



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

Тенденции

Апартаменты уже несколько лет остаются самым динамично развивающимся сегментом недвижимости Петербурга.

Апартаменты сохраняют лидерство, стр. 13



Инфраструктура

Вице-президент – директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком» Андрей Балащенко:

«Ростелеком трансформируется», стр. 21



фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

ФОТО: КОМИТЕТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Роман Голованов: «Частные инвестиции нужны государственной IT-инфраструктуре»

В преддверии важнейшего события в сфере экономики и бизнеса в России – ПМЭФ-2019 – председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга рассказал о работе по улучшению инвестклимата Северной столицы. (Подробнее на стр. 3) ➔

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА

КВАРТАЛ НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА

ПР. ГЕРОЕВ / ЛЕНИНСКИЙ ПР.

Застройщик ООО «Дудергофский проект», ФЭ-214. Подробная информация и проектная декларация на сайте ognizaliva.ru

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ +7 812 421 7209 ognizaliva.ru

ЭКСПЕРТИЗА БЕЗ СТРЕССА

Тел. 993-993-0

МЕХУБОРКА

СБОР И ТРАНСПОРТИРОВКА ОТХОДОВ

МЕХАНИЗИРОВАННАЯ УБОРКА ТЕРРИТОРИЙ

Группа компаний «МЕХУБОРКА»
Санкт-Петербург, Цветочная ул., д. 18
Тел.: (812) 677-3047, 677-3048, 921-6265, 921-6267
E-mail: andrey_mehuborka@mail.ru
www.mehuborka.ru

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: zareckaia@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали: Никита Крючков,
Ирина Журова, Мария Мельникова

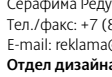
Руководитель PR-службы: Оксана Корнюкова
E-mail: pr@asninfo.ru. Тел. +7 (921) 649-81-44

Технический отдел: Дмитрий Неклюдов
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 «Роспечатать») 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 рубриках «Достижения», «Объект», «Поздравляем», «Технологии и материалы», 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

(специалы – по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.

Тираж – 9000 экземпляров

Заказ № 58

Подписано в печать по графику 31.05.2019 в 17:00

Подписано в печать фактически 31.05.2019 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 информа-
ции, освещающее
проблемы рынка
недвижимости
(лауреат 2013,
2016 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ,
освещающее
саморегулирование
в строительстве
(лауреат 2012, 2013,
2014 гг.)



Цитата номера

Фото: Никита Крючков



**Александр Дрозденко,
губернатор Ленобласти:**

«Мы никогда не обманывали и не подводили своих партнеров. Все детсады и школы, которые мы обещали выкупить, будут выкуплены».



коротко

Регулирование

Предоставление сведений из ЕГРН третьим лицам хотят запретить

Минэкономразвития РФ при участии Росреестра разработало проект федерального закона о противодействии незаконному предоставлению сведений из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН).

Цель законопроекта – исключить работы сайтов-двойников. «В настоящее время в сети Интернет действует большое количество сайтов, идентичных официальному сайту Росреестра, которые имеют схожее с его контентом наполнение, что вводит в заблуждение граждан и организации, имеющих намерение получить соответствующие государственные услуги, оказание которых относится к исключительной компетенции Росреестра», – пояснили в пресс-службе ведомства.

Проект закона не предлагает менять действующую процедуру предоставления сведений ЕГРН, а вводит административную ответственность за перепродажу сведений, содержащихся в государственном реестре.

Работу сайтов-двойников предлагается блокировать, а с нарушителей взимать штраф: от 50 тыс. рублей для физических лиц до 400 тыс. рублей для лиц юридических.

В Госдуме предлагают вывести Фонд дольщиков из-под 44-ФЗ ради завершения долгостроев

Фонд защиты прав участников долевого строительства могут вывести из-под действия 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере

закупок» в случае, когда речь идет о завершении проблемных жилищных проектов.

Документ подготовил председатель Комитета Государственной Думы РФ по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев.

«Сегодня Фонд имеет право заключать договоры долевого участия с проблемными застройщиками, но не направлять в проект бюджетные деньги, так как это нарушает требования законодательства о госзакупках. Законопроект эту проблему решает и позволяет направить деньги на достройку проблемных объектов, на конкретного застройщика-банкрота», – говорит Николай Николаев.

Документ уже внесен в Госдуму.

Минстрой пообещал финансирование на проекты «умного города»

Стартуют конкурсы по отбору получателей грантов в рамках национальной программы «Цифровая экономика». Суммы грантов пока не раскрываются.

«Проекты, которые получают финансирование, должны быть реализованы до конца 2019 года, – пояснил министр строительства и ЖКХ РФ Владимир Якушев. – Сейчас регионам и муниципалитетам необходимо максимально оперативно подготовить для участия в конкурсе качественные проекты с использованием «сквозных технологий»».

Как сообщили в Минстрое, проекты «должны предусматривать комплекс мероприятий с использованием информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, – мероприятий, имеющих высокую социально-экономическую значимость для региона и направ-



Цифра номера

200 млн рублей

будет инвестировано в строительство грузового терминала на Васильевском острове

ленных на разработку и (или) внедрение отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений».

Средства федерального бюджета будут предоставлены компаниям, реализующим проекты по цифровизации в конкретном регионе или городе. При этом одно из условий их предоставления – обязательное внебюджетное финансирование проекта.

От кандидатов на гранты также потребуют обязательного использования в проектах «сквозных» цифровых технологий, в том числе «больших данных», нейротехнологий и искусственного интеллекта, систем распределенного реестра и т. п.

Планы

На Васильевском острове построят грузовый терминал за 200 млн рублей

Правительство Санкт-Петербурга одобрило заключение с АО «Пассажирский Порт Санкт-Петербург "Морской фасад"» соглашения о застройке земельного участка площадью свыше 328 тыс. кв. м на берегу Невской губы Васильевского острова.

На указанном участке предполагается построить здания таможенного досмотра и оформления товаров для оперативной разгрузки и погрузки грузовых машин, а также хозяйственный корпус для размещения производственного и инженерно-технического персонала.

«С завершением реконструкции пункта пропуска в морском порту планируется круглогодичное паромное сообщение с возможностью приема грузовых автотранспортных средств (еврофуры, еврофургоны)», – пояснили в Комитете по инвестициям Петербурга.

Планируемый объем инвестиций

в проект – более 200 млн рублей. Срок строительства объекта и действия соглашения о застройке земельного участка – 36 месяцев.

Ленобласть готова выкупить соцобъекты за 100%, но не у всех

Правительство Ленинградской области готово до конца I квартала 2020 года выкупить у строительных компаний готовые социальные объекты за 100% их стоимости. Однако это касается не всех.

Заместитель председателя Правительства Ленобласти Михаил Москвин сообщил, что не все строительные компании готовы продавать готовые детские сады и школы за 50% от реальной цены объектов: «Нам надо определиться, будем ли мы выкупать объекты образования по стопроцентной стоимости».

Губернатор Ленобласти Александр Дрозденко отметил, что регион тратит огромные средства на выкуп соцобъектов, тогда как «Москва давно требует детсады и школы бесплатно», однако признал, что в ряде случаев область готова заплатить полную стоимость.

«Я думаю, что до конца этого года и даже I квартала 2020 года мы будем еще выкупать соцобъекты за 100%, однако потом этот подход придется менять», – сказал губернатор.

Сейчас с уверенностью можно сказать, что за полную стоимость область готова выкупить пять детских садов, которые должны начать работу уже 1 сентября этого года. «Это будет сделано, чтобы не спорить со строителями и побыстрее получить детсады», – пояснил Александр Дрозденко.

Другие новости читайте на новостном портале ASNinfo.ru

ASNINFO.RU
Агентство строительных новостей



Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПУБЛИКАТОР

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

8 (812) 605-00-50, dok@asninfo.ru



Постановление Правительства
Санкт-Петербурга от 09.03.2016 № 161

РЕКЛАМА

НЭСП

ООО "Независимая экспертиза
строительных проектов"

**Компетентность
и неформальный подход
к каждому объекту
экспертизы**

Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610241 от 24.02.2014 г.

195009, Санкт-Петербург, Лесной пр., д. 19-21, лит. Е
+7 (812) 966 57 60
www.nespspb.ru

РЕКЛАМА

Роман Голованов: «Новый тренд – привлечение частных инвестиций в развитие государственной IT-инфраструктуры»

В преддверии важнейшего события в сфере экономики и бизнеса в России – ПМЭФ-2019 – председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга рассказал о работе по улучшению инвестклимата Северной столицы.

– О каких проектах город планирует рассказать на ПМЭФ-2019? Соглашения с какими компаниями предполагается заключить?

– Могу определенно сказать, что акцент в этом году будет сделан на такие приоритетные отрасли, как медико-социальное обслуживание и здравоохранение, транспортная инфраструктура, информационные технологии, развитие гостиничной инфраструктуры и туризма.

– Какие меры предпринимает Правительство Санкт-Петербурга по улучшению инвестклимата?

– Поставленная правительством задача привлечения в город инвесторов прежде всего подразумевает создание комфортных условий для ведения бизнеса, включая создание сервиса персонального и оперативного сопровождения инвесторов. Это поможет ускорить сроки запуска проектов и выработать единый подход к инвесторам для решения всех возникающих вопросов.

Мы работаем над урегулированием региональных процедур в целях реализации федеральных инициатив, а также над исключительно нашими инициативами, такими как Закон Санкт-Петербурга о стратегических инвесторах, Закон о порядке предоставления объектов недвижимости для строительства (реконструкции), над рядом проектов, касающихся вопросов государственно-

частного партнерства (ГЧП). В частности, это касается изменений в Закон № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве» и Закон Санкт-Петербурга № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и приспособления для современного использования».

– Как эта деятельность отражается на зарубежных и российских рейтингах инвестиционной привлекательности региона?

– Петербург лидирует в России по использованию такой формы сотрудничества с бизнесом, как государственно-частное партнерство. Именно взаимодействие власти и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях помогает привлечь в экономику города сотни миллионов рублей. Значимость нашего города в этом процессе подтверждена национальной премией – Санкт-Петербург занял 1-е место в рейтинге по уровню развития ГЧП в России за 2017–2018 годы. Кроме того, Петербург резко улучшил свои показатели в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах России, переместившись с 17-го места на 4-е. На международном уровне наш город также входит в число наиболее привлекательных для инвесторов: в 2018 году в рейтинге

условий ведения бизнеса Doing Business 2018 Всемирного банка Россия поднялась на 4 пункта, до 31-й позиции из 189, в том числе благодаря Санкт-Петербургу (доля – 30%). Успехи Петербурга в сравнении с крупнейшими европейскими городами подтверждаются также позицией города в рейтинге FDI's European Cities and Regions по показателю «Рентабельность инвестиций».

– Каковы планы города по дальнейшему развитию государственно-частного взаимодействия в ключевых отраслях экономики? Насколько перспективно использование ГЧП-схем для создания IT-инфраструктуры, внедрения системы «Умный город»?

