи, в числе которых – специалисты в области инженерно-геологических изысканий (ИГИ) в строительстве. ➔



Именно они приходят первыми на место будущих городов, жилых комплексов, автомобильных и железнодорожных трасс, электростанций и космодромов. Выбор грамотного подрядчика по инженерным изысканиям на достаточно насыщенном рынке не всегда прост, но крайне важен при строительстве любого объекта.

Один важный процент

Отчет о результатах инженерно-геологических изысканий, как правило, в общем объеме проектно-сметной документации занимает всего 1%. При этом для его составления используется огромный массив полученной, накопленной и обработанной инженерно-геологической информации.

Данные инженеров-геологов зачастую используются не только для разработки проекта – многим объектам необходимо подобное сопровождение и непосредственно во время проведения строительно-монтажных работ, и на протяжении всего их жизненного цикла.

Залог успеха

Одной из важнейших задач инженерно-геологических изысканий является прогнозирование возможных изменений в сфере взаимодействия проектируемого сооружения с геологической средой, и для успешной реализации проекта заказчик ИГИ при выборе подрядчика нужно обращать внимание на целый ряд факторов.

«В первую очередь стоит обратить внимание на опыт компании по выполнению изыскательских работ в регионе, – комментирует главный инженер ООО «Изыскатель» Кирилл Черняк. – Знание характерных особенностей геологии региона и опыт взаимодействия со строителями и проектировщиками позволяют не допускать ошибок в описании свойств грунтов».

После выполнения изысканий и разработки проекта сооружения результаты работ проходят экспертизу. На данном

этапе ключевым становится умение подрядчика по инженерным изысканиям грамотно защитить результат своей работы в уполномоченном органе.

Локальные особенности

Стабильность рынка изыскательских работ определяется в первую очередь общей стабильностью строительного рынка, но есть ряд факторов, оказывающих влияние на постоянство заказов и стоимость услуг в области ИГИ.

В Санкт-Петербурге сегодня сформировался рынок инженерных изысканий с очень высоким уровнем конкуренции. Наличие в специализированной компании полного комплекса оборудования для выполнения исследований позволяет максимально снизить стоимость работ. Но, как отмечают сами геодезисты, очень часто приходится сталкиваться с открыто демпинговыми ценами на ИГИ, что говорит о том, что полевые и лабораторные работы выполняются не в полном объеме.

Отметим, что помимо непосредственного выполнения самих изысканий воз-

никает необходимость согласования работ в различных фондах, комитетах, организациях, отвечающих за подземные сети. Поэтому изыскательской организации необходим немалый опыт в оперативном получении всех согласований. В Санкт-Петербурге есть свои нюансы.

При достаточно высоком, с технической стороны, качестве согласования отчетов в Геолого-геодезическом отделе Комитета по градостроительству и архитектуре, сама процедура сильно бюрократизирована. Кроме этого, при выполнении инженерно-геодезических изысканий процесс согласования подземных сетей в эксплуатирующихся организациях затянут, требует больших затрат и опять же прохождения многочисленных бюрократических процедур. В решении этих вопросов, по мнению инженеров-геодезистов, отчасти могут помочь саморегулируемые организации.

Вместе с тем главные условия обеспечения качественной работы и количества заказов – это наличие в компании хорошего оборудования, актуального программного обеспечения и светлых умов специалистов, способных использовать все это на благо дела ИГИ.

мнение

Яков Шестак,
начальник отдела
геологических
изысканий
ГК «Строй-
Эксперт»:



– Чтобы не ошибиться при выборе исполнителя, осуществляющего такую услугу, заказчик должен ознакомиться с репутацией компании. У исполнителя должны быть опыт работ на объектах повышенного или нормального уровня ответственности (или на участках с определенными инженерно-геологическими условиями), современная техника, собственная автоматизированная грунтовая лаборатория и – команда, ведь высококвалифицированные специалисты здесь особенно нужны. Также заказчик обычно ограничен в сроках, и тут важна география деятельности подрядной организации: местной компании будет легче наладить работу с представителями различных служб – и благодаря этому выполнить работы в срок, а может, и раньше.

Сергей Салтыков,
генеральный
директор
компании
«ГЛЭСК»:



– Пожалуй, главный индикатор выбора изыскательской организации – ее офис. В среде геологов и геодезистов не принято создавать «головной штаб» в центре города. У всех профессиональных игроков обычно есть только один рабочий офис, в котором сосредоточена вся работа вне экспедиций и складывается инвентарь. Обладатели красивой штаб-квартиры в центре – в 100% случаев являются посредниками между заказчиком и бригадами фрилансеров. Ну, а уж какую бригаду они смогут подобрать в погоне за экономией – дело случая.