– Государственно-частное партнерство является одним из наиболее востребованных механизмов инвестиционной деятельности и вызывает пристальный интерес со стороны инвесторов, в том числе зарубежных. Кроме того, привлечение частных инвестиций в развитие государственной IT-инфраструктуры – это новый тренд, заданный правительством на федеральном уровне. В Петербурге на данный момент рассматриваются варианты применения ГЧП в развитии системы «Умный город», интеллектуальных транспортных систем и других современных цифровых технологий.

Кстати

Деловая программа ПМЭФ-2019 состоит из четырех тематических блоков: «Мировая экономика в поисках баланса», «Российская экономика: реализуя цели национального развития», «Технологии, приближающие будущее», «Человек – прежде всего».



Фото: Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ГЧП

Москва 90%	Хабаровский край 82,9%
Санкт-Петербург 90%	Иркутская область 82,6%
Московская область 90%	Красноярский край 80,2%
Ханты-Мансийский автономный округ 90%	Свердловская область 79,6%
Самарская область 90%	Ямало-Ненецкий автономный округ 79,1%
Республика Башкортостан 90%	Ленинградская область 79%
Новосибирская область 85,3%	Челябинская область 78,7%
Тамбовская область 84,1%	Владимирская область 77,3%
Пермский край 84,1%	Удмуртская Республика 76,4%
Нижегородская область 83,2%	Ульяновская область 72,8%

Источник: <http://www.pppi.ru/regions>

(812) 233-33-66

ГРУППА КОМПАНИЙ «ННЭ»

www.nnexp.ru



Услуги полного цикла

Экспертные решения

Гарантия результата

От проекта до объекта!

Надежность

Ответственный подход



Александр Паршуков: «"Марьино" – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТРОИТЬ НОВЫЙ ЗАВОД ЗА ГОД»

«Марьино» – классический индустриальный парк со сложившейся стратегией. Однако индустриальным площадкам сегодня приходится меняться, чтобы отвечать новым требованиям рынка. Без этого выйти победителем в конкурентной борьбе невозможно, уверен Александр Паршуков, директор по инвестициям компании «ВТБ Девелопмент» (управляет парком «Марьино» в Санкт-Петербурге).

– Александр Николаевич, какое преимущество «Марьино» Вы считаете ключевым?

– Я считаю, что их несколько, практически равнозначных. Это и уникальная транспортная доступность (в полутора километрах находится выезд на КАД, а осенью будет открыта скоростная магистраль на Москву, которая пройдет в непосредственной близости от «Марьино»), и готовая инфраструктура, и выделенные инженерные мощности (включая электричество), и наличие необходимых градостроительных документов и документов на собственность. Весь этот комплекс формирует главное



0,4–30 га
площадь участков,
предлагаемых
резидентам
в «Марьино»

– Решение сократить минимальную площадь продаваемых участков до 0,4 га обусловлено конкурентной борьбой?

– Парк «Марьино» исторически ориентировался на крупных и средних российских и зарубежных игроков. И все наши нынешние резиденты относятся именно к этой категории компаний – финский

преимущество: на нашей площадке можно за год построить и запустить новое производство или склад. И у нас уже есть примеры. Логистический комплекс «Адмирал» был возведен именно в такие сроки.

– Как Вы оцениваете итоги 2018 года?

– Для нас он сложился вполне успешно: мы заключили

две крупные сделки – с немецким производителем медтехники Sarstedt (вложит в проект около 750 млн рублей) и российско-турецкой компанией Magmaweld, специализирующейся на выпуске сварочного оборудования. Строительство обоих заводов начнется уже в этом году.

Текнос (производитель лаков и красок), российско-французский DIPO (топливные системы для автомобилей), группа «Адмирал» (логистический оператор), а также вышеупомянутые Sarstedt или Magmaweld.

Базовая концепция парка предполагала деление на участки по 1,5 га. Однако в течение прошедшего года мы получили довольно много запросов на лоты по 0,3–0,7 га. Не реагировать на них было бы, мягко говоря, странно. В итоге в парке появилась территория, которая будет «нарезаться» под небольшие производства. Мы уже ведем переговоры с рядом таких компаний и рассчитываем заключить несколько сделок до конца года.

Но это не всё. Сейчас мы прорабатываем идею создания в «Марьино» универсального промышленного здания, в котором предприятия могли бы арендовать или выкупать помещения размером в несколько сотен или тысяч квадратных метров. На мой взгляд, эти решения будут выгодны обеим сторонам: малый бизнес получит возможность воспользоваться сервисами, инфраструктурой и льготами парка, а мы попол-

ним пул партнеров гибкими, быстро реагирующими на изменение конъюнктуры резидентами. Устойчивость нашего проекта от этого только возрастет.

– С какими стратегическими направлениями Вы связываете перспективы развития парка?

– «Марьино» – классический индустриальный парк, базовым продуктом которого являются полностью подготовленные под строительство завода площадки. Мы стремимся избавить резидента от любых дополнительных издержек, связанных с инфраструктурным обеспечением будущего предприятия.

Нашим основным фокусом были и остаются средние промышленные компании. Мы готовы предложить им участки вплоть до 30 га.

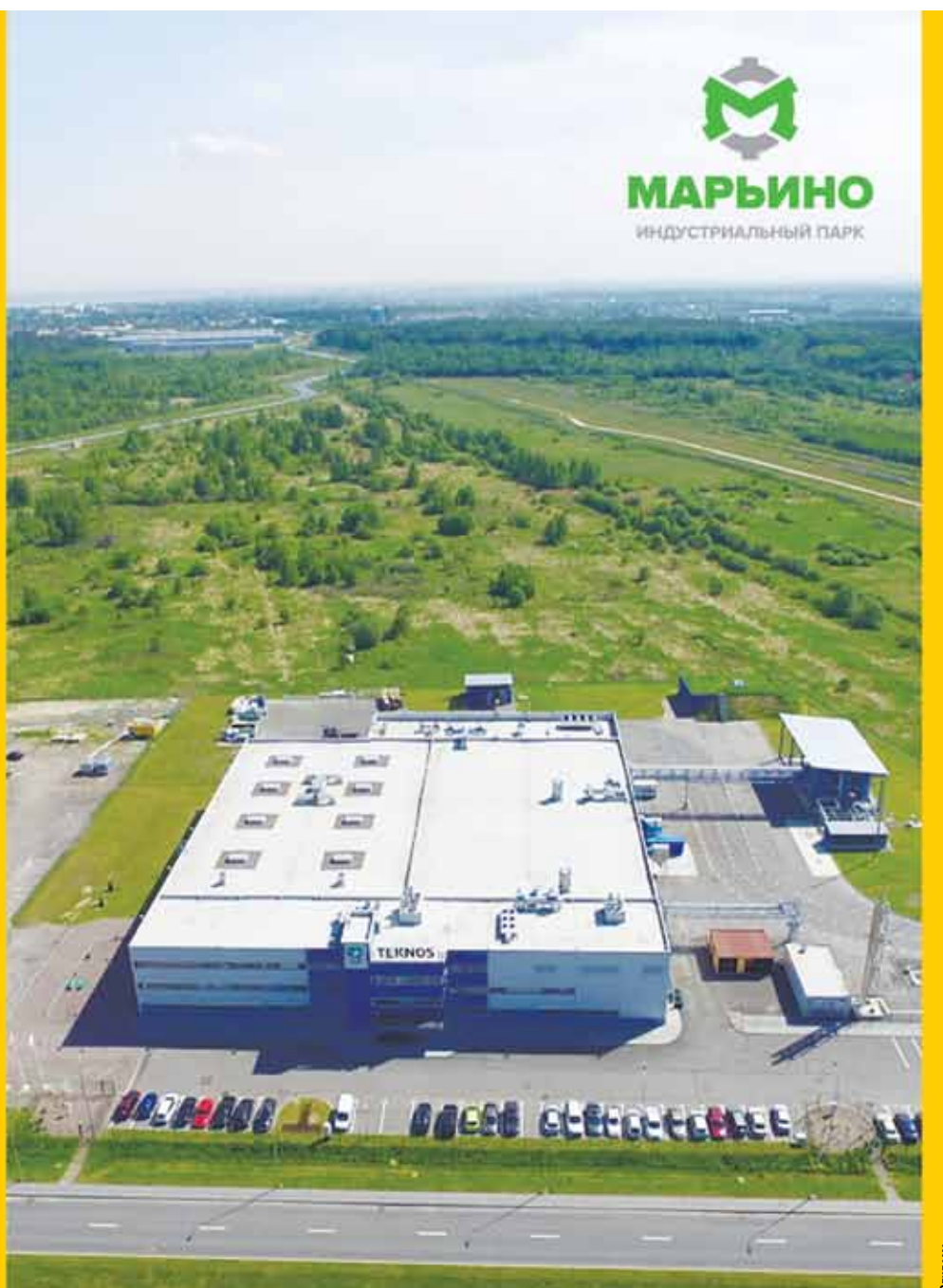
Также в качестве одной из точек роста мы рассматриваем логистику. Предпосылок для ее развития две. Первая – высокий спрос на складские объекты. Текущие мощности Санкт-Петербурга заполнены на 98%. Вторая – запуск скоростной трассы на Москву, которую с Марьино соединяет наименее загруженный участок КАД.

Новая цена
на отдельные участки

от **1200** руб./м²

+7 (812) 329-84-46

www.maryino-spb.ru





Алексей Емельянов: «Небольшие затраты могут дать серьезную экономию»

Лев Касов / Российская компания «Полипласт» вышла на рынок в 1999 году. Сегодня холдинг объединяет три больших завода (на Урале, в Подмосковье и в Ленобласти), а также ряд локальных производственных площадок, а выпускаемые им химические добавки для различных отраслей промышленности хорошо известны не только в РФ и СНГ, но и во многих странах дальнего зарубежья. О том, почему экономить на добавках в бетон экономически невыгодно, «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор ООО «Полипласт Северо-Запад». ➔

– **Алексей Валерьевич, не только от частных, возводящих малоэтажные дома для себя, но даже от строителей порой можно услышать такое мнение, что «бетон – он и есть бетон, какие добавки в него не сыпь». Каково Ваше мнение об этом?**

– С моей точки зрения, это подход совершенно ошибочный. И если при стройке «для собственных нужд» он еще допустим (редко когда малоэтажный дом требует каких-то специфических строительных характеристик), то при промышленном строительстве такое отношение ведет не только к снижению качества здания, но и, по сути, к финансовым потерям девелопера.

Дело в том, что добавки позволяют получить бетон с заданными свойствами, оптимально соответствующими назначению объекта, а также конкретным условиям работы. Это пластификаторы и гиперпластификаторы, позволяющие снизить количество воды в смеси, что повышает прочность бетона, делает его тягучим, значительно облегчая работу. Это добавки, которые предотвращают

преждевременное застывание бетона при низких температурах, что позволяет работать в зимних условиях. Это различные специализированные добавки, предназначенные для решения конкретных задач, таких, например, как особая прочность, предотвращение появления трещин, пониженная истираемость, повышенная водонепроницаемость и пр. Их целесообразно применять на объектах специального назначения, требующих особых качеств строительных материалов. Это такие области применения, как высотное строительство, гидротехнические сооружения, медицинские учреждения и др.

– **И у всех строительных компаний есть специалисты, знающие, какие именно добавки в каких случаях целесообразнее использовать?**

– У крупных профессиональных игроков рынка обычно уже есть понимание необходимости использования добавок для эффективной работы, некоторые пока еще слабо знают об имеющихся возможностях. Поэтому «Полипласт» выполняет, в частности, и консалтинговую функцию в этой сфере. Наша задача сегодня – дове-

сти до девелоперов и крупных подрядчиков информацию о новых возможностях добавок, бетонов и инновационных технологий в строительстве.

Наши специалисты готовы помочь строителям определить, какие именно добавки наиболее эффективно использовать для решения стоящих перед ними задач в каждом отдельном случае. Все объекты разные, поэтому рецептуру лучше подбирать исходя из конкретной ситуации. Свое влияние оказывают и условия строительства, и специфика сооружения, и даже регион, в котором идет стройка. Ведь, например, на Северо-Западе инертные материалы, входящие в бетон, имеют одни свойства, а в Центральной России – уже несколько иные. Поэтому наши научно-исследовательские центры, действующие при каждом большом заводе, работают не только над созданием новых добавок, но и над оптимизацией их использования.

– **Вы упомянули также экономический фактор.**

– И этот фактор для строителей наиболее важен. По сути, небольшие затраты на добавки могут не только обеспечить

высокое качество строительства, но и дать серьезную экономию по результатам работы.

Дело в том, что стоимость бетона не превышает 8–10% от общих расходов на возведение объекта. И много сэкономить на нем в любом случае не получится. А использование более качественного бетона с современными добавками и инновационными технологиями при небольшом повышении цены материала (ориентировочно на 10–15%) позволяет существенно – на несколько месяцев – ускорить возведение объекта. А это – экономия на обслуживании кредитов, на оборачиваемости опалубки, на оплате рабочей силы, арендованного оборудования и пр. Это работа без неустоек и конфликтов с властями и заказчиками, а в случае госзаказа или при возведении жилья – это соблюдение сроков ввода, отсутствие необходимости переделок и прочих «радостей» (достаточно вспомнить «аммиачные квартиры»).

Таким образом, «перерасход» средств на качественный бетон полностью компенсируется и даже обеспечивает снижение общих затрат на возведение объектов.

ЧТОБЫ ЧТО-ТО ПОСТРОИТЬ, НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОКУПАТЬ СТРОИТЕЛЬНУЮ ТЕХНИКУ.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА В АРЕНДУ ОТ КОМПАНИИ «СТРОЙРЕНТ»



Мы предлагаем нашим клиентам оптимальные решения для строительства объектов любой сложности, подбирая наиболее экономически эффективный способ реализации поставленных задач.



Парк техники включает в себя малую механизацию и электрические установки, генераторы и электростанции, оборудование для обогрева, покраски и пескоструйных работ, садовую технику и промышленную уборочную технику.

- 5 офисов во всех районах города
- Более 500 наименований в каталоге
- Службы аренды и доставки
- Аренда техники с оператором
- Гарантии и сервис 24/7



Аренда позволит Вам эффективно расходовать имеющиеся средства компании и избавляет от необходимости покупать дорогостоящую технику, обслуживать, ремонтировать и хранить ее.

Единый номер службы аренды инструмента:

WWW.STROYRENT.RU (812) 317 68 87

РЕКЛАМА



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

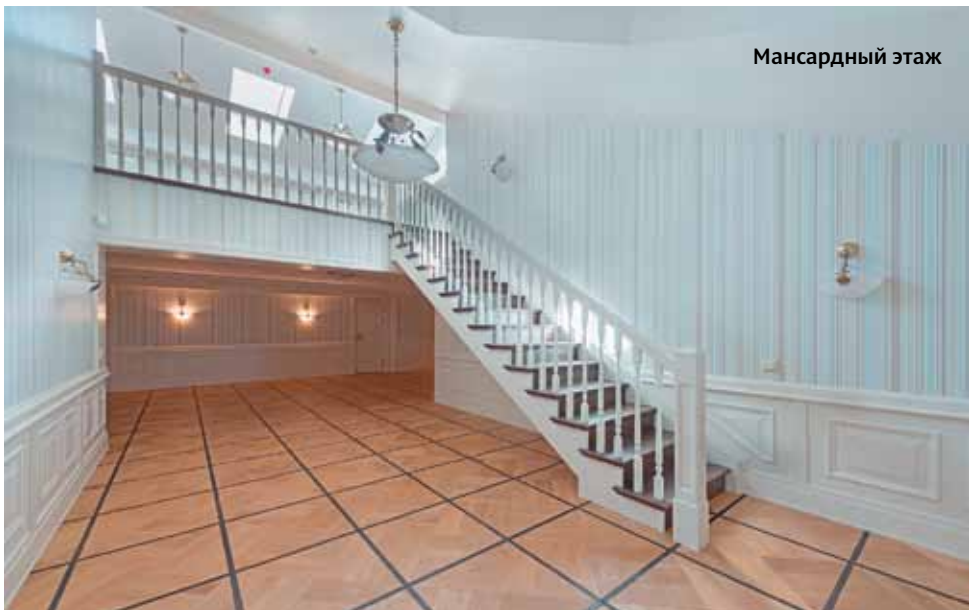
www.beskit-spb.ru

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

РЕКЛАМА



520 млн

Гостиная со входом
в каминную комнату

Мансардный этаж

Бильярдная с камином
на цокольном этаже

Жить особняком на Крестовском острове

Михаил Добрецов / Рынок премиальной недвижимости Санкт-Петербурга сформировался уже довольно давно и достаточно развит. Однако предложения, подобные особняку А. Труворова, на нем в любом случае останутся редкостью. ➔

Особняк, расположенный на набережной Мартынова, 64, на Крестовском острове, является своего рода эталонным образцом элитного объекта Северной столицы. Он относится к памятникам эклектики конца XIX века, возведен в 1891–1893 годах по проекту архитектора Владимира Романовича фон Руктешеля для почтенного директора Археологического института и археографа Аскалона Николаевича Труворова. В настоящее время он реконструирован лидером рынка элитной недвижимости, компанией «Возрождение Санкт-Петербурга» (входит в «Группу ЛСР»), с воссозданием исторического облика.

Историческая аура позволит особняку стать идеальным родовым гнездом класса de luxe. Во-первых, в отличие от Москвы, где близость к центру отнюдь не является непременным требованием к премиальному объекту (вспомним ту же набившую оскомину Рублёвку), Петербург устроен иначе. Исключительно локация в исторической части города или районах, бывших до революции традиционным местом отдыха дворянства, имеет право на элитарный статус. Во-вторых, окна парадных комнат и главный фасад выходят на набережную Средней Невки и парк Елагина острова. Вид на воду – еще один обязательный атрибут премиальной недвижимости Северной столицы. И, конечно же, инфраструктура: яхт-клубы, высококлассные рестораны и развитая сфера услуг люкс-уровня – можно быть уверенным, что водитель привезет ровно те продукты, которые необходимы повару для приготовления самых необычных блюд для вашего званого ужина.

Несмотря на исторический облик – и исторический дух – «начинка» особняка суперсовременна. Он обеспечен всеми

необходимыми коммуникациями и комплексной системой безопасности. Предусмотрены видеодомофонная связь, охранная сигнализация, установлен ряд камер.

Непременным атрибутом по-настоящему элитного объекта, безусловно, являются авторский дизайн отделки и оформления всех помещений класса de luxe, а также использование высококачественных импортных материалов и оборудования. Установлены деревянные окна скандинавского типа из дуба, с усиленной шумоизоляцией. Наружные и внутренние двери – дубовые. Наличники и коробка внутренних дверей – из массива бука. Ступени и площадки на парадной лестнице выполнены из итальянского мрамора. Отделка разнообразна, при этом общее сдержанное классическое решение характерно для всех помещений. На полу – норвежская паркетная доска из темного ореха.

На трех этажах особняка расположены: большая спа-зона с бильярдной, комнатой отдыха, сауной и бассейном в цокольном этаже, парадный холл, зимний сад (высота потолков – 5,3 м), винный погреб, кабинет, каминная и другие комнаты. Четыре спальни и помещение для библиотеки или гостиной в мансарде. Кроме этого, есть кухня, а также комнаты для обслуживающего персонала. Предусмотрены закрытый паркинг для четырех автомобилей и просторная терраса.

Общая площадь особняка А. Труворова – более 1,2 тыс. кв. м, располагается он на собственном участке площадью 2,1 тыс. кв. м, на котором выполнено комплексное благоустройство. Здание отличается универсальностью: может быть использовано как семейный дом, резиденция, фешенебельные апартаменты или представительство класса de luxe.



Бассейн на цокольном этаже

Лиговский проспект – одна из старейших транспортных магистралей в Северной столице. Его далекие «предки» появились еще в начале XVIII века, в царствование основателя города – императора Петра Великого.

Мегапроект

Проект бизнес-класса Ligovsky City реализуется согласно концепции «Город в городе», которая была разработана в рамках программы редевелопмента территорий исторического центра Северной столицы голландскими урбанистами из архитектурного бюро MLA+ в 2016 году. Команда из Роттердама сформировала свое видение редевелопмента Волковской промышленной зоны. Концепция предполагает комплексное гармоничное развитие территории площадью 100 га со строительством уникальных жилых кварталов, созданием парковых зон и городских площадей, возведением коммерческой и социальной инфраструктуры.

Проект Ligovsky City предусматривает строительство нескольких жилых кварталов, связанных между собой инфраструктурой для спорта и отдыха. В настоящее время строятся два первых жилых комплекса: «Первый квартал» общей площадью 106 тыс. кв. м и «Второй квартал» – более 80 тыс. кв. м. В апреле 2019 года Glorax Development закрыла сделку по приобретению еще 18 га на Лиговском проспекте, эти территории также должны войти в состав проекта.

«Освоение бывших промышленных территорий – непростой процесс сразу по нескольким причинам. Во-первых, перевод земли под жилую застройку – дело очень трудоемкое и требует значительных временных затрат. Во-вторых, комплексный подход к развитию территории требует обеспечения ее социальной и иной инфраструктурой. И, наконец, эти территории часто ассоциируются у горожан с фабриками и заводами. Нужно время, чтобы изменить облик района, создать комфортную среду для жизни и изменить имидж локации. Работать с бывшими промзонами способен только социально ответственный бизнес», – считает директор департамента управления проектами Glorax Development Андрей Лопатин.

Сердце города бьется рядом

Работа в историческом центре требует тщательной проработки концепции, обязывает застройщика учитывать в своем проекте параметры окружающей застройки. «В основном здесь невысокие здания с лаконичными фасадами в стиле модерн или конструктивизм. Разрабатывая проект, необходимо было учесть эти моменты. Новые кварталы должны гармонично интегрироваться в городскую среду и вызывать положительные эмоции у жителей. Первые два квартала проекта Ligovsky City выполнены в стиле ленинградского конструктивизма начала XX века, с отсылкой к современным образцам западноевропейской архитектуры», – рассказывает Андрей Лопатин.