АРХЕОЛОГИЯ ■
ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ ■
МОНИТОРИНГ ■
ЛАЗЕРНОЕ СКАНИРОВАНИЕ ■
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ ■
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ■
РЕСТАВРАЦИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВО ■
ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ■
СТРОИТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ■

☎ +7 (812) 454 01 17 🌐 www.teoc.ru

РЕКЛАМА



**Новый
Леснер**
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

*Респектабельный и комфортный дом
от надежного застройщика*



250 м до Выборгской наб.
Б.Сампсониевский / А. Матросова

Срок сдачи: IV квартал 2021 г.

*ЖК «Новый Леснер»
отличает:*

- 👑 Три удобных выезда, которые позволяют быстро выехать на основные магистрали
- 👑 Парковочных мест гораздо больше, чем в других подобных новостройках.
- 👑 И школа, и детский сад внутри квартала есть только* в жилом комплексе «Новый Леснер»



ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ

(812) 670-01-01
www.otdelstroy.spb.ru

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

Представительство на объекте:
т. +7 921 951-67-42

* Среди соседних новостроек

25 ЛЕТ НА РЫНКЕ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ

МОДУЛЬНЫЕ ТЕПЛОВЫЕ ПУНКТЫ СиТерМ®

Как обычно реализуется проект ТП, который комплектуется из большого количества оборудования и материалов россейско и монтируется непосредственно на объекте?

Проектирование ТП. После получения техусловий проектировщик разрабатывает схему, определяет состав оборудования, выпускает проектную документацию, чертежи, спецификации и сметы. Это — большая и кропотливая работа, которая требует не только высокой квалификации, но и обширных знаний современного оборудования, новых тенденций и норм в проектировании ТП и внутренних систем. Проект проходит стадию согласования и утверждается.

Тендер на монтаж ТП, проводимый заказчиком, зачастую выигрывают подрядчики, давшие минимальную цену в ущерб будущему качеству и функциональности ТП. После чего производятся замены в спецификациях, в том числе и основного оборудования на более дешевое, но менее эффективное и менее надежное.

Комплектация ТП. Выигравший тендер подрядчик приступает к комплектации ТП оборудованием и материалами от различных производителей и дилеров. Многочисленность и разнообразие поставщиков при этом приводит к неизбежным задержкам отдельных комплектующих.

Монтаж ТП в большинстве случаев происходит далеко не в оптимальных условиях: в подвалах со слабым освещением, с загазованностью при сварке, в стесненных условиях, зачастую на холоде и с привлечением дешевой и неквалифицированной рабочей силы. Трудно провести полноценные испытания отдельных элементов и всего ТП в условиях, далеких от заводских. Неминуемо страдает качество, растет риск преждевременной коррозии швов, риск всевозможных отказов и аварий.

Потребитель в результате получает ТП, который не соответствует предварительным расчетам, имеет низкую надежность, слабую эффективность и высокую стоимость в эксплуатации. Жильцы имеют проблемы с теплоснабжением, отказы оборудования, недотопы и перетопы. Конечный потребитель платит больше, но не имеет ожидаемого комфорта. При этом невозможно определить, кто виноват — проектировщик, монтажники или обслуживающая ТП организация...

Применение тепловых пунктов в виде модулей СиТерМ заводской готовности выгодно всем участникам строительства.

Проектные организации могут увеличить объем, повысить эффективность и качество своей работы, т. к. получают в свои руки от компании СИНТО, как разработчика и производителя модулей, готовые схемные решения, чертежи, спецификации, сметную и другую конструкторскую документацию. Упрощается и ускоряется процесс разработки и согласования проекта.

Строительно-монтажные организации получают такие преимущества, как исключение ошибок при комплектации, оптимальные сроки поставки, простота и короткие сроки (1-2 дня) монтажа на объекте, быстрая сдача. На модуль имеется сертификат ГОСТ Р и предоставляется гарантия на весь тепловой пункт в целом.

В конечном счете это экономия и времени, и затрат.

Эксплуатирующая организация, обслуживающая ТП, тратит минимум времени и средств на обслуживание, т. к. имеет дело с надежным заводским изделием, сопровождаемым комплексной гарантией, полной документацией, как на элементы, так и на весь модуль.

Потребитель (собственник) получает надежное обеспечение комфортабельных условий при минимальных затратах на потребление тепла, воды и электричества, а также и на содержание теплового пункта.



Санкт-Петербург, (812) 327 25 94
Петрозаводск, (8142) 566 266
Москва, (499) 681-18-67

www.cinto.ru