Кроме того, по его словам, рядом может оказаться объект культурно-исторического наследия – и его необходимо гар-

Ligovsky City: когда положение обязывает

Петр Опольский / Есть факторы, которые обязывают застройщика создать оригинальный, выделяющийся проект, обеспечить его высокий статус, сформировать по-настоящему комфортную среду для жизни.

Один из факторов – близость к историческому центру Санкт-Петербурга. Ярким примером такого подхода, безусловно, является проект Ligovsky City, который реализует компания Glorax Development. ➔



монично интегрировать в проект. Около Ligovsky City есть такое здание, и застройщик попросил архитектурные бюро учесть этот факт. Задача памятника – стать узнаваемым арт-объектом, который будут беречь все жители района.

Транспортную доступность обеспечивают находящиеся в пешеходной доступности станции метро фиолетовой ветки «Обводный канал» (10 мин.) и синей ветки «Фрунзенская» (15 мин.). Через несколько лет непосредственно около комплекса, рядом с железнодорожной платформой «Боровая», откроется одноименная станция коричневой линии метрополитена.

В шаговой доступности от Ligovsky City также находится международный и междугородный автовокзал на Обводном канале. До Московского железнодорожного вокзала прямо по Лиговскому проспекту – всего 3 км, добраться можно за несколько минут. До сердца города – Дворцовой площади – на общественном транспорте можно доехать всего за 10–15 мин.

Статус – бизнес-класс

Проект реализуется в бизнес-классе, что обуславливает продуманность всех деталей и внимание даже к мелочам. Одним из важнейших преимуществ Ligovsky City стало разнообразие планировочных решений. Большинство квартир, включая небольшие студии, имеют балкон, лоджию или террасу. В двух- и трехкомнатных квартирах количество санузлов соответствует количеству спален. Пространственно-планировочные решения жилого комплекса предусматривают возможность объединения комнат внутри одной квартиры и нескольких квартир целиком.

На первых этажах домов запланировано размещение коммерческой инфраструктуры, включая супермаркеты, рестораны и кафе, студии красоты, спортивные центры, предприятия сферы услуг и ритейл. В рамках проекта выполняется реконструкция школы, а также будет построен детский сад. Благоустроенные двory закрыты для посторонних и свободны от машин. Предусмотрено создание

подземного паркинга и внедрение комплексной системы безопасности.

Несмотря на то, что проект реализуется в формате редевелопмента, он соседствует со старыми жилыми кварталами, что обеспечивает наличие всей необходимой социальной и торгово-развлекательной инфраструктуры. В шаговой доступности находятся зеленые насаждения – Воронежский сад и Прилукский сквер.

Свой вклад в озеленение локации внесет и Ligovsky City. Помимо зеленых дворовых пространств, на прилегающей территории будет сформирован сквер. Проект выбран на конкурсной основе в декабре 2018 года, его реализация обойдется застройщику примерно в 40 млн рублей. Архитектурная концепция, которую предложило проектное предприятие «Инженерное дело», формирует необычную структуру пространства для отдыха и пешеходных маршрутов. Сквер предполагает наличие четырех зон: амфитеатр с широкими лавками, место для городских фотовыставок, уличный воркаут, детская площадка. Проектировщики запланировали создание двухуровневого бионического рельефа, который повышает показатели коэффициента озеленения в полтора раза.

Финиш – не за горами

Строительство первых двух кварталов Ligovsky City идет полным ходом. В «Первом квартале» в активной стадии устройство фасадов – сейчас осуществляется кладка облицовочного кирпича, также ведется каменная кладка стен. Во «Втором квартале» продолжаются монолитные работы: ведется устройство стен и перекрытий. В обоих жилых комплексах параллельно осуществляются работы по устройству подземного паркинга.

В рамках сотрудничества с ООО «Сбербанк Инвестиции» девелопер получил проектное финансирование для реализации проекта – и полностью готов к работе по новым правилам. Это гарантирует покупателям квартир надежность их инвестиций. Получение проектного финансирования от Сбербанка является индикатором надежности девелопера и говорит о высоком качестве проектов, подтвержденном одним из крупнейших банков страны.

Стать «Первый квартал» компания Glorax Development планирует в IV квартале 2019 года, «Второй квартал» – во II квартале 2020-го.

КСТАТИ

Ligovsky City – не единственный крупный проект, который Glorax Development реализует в Санкт-Петербурге. Знаковым для города стал проект Golden City на намывных территориях Васильевского острова, который предполагает возведение нескольких жилых кварталов бизнес-класса с собственной инфраструктурой и делового кластера. В Центральном районе компания возводит клубный дом премиум-класса Grand House, в Калининском – жилой комплекс «Мейн Хаус». В Красносельском районе в настоящее время идет строительство третьей очереди жилого комплекса «Английская миля», первые две очереди уже сданы в эксплуатацию. Также среди проектов, успешно реализованных в Санкт-Петербурге, – жилые комплексы «Шерлок Хаус» и «Твин Хаус».





Закир Муратов: «Профессия строителя – одна из самых гуманных»

Закир Набиюлович Муратов, генеральный директор ООО «КапСтрой», – подполковник запаса, двадцать лет отслужил военным строителем. В восьмидесятые он на легендарном космодроме «Байконур» участвовал в подготовке объектов для запуска многоразового космического корабля «Буран». В поражающей красотой здании Военной академии Генерального штаба Вооруженных Сил в Москве тоже есть частица его труда. ➔

А началось все с того, что Закир Муратов поступил учиться в Мончегорский строительный техникум. Из-за переезда родителей завершил среднее техническое образование уже в городе Ростове Ярославской области. В 1982 году с отличием окончил Пушкинское высшее военно-строительное училище. В 1988 году, будучи преподавателем в родном учебном заведении, Закир Набиюлович три года посвятил научной работе в рамках адъюнктуры. Тема его диссертации: «Надежность систем управления в строительстве».

«Это исследование мне очень помогло в управленческой работе и в руководстве собственным предприятием», – поясняет Закир Муратов.

Необходимо отметить, что за время своей работы преподавателем он воспитал и выучил 155 лейтенантов, многие из которых сейчас живут и трудятся в Санкт-Петербурге, а также на огромных просторах нашей Родины. Они помнят своего педагога, встречаются с ним, советуются во многих делах.

После почти двух десятков лет службы полный сил отставной офицер организовал фирму «КапСтрой», основным видом деятельности которой были отделочные работы.

Высококласный специалист не мог остаться незамеченным. Закира Муратова пригласили на работу в Холдинговую Строительную компанию «ХоСК-2». В компании он, ответственный и привыкший к дисциплине, прошел по карьерной лестнице от заместителя главного инженера до генерального директора.

При этом Закир Муратов не оставил и собственный бизнес. «КапСтрой» работал на объектах «ХоСК-2». Совместно было построено более пятнадцати жилых комплексов в Санкт-Петербурге и пригородах.

Однако деятельный человек не может без того, чтобы не попробовать что-то большее, чем то, что уже имеет. Таков и Закир Муратов. Несмотря на успешную карьеру в холдинге и уважение к нему руководства, он решил еще раз что-то сделать самостоятельно. В 2002 году он оставил директорский пост и снова с головой ушел в работу собственной компании.

«Одним из интересных объектов был Тосненский строительный комбинат, который мы возвели по заказу АО «Трест № 68», – рассказывает Закир Муратов. – Потом мы построили еще несколько промышленных предприятий, занимались отделочными работами».

Но работа в большом коллективе, как призвание, не хотела «отпускать» опытного строителя. В 2004 году Закира Муратова снова позвали в «ХоСК-2» на должность директора по строительству. А через полгода собрание акционеров назначило его генеральным директором. За шесть лет, что Закир Муратов руководил холдингом, было построено несколько жилых домов в Северной столице.

В 2010 году Закир Муратов переходит на руководящую должность в строительную компанию «Квартира.ру – Северо-Запад». ООО «КапСтрой» участвует в строительстве трех домов в составе современного жилого комплекса «Ладжский парк». Закира Муратова приглашают в состав Северо-Западной палаты недвижимости, где он возглавил Комитет по

девелоперской деятельности и жилищному строительству.

В 2013 году на торгах Фонда имущества Санкт-Петербурга ООО «КапСтрой» выиграло право аренды земельного участка под строительство «дома мечты» – жилого комплекса «Фламинго». «Это индивидуальный проект, в котором собрано все лучшее, что есть в современном домостроении», – подчеркивает Закир Муратов. – Наверное, я и учился двенадцать лет, и набирался всю жизнь опыта именно для того, чтобы построить этот комплекс. Я воплотил в нем все, о чем мечталось». Действительно, ЖК «Фламинго» красив и функционален. Квартиры в нем – на любой вкус. Закрытый внутренний двор, подземный паркинг, благоустроенный двор, детские площадки и общая гордость – фонтан с подсветкой, любимое место прогулок жильцов.

Огромный труд и вложенная в это строительство частица души его создателей получили оценку на Гражданском Жилищном Форуме в Национальном конкурсе в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO. ЖК «Фламинго» удостоен звания «Самый уютный жилой комплекс, построенный в Санкт-Петербурге в 2017 году».

Мы сразу определили девиз нового жилого комплекса: «Жилье комфорт-класса по цене эконом-класса», – Закир Муратов обращает на этот момент особое внимание. – Для нас важно строить быстро и качественно – и продавать квар-

тиры с большим выбором планировок. Люди совершенно справедливо хотят приобрести хорошее жилье по доступным ценам. На это мы и ориентировались».

Отзывы о работе ООО «КапСтрой» всегда самые лучшие. По мнению Закира Муратова, тому есть несколько причин.

«Первое – это наш коллектив, – с гордостью отмечает он. – Собрать надежных сотрудников – это две трети успеха. Второе мое правило: никого не винить в неудачах, а искать выход из ситуации. Мы никогда не опускаем руки, а действуем. Кроме того, я в компании один владелец. Все решения принимаю сам, обязательно прислушиваясь к мнению своих сотрудников. Что потерял – то потерял сам, и никто другой. А вот что приобрел – то в большой степени заслуга моих подчиненных. Потому стараюсь поощрять их, предоставлять льготы, материальную помощь, вкладываю в них много – и в ответ получаю их добросовестный труд. Еще помогло в успешной деятельности то, что организация не берет банковские кредиты. Это позволяет всегда держать продажную стоимость квартир на уровне, доступном покупателям. И еще один важнейший аспект нашего общего успеха – это поддержка семьи».

Семья у Закира Муратова большая – четырнадцать человек: жена, дети, внуки. Но, если судить по тому, как директор рассказывает о своем коллективе – о заслугах сотрудников, о том, как вместе отмечают День строителя, – родных людей у него намного больше. Это не только те, кто связан с ним кровным родством, но и все, с кем он уже почти три десятилетия вместе в бизнесе.

ООО «КапСтрой»:
193231, Санкт-Петербург,
ул. Ворошилова, д. 29, корп. 1.
www.kapstroy-spb.ru

Уважаемый Закир Набиюлович!
От всей души поздравляю Вас и всех сотрудников
ООО «КапСтрой» с 20-летием компании!

Возглавляемое Вами предприятие – динамично развивающаяся компания, деятельность которой способствует формированию цивилизованных отношений на рынке строительства и недвижимости Санкт-Петербурга. Желаю ООО «КапСтрой» дальнейшего развития и процветания, а Вам – крепкого здоровья, успехов и достижения всех поставленных перед собой целей!

С уважением, коллектив компании
ООО УК «КапСтройСервис»

РЕКЛАМА

Уважаемый Закир Набиюлович!
От имени агентства недвижимости «Ваш дом»
и от себя лично поздравляю Вас
с 20-летним юбилеем ООО «КапСтрой».

Благодаря накопленному опыту, применению уникальных технологий, грамотному профессиональному отношению к работе Вам удалось реализовать много интересных и успешных проектов. Желаем ООО «КапСтрой» долгих лет уверенной деятельности, процветания, покорения новых высот, перспективных проектов, реализации намеченных планов.

Закир Набиюлович, искренне желаю Вам крепкого здоровья, гармонии и счастья, оптимистичных взглядов на жизнь, надежных партнеров, удачи и благополучия!

С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор АН «Ваш дом» В. Я. Пашкевич

РЕКЛАМА

УВАЖАЕМЫЙ ЗАКИР НАБИЮЛОВИЧ!
ПОЗВОЛЬТЕ ПОЗДРАВИТЬ ВАС
И В ВАШЕМ ЛИЦЕ ВЕСЬ ТРУДОВОЙ КОЛЛЕКТИВ
ООО «КАПСТРОЙ» С ЮБИЛЕЕМ!

Возглавляемая Вами организация известна как одна из самых надежных и стабильных строительных компаний Северной столицы. Убеждены, что и впредь ООО «КапСтрой» останется столь же уверенным игроком петербургского рынка. Желаем Вам крепкого здоровья, личного счастья, новых профессиональных успехов и реализации самых смелых проектов и начинаний.

С уважением,
Генеральный директор ООО «ТИМС» С. Б. Епископосян

РЕКЛАМА

Уважаемый Закир Набиюлович!
Поздравляю Вас и весь коллектив
с 20-летием
ООО «КапСтрой»!

Под Вашим руководством ООО «КапСтрой» стало стабильным процветающим предприятием, играющим заметную роль в строительной отрасли Санкт-Петербурга, зарекомендовало себя как надежный, крепкий партнер.

Позвольте пожелать Вам крепкого здоровья, новых интересных инициатив и проектов, реализации самых смелых планов.

В надежде на дальнейшее сотрудничество,
генеральный директор ООО «Тектон плюс»
Олег Николаевич Мананников

РЕКЛАМА



☎ 92-555-92

Фламинго
— жилой комплекс —

**РАСПРОДАЖА
КВАРТИР**

Дом сдан. Ключи сразу.

Адрес дома: Санкт-Петербург,
пр. Маршала Блюхера, д. 9, корп. 1,
ст. м. «Лесная», Калининский район

РЕКЛАМА

А если невозможное – возможно?

Распространение цифровых процессов, постоянно ускоряющееся изменение облика городов, слияние общественной и личной жизни, повышение комфорта и качества жизни – основные запросы для современного здания. ➔

Возможно ли не только идти в ногу со временем, но и опережать его? В компании Schüco уверенно отвечают – да!

Перспектива – в инновациях

Поскольку в компании оценивают свою продукцию и услуги с учетом уровня инновационности, Schüco активно участвует в реализации жилых и офисных зданий, ориентированных на будущее. Требования к эффективным зданиям рассматриваются в комплексе, что делает возможным разрабатывать решения с уникальным и инновационным дизайном.

Инновация в Schüco начинается с идеи. Ассортимент услуг, предлагаемых специалистами компании, охватывает все этапы строительного процесса, гарантируя на каждом из них высокое качество.

«Сегодня заказчики, а следовательно, и архитекторы хотят видеть в проектах больше света, – отмечает **генеральный директор российского представительства Schüco International Штеффен Ретиг.** – Большой формат остекления, меньшая видимая ширина профиля помогают преобразовать архитектуру города, представить объект как единый организм, гармонично вписывающийся в окружающий ландшафт».



ными элементами (Schüco AWS 75 PD), панорамными дизайнерскими вентиляционными створками (Schüco AWS VV PD) и скрытой текстильной солнцезащитой; концепция элементного фасада со встроенной раздвижной дверью Schüco ASE 80 TC, системой вентиляции с функцией очистки воздуха Schüco VentoLife и звукопоглощающими фасадными элементами Schüco PNC; стоечно-ригельный фасад с дверью и сенсорным дисплеем Schüco DoorControlSystem, встраиваемым оконным элементом с RWA, широкими солнцезащитными ламелями ALB и стеклами с изменением прозрачности; оболочка с объединенными в единую сеть компонентами управления фасадом контрольными устройствами Schüco BSC; элементные фасады со структурным остеклением и мехатронными элементами открывания; а также различные оконные и дверные системы.

Специальный и системный баланс

Широта линейки продукции, а также имеющиеся в Schüco разработки и технологии позволяют воплотить самые смелые архитектурные идеи, даже если они требуют создания уникальных продуктов.

Стандартные (или базовые) решения позволяют заказчику вписаться в экономическую составляющую проекта, соблюсти требования технических нормативов. Они изготавливаются по проверенным временам и практикой технологиям, соответствуют сертификатам и обеспечивают предсказуемый результат.

Если же проект подразумевает какие-либо технологические или архитектурные особенности, то профессионалами проектного бюро компании разрабатывается специальное решение (уникальные по геометрии профили, комбинации фурнитуры, ламели и т. д.).

При этом используются технологии информационного моделирования, 3-D печать и тщательное тестирование. Специальные решения проходят этапы согласования по геометрии, функциональности, возможностям производства и эксплуатации.

Все это, по мнению специалистов компании, способствует развитию производства, ведь если использованное единично инновационное решение окажется удачным, то со временем оно становится востребованным и превращается в новинку, выпускаемую серийно.

«Умный» профиль

С использованием продукции Schüco построено достаточно много зданий и сооружений, имеющих сертификацию систем LEED и BREEM. Есть ряд объектов, вырабатывающих больше энергии, чем потребляют (так называемые пассивные дома). Поэтому в компании тема энергоэффективности – уже не будущее и не настоящее, а, можно сказать, недалекое прошлое.

Сегодня в Schüco работают в векторе развития автоматизации и интеллектуализации своей продукции.

Оконные и дверные профили, производимые компанией по технологии Green, свободно интегрируются в систему «умный дом» или функционируют в автономном режиме.

Полностью укомплектованные необходимыми приводами и датчиками автоматизированные системы остекления Schüco могут, к примеру, учитывая уровень углекислого газа в помещении, температурные и погодные факторы, внешние воздействия и скорость ветра, соблюдать или корректировать график проветривания, менять степень солнцезащиты, а также работать под управлением пользователей, в том числе удаленно.

При этом сложная автоматика, которая, используя мехатронную фурнитуру, формирует и меняет индивидуальный сценарий в каждом помещении, скрыта в профиле и не влияет на эстетику восприятия.

Обучающийся сервис

При инновационности и сложности продукция Schüco легка в эксплуатации. В отдельных компонентах систем произ-



Schüco AF UDC 80

цитаты

Генеральный директор Schüco в России Штеффен Ретиг:



– Мы в России с 1997 года. За эти годы наша компания создала по всей стране сеть представительств. Благодаря современной складской и дистрибьюторской логистике мы обеспечиваем своевременную доставку систем оконных и дверных профилей, фасадов, комплектующих и фурнитуры нашим переработчикам со складов в Солнечногорске и Гатчине.

Компания постоянно развивается и движется вперед. Но главное, что все это мы делаем не ради себя, а ради наших партнеров: архитекторов, производителей, инвесторов и частных заказчиков. Именно от них идет стимул к обеспечению с помощью нашей продукции большей свободы дизайна, к созданию технологических и инновационных решений, позволяющих работать на более высоком уровне.

Старший архитектурно-строительный специалист Schüco Екатерина Троц:



– У нас есть очень удобная по использованию в BIM-проектировании база семейств наших решений и узлов. Архитекторы, работающие с нами, хорошо знакомы с данной платформой на сайте. Данные базы свободно интегрируются в модели. Кроме этого, наши специалисты могут создавать семейства под индивидуальные запросы заказчиков. Базы, созданные в разных странах, в том числе и линейка digital-продуктов, представленная на BAU-2019, интегрируются между собой. Это очень удобно, ведь при малейшем изменении проекта мы можем выгрузить семейство, внести необходимые правки на любой стадии реализации и загрузить обратно с привязкой к стоимости, к конкретному подрядчику и, например, к планируемому сроку проведения технического обслуживания.

водитель добился максимального качества и срока службы – до пятидесяти лет – и всегда готов проконсультировать потребителя по всем вопросам, предоставляет через своих партнеров-переработчиков сервисное обслуживание.

В Билефельде (Германия) находится главный обучающий центр для сотрудников Schüco.

Полученные знания они передают через успешно работающие площадки в Солнечногорске и Химках. Здесь ежегодно повышают свой уровень компетентности по установке, наладке и обслуживанию систем десятки сервисных специалистов компаний-партнеров.

Ознакомиться с новинками, а также с технологиями сборки и обслуживания продукции компании можно и на проводимых Schüco по всей России семинарах.

Повышая профессионализм персонала, компания держит курс на дальнейшее улучшение качества работы клиентской структуры «архитектор – заказчик – партнер Schüco», что максимально отвечает реалиям рынка и заставляет невозможное становиться возможным.

Schüco в цифрах:

5 400

сотрудников по всему миру

43

филиала в мире

12 000

предприятий-партнеров

11

представительств в городах России

2 склада

в Солнечногорске и Гатчине

Все новинки, будь то утонченный профиль (Schüco FWS 35 PD), ручка с минималистичной геометрией (для окон серии PD) или встроенная в фасад раздвижная система (Schüco ASE 80 TC), сразу представляются компанией на профильных выставках и предлагаются к продаже.

Так, на последней выставке BAU-2019 были представлены элементный фасад с непрозрачными поверхностями (платформа Schüco AF UDC 80), панорамными дизайнерскими встраиваемыми окон-

SCHÜCO



Юрий Орленко: «ЛРТ – реальный способ решить транспортные проблемы Петербурга и Ленобласти»

Мария Мельникова / Транспортный вопрос – один из самых сложных для Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Благодаря активному жилищному строительству некогда небольшие районы и поселки превратились в полноценные города – и на дорогах стало тесно. В правительстве 47-го региона всерьез обсуждают возможность реализации таких экзотичных для северных широт проектов, как канатная дорога. Генеральный директор компании «Петербургские дороги» Юрий Орленко считает, что линии легкорельсовых трамваев (ЛРТ) смогут значительно снизить транспортную напряженность даже в самых застроенных локациях.

– В начале июня состоится очередной Петербургский международный экономический форум. Возлагаете ли Вы профессиональные надежды на данное мероприятие?

– В преддверии ПМЭФ многие представители бизнеса ожидают перемен к лучшему, и в последние годы форум их надежды оправдывает – там анонсируется большое количество нужных городу инфраструктурных проектов. Однако чаще всего на ПМЭФ подписываются только лишь декларации о намерениях, в итоге многие объекты до сих пор существуют только на бумаге. Среди таких, к сожалению, оказались и проекты по строительству линий скоростных трамваев, которые часто называют легкорельсовыми. Я как горожанин очень рассчитываю на то, что в этом году ситуация изменится.

– Какой проект Вы имеете в виду?

– Проект соединения ЛРТ поселка Шушары со станцией метро «Купчино» активно обсуждался на ПМЭФ-2018. Однако, насколько мне известно, окончательно концессионное соглашение до сих пор не подписано.

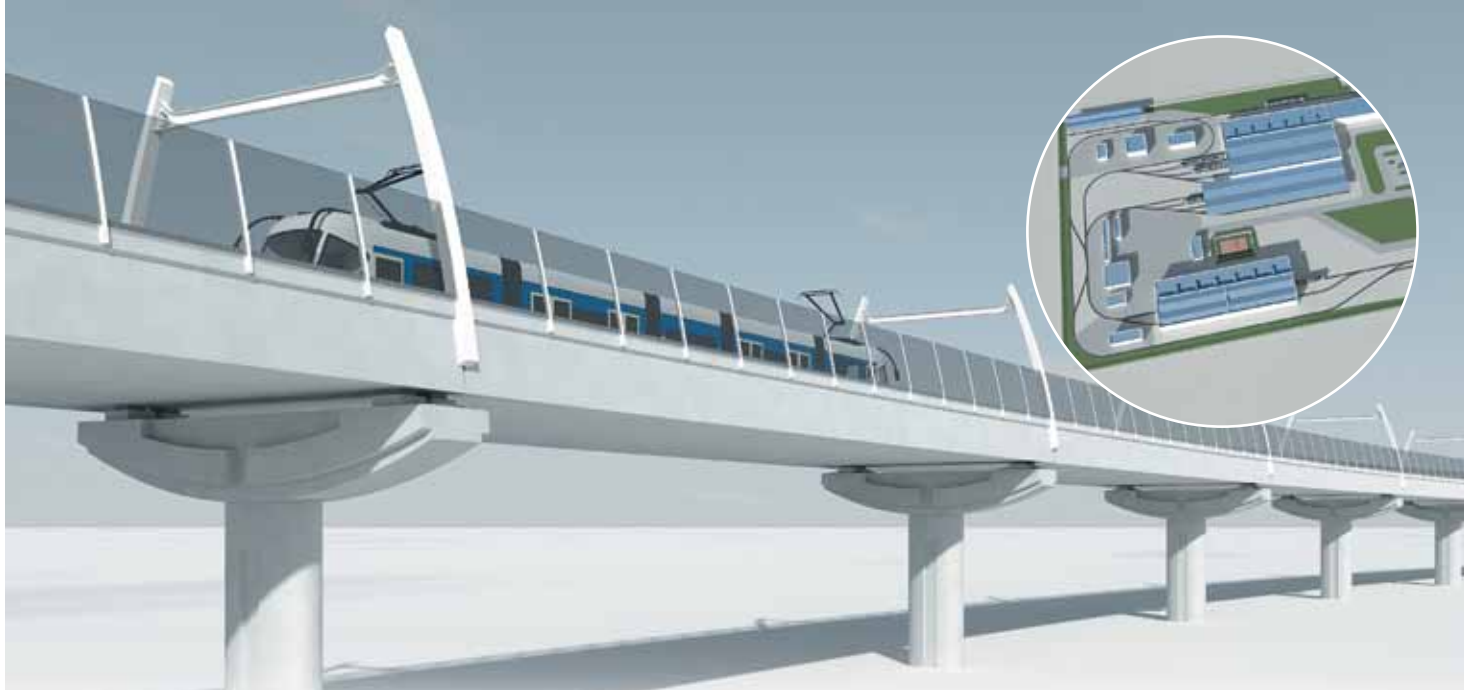
– Почему Вы считаете, что строить надо именно ЛРТ, а не привычные автомобильные дороги?

– Посмотрите вокруг: уже не один год все специалисты обращают внимание на растущие как грибы жилые дома на окраинах Петербурга. Транспортная инфраструктура там либо не строится, либо строится, но очень медленно. Впрочем, даже если дорога есть, то она банально не справляется с огромным потоком машин, который формируется растущим населением этих локаций. Нужно искать новые пути решения транспортных проблем.

– В чем преимущества ЛРТ?

– У ЛРТ их много, однако самое очевидное – способность перевозить большое количество людей, не увеличивая автомобильный трафик. Это реальная возможность разгрузить дороги, облегчив жизнь автомобилистам. Кроме того, пассажиры трамвая будут быстро добираться до места назначения по расписанию, независимо от пробок.

ЛРТ работает от электричества, а значит, не загрязняет атмосферу выхлопными газами, что благотворно влияет на экологию города. Кроме того, это один из самых тихих видов транспорта.



Помимо этого, в Петербурге не хватает парковок. Это серьезная проблема, и ее надо решать – в том числе и таким способом.

– Проекты ЛРТ обычно критикуют за высокую стоимость. Это обосновано?

– ЛРТ – действительно удовольствие недешевое: надо не просто спроектировать и построить, но прежде всего – изъять землю. Это трудоемкий и затратный процесс. Однако ежегодно среди участников ПМЭФ находятся компании, готовые инвестировать в такие проекты. Бизнесмены умеют считать деньги, поэтому если среди них есть желающие вложить собственные средства в ЛРТ, то это точно обосновано экономически.

Кроме того, если ЛРТ предполагается пустить по существующим трамвайным путям или железной дороге (конечно, их потребуется реконструировать), то реализация проекта несколько упрощается – не надо заниматься поиском и изъятием земель. По этой причине будет несложно соединить линиями, например, город Сестрорецк и станцию метро «Старая Деревня».

К сожалению, наш проект ЛРТ от аэропорта «Пулково» до Московского вокзала, с планируемым депо возле станции метро «Купчино», так и не был реализован из-за нехватки городского финансирования. На тот момент он оценивался в 15–17 млрд рублей.

На этой линии путь из центра города до Пулково занимал бы около 50–60 мин. При этом предполагалось, что трамвай будет делать 26 остановок, поэтому им могли бы пользоваться не только те, кто едет в Пулково или возвращается из него. К 2025 году пассажиропоток должен был достигнуть 26 млн людей в год, а к 2045 – 44 млн.

Я уверен, что рано или поздно, но городские власти придут к пониманию, что в долгосрочной перспективе ЛРТ строить выгодно.

– Помимо Шушар и Сестрорецка, куда еще, на Ваш взгляд, стоит прокладывать ЛРТ?

– Во многих локациях – особенно там, где активно строится жилье. Например, район Усть-Славянка можно соединить со станцией метро «Рыбацкое». Сейчас, на мой взгляд, это единственная возможность избежать транспортного коллапса на данном направлении.

ЛРТ поможет решить транспортные проблемы городов Ленобласти, которые строятся на границе с Петербургом: Мурино, Кудрово, Бугры и т. д. Линии можно направить на Колпино, в Петергоф и в другие локации.

– Ваша компания готова участвовать в реализации ЛРТ-проекта?

– Мы с огромным удовольствием примем участие в любом из таких проектов, если к нам

обратятся с подобным предложением. Наша организация обладает всеми необходимыми ресурсами, и у нас работают только квалифицированные специалисты.

Мы занимаемся вопросами ЛРТ уже более 12 лет. На данный момент мы – единственная в городе компания, имеющая опыт проектирования подобных линий. Наш проект ЛРТ от Пулково до Московского вокзала прошел Главгосэкспертизу и получил положительное заключение.

Помимо этого, мы участвовали в проекте «Линии Надземного экспресса», в создании предпроектных проработок ЛРТ на всех вылетных магистралях Петербурга. Наша команда также принимала участие в проекте высокоскоростной железнодорожной линии между Москвой и Казанью (ВСМ-2). Проект был глобальным, сложным, но очень интересным.

За годы работы наша компания получила колоссальный опыт в проектировании ЛРТ. Мы неоднократно встречались с иностранными специалистами и обменивались опытом по применению инновационных технических решений и современных материалов для ЛРТ. Мы на практике изучили процессы реализации аналогичных зарубежных проектов. Именно поэтому я уверен, что ЛРТ нужны не только Петербургу, но и всей нашей стране.



ПРОЕКТИРОВАНИЕ объектов транспортной инфраструктуры

Проектирование автомобильных дорог, городских дорог и улиц, транспортных развязок, искусственных сооружений, линий рельсового транспорта

АО «Петербургские дороги»

192236, Санкт-Петербург, ул. Софийская, 6/8.

Телефон: (812) 334 9851, факс: (812) 611 0006

E-mail: mail@pbdr.ru, www.pbdr.ru



Арсений Лаптев: «Потребности в детализированных проверках компаний со стороны контролирующих органов больше нет»

Фото: Никита Чернов

Дарья Литвинова /
Как адаптируется рынок новостроек к новым реалиям проектного финансирования, рассуждает в интервью «Строительному Еженедельнику» генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость» Арсений Лаптев.



– Как «Арсенал-Недвижимость» планирует строить свою работу в рамках новой схемы финансирования строительных проектов? Какие из них будут дотраиваться по старым правилам, а какие – по новым?

– Мы готовы к 1 июля, новая схема не стала для нас чем-то неожиданным. Мы активно привлекали кредитные средства банков и ранее, не пришлось придумывать ничего с «чистого листа».

Кредитные средства мы используем исключительно для подстраховки, что позволяет нам не быть привязанными к каким-либо резким колебаниям рынка. Наш ключевой партнер – Банк ВТБ. Кроме того, мы рассматриваем партнерство со всеми крупными банками, которые уже имеют право кредитовать застройщиков в рамках новой схемы.

Текущие проекты «Арсенал-Недвижимости», находящиеся в высокой степени готовности, согласно установленным законодательством критериям, будут дотраиваться по старым правилам и по намеченному графику. Отмечу, что таких большинство. Это и жилой комплекс «Гольфстрим» в Кудрово, и «YouПитер» в Мурино. В высокой степени готовности находится и реализуемый нашей компанией в Приморском районе Санкт-Петербурга жилой комплекс «Ariosto!».

Есть у нас и проекты «переходного» периода – мы уже заявили о переходе на эскроу-счета в третьей очереди жилого комплекса «Энфилд», который возводим в поселке Бугры на территории Всеволожского района. При этом первые две очереди «Энфилда» под эскроу уже не подпадают. А вот все наши будущие проекты, безусловно, будут реализовываться

по новым правилам. Причем работу с банками мы начинаем уже на стадии проектирования, поскольку понимаем, что минимальное расчетное время подготовки к старту проекта теперь – 4–6 месяцев.

– Работа по новым правилам потребовала структурных преобразований?

– Я думаю, что многие застройщики (и «Арсенал-Недвижимость» в этом случае – не исключение) столкнулись с необходимостью реорганизации финансового блока своей компании. У кого-то он в принципе отсутствовал, у кого-то был недостаточно укомплектован. Несмотря на



Минимальное расчетное время подготовки к старту проекта теперь – 4-6 месяцев

то, что у «Арсенал-Недвижимости» всегда был достаточно сильный финансовый блок, способный оперативно реагировать на требования банка по предоставлению различной документации, составлению финансовых моделей, подаче отчетности, мы также вынуждены были существенно нарастить мощность этого направления, чтобы успешно решать текущие задачи.

– Остались ли пробелы в законодательстве, которые необходимо срочно восполнить?

– Девелоперское сообщество уже неоднократно указывало на необходимость введения поэтапного раскрытия эскроу-счетов, привязанного к конкретным видам

работ. Мы также разделяем эту позицию и, кроме того, видим проблему в излишней зарегулированности строительного процесса. Так, в новых условиях совершенно избыточной мерой, на наш взгляд, является требование о подготовке проектной декларации застройщиками. Потребности в такой детализированной проверке компаний со стороны контролирующих органов больше нет. Фактически весь рынок оказался в ситуации двойного контроля – и со стороны госорганов, и со стороны банков.

– Как новые правила изменят рынок? Вырастут ли цены?

– Новая схема предполагает увеличение затрат, рост себестоимости проектов. Итог очевиден – эту планку не смогут взять все те, кто не обладает устойчивым финансовым положением. Да, на рынке останутся сильнейшие, но и они вынуждены будут бороться за покупателя. Рост себестоимости проектов приведет к увеличению цены и, как следствие, падению покупательского спроса. А это, в свою очередь, будет способствовать сокращению количества новых проектов на рынке.

Улучшение качественных характеристик проектов – вот то поле деятельности, где развернется основная борьба за покупателя в будущем, безотносительно к различным финансовым схемам,

действующим на рынке. «Арсенал-Недвижимость» в своих проектах старается превзойти ожидания наших клиентов. Каждый жилой комплекс по мере реализации улучшает свои характеристики. Показательный пример – жилой комплекс «Энфилд». К третьей очереди проекта мы подошли с высококачественной отделкой, теплыми полами и трехуровневой системой «Умный дом». Требования совершенно иного уровня сегодня предъявляются и к благоустройству проектов. Это уже не просто приятная опция от застройщика, а общественный запрос. Так, в «Энфилде» мы готовим с одним из известных петербургских музеев уникальную коллаборацию, которая выразится в создании настоящей галереи под открытым небом.

– Покупатели уже реагируют на новую схему эскроу?

– Пока сложно однозначно оценивать покупательские настроения, однако любая ситуация имеет как свои положительные, так и отрицательные стороны. Отрицательным фактором для покупателя становится увеличение цены. Но при этом защищенность покупателей квартир от недобросовестных действий застройщиков в рамках договоров эскроу будет стопроцентной.

Застройщику же новые правила игры не позволят оперативно корректировать проектные решения, использовать иные материалы и т. д., поскольку это приведет к замене всей финансовой модели в целом. Еще один вызов для застройщика – необходимость ускорения процесса строительства; важно снизить затраты на обслуживание кредита, персонал, содержание строительной площадки.

Отдельный вопрос – реализация крупных проектов. Подключение ресурсов, возведение улично-дорожной сети, строительство социальной инфраструктуры... С учетом всех составляющих комплексного проекта очень сложно собрать «живую» финансовую модель. Объем собственного участия застройщика здесь будет слишком большим. А кроме того, крупный проект – это множество непредвиденных факторов, выявляющихся в ходе его реализации, что затрудняет построение корректной, устойчивой модели в целом.

– Какие планы у «Арсенал-Недвижимости» на год 2019-й?

– Среди ближайших задач – старт третьей очереди жилого комплекса «Ariosto!». При этом к концу этого года мы планируем вывести на рынок еще один новый проект – и также в Приморском районе Санкт-Петербурга. В целом у нашей компании сформирован земельный банк, в обозримом будущем мы продемонстрируем рынку еще несколько новых концептуальных проектов.

– А есть ли планы по приобретению новых земельных участков?

– Планы, безусловно, есть. Пока мало кто об этом говорит, но мы видим, что земельный рынок в связи с переходом застройщиков на проектное финансирование испытывает не меньшие трансформации. Так, согласно новым правилам, застройщик не может покупать земельный участок в рассрочку. Невозможны и бартерные схемы, по которым застройщик с лендлордом рассчитывался метрами. Думаю, что здесь будут появляться иные формы партнерства.

Апартаменты сохраняют лидерство

Михаил Добрецов /

Апартаменты уже несколько лет подряд остаются самым динамично развивающимся сегментом недвижимости Санкт-Петербурга. И эксперты считают, что этот тренд сохранится в обозримом будущем, особенно для формата сервисных апарт-отелей. Практика девелоперов подтверждает это мнение.



справка

Комплекс апартаментов START возводится на проспекте Энгельса, 174. Он представляет собой 20-этажное 3-секционное здание на 3244 апартаментов. Планировочные решения представлены студиями площадью от 18 до 32 кв. м. Апартаменты сдаются с полной чистовой отделкой, выполненной в едином стиле в современной светлой цветовой палитре. Высокие потолки и большое панорамное остекление делают апартаменты просторными и светлыми, а с верхних этажей открываются виды на город и окрестности района.

Первые апарт-проекты появились в Северной столице совсем недавно – в начале 2010-х. И многими воспринимались как экзотика. Не прошло и десяти лет, как все изменилось.

Лавинообразный рост

По данным аналитиков Knight Frank St Petersburg, объем текущего предложения в апарт-проектах Петербурга вырос более чем в семь раз за последние восемь лет – с 2011-го (менее 100 тыс. кв. м) до 2018 года (700 тыс. кв. м). Процесс шел неуклонно, невзирая ни на кризисы, ни на низкий платежеспособный спрос граждан.

«На конец 2018 года в Петербурге и Ленинградской области объем рынка строящихся апартаментов составил 15,6 тыс. юнитов. За последние два года данный показатель увеличился в три раза», – констатирует **руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко**.

По словам **руководителя Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольги Трошевой**, объем рынка апартаментов на сегодняшний день достиг примерно 6% от совокупного объема рынка жилья. «Эта доля последние годы неуклонно растет. При этом постепенно апарт-проекты осваивают новые локации, классы, форматы», – уточняет она.

По мнению экспертов, в обозримом будущем этот тренд сохранится. «Сегмент растет очень быстро, и серьезных предпосылок к изменению вектора развития я пока не вижу. Апартаменты – это своего рода мультиформат, который в силу своей гибкости привлекает очень разные группы покупателей, для которых он интересен по самым разнообразным причинам. Это обеспечивает стабильно высокий спрос, который только увеличивается по мере того, как люди лучше узнают преимущества апарт-проектов», – отмечает **директор по продажам ГК «ПСК» Сергей Мохнар**.

Сервис – в тренде

По оценкам специалистов, важным трендом на петербургском рынке апартаментов в последнее время стали концентрация интереса покупателей на сервисных апарт-проектах и снижение спроса на «псевдожилье» (объекты, ориентированные на долгосрочное проживание самих владельцев юнитов).

По данным Knight Frank St Petersburg, в I квартале 2019 года для несервисного и рекреационного форматов было характерно уменьшение показателя предложения (–13% и –14% к концу 2018 года и –30% и –29% по отношению к I кварталу 2018 года соответственно). «По итогам I квартала 2019 года, было реализовано чуть более 1 тыс. юнитов. Наибольшим спросом пользовались апартаменты сервисного формата, доля которых в струк-

туре продаж составила 81%, увеличившись на 17 п. п. по сравнению с I кварталом прошлого», – отмечает Светлана Московченко.

При этом высокий спрос на сервисные апартаменты стимулирует рост цен в сегменте, констатирует она: «По итогам I квартала этого года, показатель средневзвешенной цены предложения в формате сервисных апартаментов составил 148 тыс. рублей за кв. м, увеличившись на 16% по сравнению с I кварталом 2018 года. В других форматах, напротив, отмечена отрицательная динамика цен».

Эксперты полагают, что тренд этот получит дальнейшее развитие. «По нашей оценке, количество проектов «псевдожилья» в Петербурге будет уменьшаться. Это происходит в связи с тем, что законодатели обратили внимание на эту проблему», – говорит **генеральный директор агентства недвижимости «Невский Простор» Александр Гиновкер**.

Ольга Трошева говорит о высокой привлекательности сервисных апартаментов как объекта инвестирования граждан. «Те, кто раньше вкладывался в жилье, сегодня в значительной степени переключились на апартаменты. Перепродажа квартир, как способ извлечения прибыли, практически ушла в прошлое. А для сдачи в аренду апартаменты подходят гораздо лучше, тем более, что собственник имеет возможность отдать их в управление УК и, соответственно, полностью избавиться от хлопот с поиском арендаторов, при этом стабильно получая пассивный доход», – добавляет она.

Тренд подтверждают и практики рынка. «В 2017 году, на старте строительства апарт-комплекса LIKE у станции метро «Площадь Мужества», большинство покупателей рассматривало апартаменты для

собственного проживания. Поэтому проект изначально предлагал хорошее расположение, многочисленные планировки, различные варианты по числу комнат, инфраструктуру, внутренний двор и многое другое, что позволяло успешно конкурировать с обычным жильем. Однако затем началась эпоха превалирования инвестиционной модели: после анонса программ доходности количество желающих передать свою недвижимость в управление значительно выросло», – отмечает Сергей Мохнар.

Действительно, девелоперы новых апарт-проектов, позиционируют их прежде всего как привлекательный объект для инвестиций. По словам Сергея Мохнаря, новый проект апартаментов комфорт-класса START на проспекте Энгельса подтверждает повышенный интерес рынка к инвестиционным проектам. «Покупатели рассматривают программы доходности и опыт управляющей компании наряду с характеристиками объекта или даже в первоочередном порядке», – говорит он.

На конкретном примере

В целом апарт-проект ГК «ПСК» START, представленный весной этого года, можно считать своего рода эталонным в смысле четкого следования трендам, которые характерны для этого сегмента рынка недвижимости. Об этом говорит и Сергей Мохнар. «Это один из проектов на рынке с безусловно наибольшим соответствием реалиям спроса. Здесь будет 3244 апартаментов, все юниты – студии. Именно этот формат сейчас наиболее востребован среди инвесторов и арендаторов», – отмечает он.

Еще одним важным условием для успешности объекта является близость к метро.



мнение

Сергей Мохнар, директор по продажам ГК «ПСК»:



– Ключевая особенность апарт-проекта START – цена. Мы установили диапазон от 1,1 млн до 2,5 млн рублей за юнит. При такой цене – в среднем в 57 тыс. рублей за «квадрат» в комплексе в 10 мин. пешком от станции метро – это, вероятно, самое привлекательное предложение на рынке. Кроме этого, START – самый крупный проект в Петербурге из числа строящихся одной очередью и сдается сразу целиком.



мнение

Елена Тянь,
руководитель
отдела продаж
ЖК «Образцовые
кварталы»:



– Интерес к малоэтажному жилью растет с каждым годом и в перспективе будет только увеличиваться. Новые малоэтажные жилые комплексы строятся в ближних и дальних пригородах. В пригородах меньшая, чем в мегаполисе, плотность застройки и ниже плотность населения. Вдали от крупных транспортных развязок и промышленных предприятий, как правило, располагаются зеленые зоны. Хорошая экология, единообразная социальная среда, закрытые благоустроенные дворы и высокое качество строительства делают «малоэтажки» привлекательными для любителей как многоквартирных, так и частных домов. Этот формат жилья позволяет совместить преимущества жизни в большом городе и на лоне природы.

Конечно, стоимость квадратного метра в малоэтажном жилом комплексе выше, чем в многочисленных «высотках», так как выше стоимость строительства. Наш покупатель не ищет самое дешевое, лишь бы были стены и крыша, – он готов доплачивать за комфорт.

При принятии решения на первый план выходят характеристики объекта: материалы и технологии, применяемые при строительстве, а также удобство местоположения, наличие социальной и транспортной инфраструктуры. Территория проекта «На Царскосельских холмах» в Пушкинском районе, на которой компания ООО «Терминал-Ресурс» строит «Образцовые кварталы», разрабатывается с учетом транспортной и социальной инфраструктуры. Строятся дороги, предусматриваются транспортные развязки, проектируется новая ж.-д. станция направления «Луга – Балтийская».

Квартиры с видом на перспективу

В непростой экономической ситуации проекты комплексной малоэтажной застройки остаются востребованы и продолжают активно развиваться – во многом благодаря девелоперам, которые строят современное жилье с применением передовых технологий. ➔

Центр развития

Последние несколько лет доля малоэтажных жилых комплексов в Петербурге и пригородах составляет 9–10%. В настоящий момент набирает обороты развитие южного направления.

Одна из самых масштабных на сегодняшний день малоэтажных строек ведется в Пушкинском районе Петербурга, где компания «Центр развития» реализует проект «На Царскосельских холмах». Общая площадь осваиваемой территории – 316 га. По проекту, жить здесь будет больше 40 тыс. человек.

На данный момент застроено порядка 50 га территории, включая улично-дорожную сеть. Первым объектом, построенным на территории проекта, стал бизнес-центр «Перспектива» – компания «Терминал-Ресурс» ввела его в эксплуатацию в I квартале 2016 года. Этот же застройщик строит на территории проекта жилые комплексы «Образцовые кварталы». Первый ЖК «Образцовый квартал» был сдан в конце 2016 года, второй и третий «Образцовые кварталы» сданы и заселены в 2018-м. Всего введены в эксплуатацию 16 домов с 1523 квартирами. На весну 2019 года численность населения района составляет 3,5 тыс. человек. Ведется строительство

четвертого, пятого и шестого жилых комплексов.

Особого внимания заслуживает подход к освоению территории. Перед запуском проекта компания «Центр развития» подготовила градостроительную и проектную документацию, построила магистральные инженерные сети, с нуля создала улично-дорожную сеть на осваиваемой территории. Это позволило избежать хаотичной застройки и планомерно возводить жилье, социальную, коммерческую инфраструктуру.

Рядом с жилыми домами проекта «На Царскосельских холмах» появляются магазины, рестораны, спа-салоны

и салоны красоты. Завершается строительство закрытой ледовой арены. Начал работу многофункциональный спортивный комплекс «Высота».

На территории вдоль Петербургского шоссе проектом предусмотрена общественно-деловая зона с рестораном, торговым центром, офисным зданием.

Получено разрешение на строительство бизнес-парка с многоуровневым паркингом и пристроенными помещениями для магазинов, кафе, офисов, предприятий бытового обслуживания.

Девелопер уделяет большое внимание развитию социальной инфраструктуры. В 2018-м открыл свои двери детский сад



на 140 мест, расположенный во дворе ЖК «Образцовый квартал 2». Сейчас по городскому заказу идет проектирование общеобразовательной школы на 550 мест на участке рядом с ЖК «Образцовый квартал 3», а компания «Терминал-Ресурс» приступила к проектированию школы на 825 мест рядом с «Образцовым кварталом 5» и садика на 240 мест.

Все дороги ведут в Пушкин

Активно участвует в процессе развития территории и город: уже проведена реконструкция Петербургского шоссе, появился виадук над железной дорогой, рассматривается возможность соединения Петербургского и Киевского шоссе, чтобы можно было развести транспортные потоки. РЖД разрабатывают проект останочного павильона с вокзалом и перехватывающей парковкой, который будет находиться на территории проекта «На Царскосельских холмах». Строительство вокзала планируется начать в следующем году, а когда его введут в эксплуатацию, добраться до Балтийского вокзала можно будет за 20 мин.

Пока «На Царскосельских холмах» строятся малоэтажные жилые дома высотой до 18 м, но высотный регламент позволяет возводить здесь и среднеэтажные здания – до 24 м. В перспективе 112 га территории «Терминал-Ресурс» планирует застроить среднеэтажными комплексами, высотой до 8 этажей. Разновысотные здания позволят по максимуму использовать преимущества уникального местоположения и сохранить видовые характеристики как можно большему количеству квартир. На участке среднеэтажной застройки также планируется возвести храм.

Своя атмосфера

В малоэтажных жилых комплексах формируется спокойная, уютная атмосфера, которой так не хватает в динамичном центре и густонаселенных спальных районах. Однако квартиры в малоэтажных комплексах выбирают не только поэтому. Потребители оценили высокое качество строительства и современные технологии, повышающие удобство проживания в них.

В «Образцовых кварталах» применяется система отопления «теплый водяной пол», которая позволяет жильцам самостоятельно регулировать температуру в каждом жилом помещении. Утепление фасадов производится по австрийской системе Saratoc производителя Sararol: это помогает удерживать тепло внутри, а холод снаружи. Дома с нулевого этажа оснащены малощумными лифтами Schindler производства Швейцарии.

Дальнейшие перспективы проекта «На Царскосельских холмах» эксперты оценивают весьма положительно. Локация интересна благодаря близости историко-культурных центров Пушкина и Павловска, отличной транспортной доступности – 15 мин. до ближайшей станции метро. Все больше людей готовы сменить привычный ритм мегаполиса на более размеренную жизнь и выбирают для этого проекты с продуманной концепцией, которые сделают жизнь комфортной для каждого члена семьи.



«Терминал-Ресурс»
г. Санкт-Петербург,
Пушкинский район,
ул. Кокколевская, д. 1, лит. А
(рядом с «Образцовыми кварталами»)
тел. +7 (812) 719-19-19,
www.devcent.ru



Образцовые
кварталы

Образцовые
кварталы

Образцовые
кварталы

НОВОСТИ

Меняются правила мониторинга цен строительных ресурсов

Согласно Постановлению Правительства РФ № 604, меняются правила мониторинга цен строительных ресурсов. Документ принят для обеспечения безболезненного перехода к ресурсному методу определения сметной стоимости строительства, основанному на итогах государственного мониторинга цен строительных ресурсов. При этом с 2019 года на 2022-й переносится срок размещения в федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве сметных цен строительных ресурсов, определенных Минстроем РФ по результатам мониторинга. Кроме того, расширяется перечень источников информации для формирования сметных цен на строительные ресурсы. Теперь в мониторинге цен смогут участвовать не только федеральные органы исполнительной власти, но и власти субъектов РФ, госкорпорации и компании с госучастием. Также будут учитываться данные оптовых поставщиков. Это позволит учитывать региональную и отраслевую специфику и повысить достоверность определения сметной стоимости строительства, отмечают в Минстрое.

В Петербурге испытывают новый реагент для очистки питьевой воды

Начались испытания нового реагента для очистки питьевой воды, сообщает пресс-служба ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Специалисты предприятия ожидают, что новый реагент окажется эффективным средством для удаления загрязнений и позволит снизить мутность воды после первой ступени очистки (в отстойниках), что обеспечит уменьшение грязевой нагрузки на вторую ступень очистки (в скорых фильтрах). В результате сократится расход воды на промывку фильтров. Кроме того, как ожидается, новый реагент позволит снизить коррозионную активность и повысит уровень pH очищенной воды.

Максим Лазуткин: «"Умные" стекла защитят от холода и солнечного света»



Виктор Краснов / Директор по техническому регулированию и поддержке клиентов компании Pilkington Glass (холдинг SP Glass) Максим Лазуткин рассказал «Строительному Еженедельнику» об особенностях выпускаемого на предприятии энергосберегающего стекла с напылением. Такое стекло сейчас используется во всем мире.

– Расскажите о вашем предприятии. Каковы ассортимент выпускаемой вами продукции и объем производства?

– Прежде всего хочу отметить, что наше предприятие является частью всемирно известной британской компании Pilkington. Начала она свою деятельность в 1826-м, а сегодня активно работает в 49 странах мира. В 2006 году компания Pilkington запустила завод по изготовлению прозрачного листового стекла в России. Расположен он в Подмоскowie, в Раменском районе. В 2012 году владельцем завода стала группа компаний SP Glass, чьими акционерами выступили «РОСНАНО», NSG Group, Glasswall и Европейский банк реконструкции и развития. В 2014 году был открыт цех по нанесению нанопокрывтий магнетронным способом. В настоящее время наш завод выпускает плоское прозрачное листовое стекло с размерами до 3210 на 6000 мм и толщиной от 4 до 12 мм – и объемы производ-

ства достигают 250 тыс. т в год. Выпускаем также стекла с нанопокрывтиями – солнцезащитные и энергосберегающие – под торговыми марками Suncool, Optitherm, Lifeglass, всего около 10 млн кв. м в год.

– В чем технологическая особенность выпускаемой вами продукции?

– В уникальности технологии напыления. Магнетронный способ напыления позволяет наносить покрытие на стекло в несколько слоев на молекулярном уровне. Покрытие такое тонкое, что оно незаметно человеческому глазу, в тысячу раз тоньше листа бумаги. Кстати, в 2014 году наша продукция первой в строительной области получила знак «Российская нанотехнологическая продукция». Состав и комбинация слоев напыления позволяют из обычного стекла получить стекло, обладающее удивительными способностями: препятствовать охлаждению и сберегать тепло помещений в холодное время года, защищать от теплового излучения солнца в летний период. Наши флагманские продукты с покрытием Double Silver (два слоя серебра в напылении) являются высокоселективными, то есть деликатно и избирательно работают с солнечными излучением, пропуская внутрь помещения только видимый свет, препят-

ствуя проникновению остального солнечного излучения, которое негативно влияет на микроклимат в помещении.

– Ваши стекла задействуются в архитектурных решениях при строительстве офисных, развлекательных центров, других объектов. Можете ли привести примеры объектов, где использовано ваше стекло?

– В портфолио Pilkington Glass Russia – более 4,5 тыс. объектов по всему миру. Стекло с покрытием Double Silver отправляется в Австралию, Катар, Мексику и Индию. Сейчас заканчивается строительство госпиталя Al Ain в Абу-Даби и бизнес-центра Nuevos Horizontes в Гондурасе, для них было выбрано «прохладное» стекло Pilkington Suncool 40/22. Продукт пропускает лишь 22% солнечного жара, что значительно снижает нагрузку на кондиционирование. Высокое светопропускание и высокую защиту от солнца пассажирам аэропорта «Платов» в Ростове-на-Дону обеспечивает стекло Pilkington Suncool 70/35. Наша продукция задействована в ЖК «Воробьев Дом», ЖК «Донской Олимп» и ЖК «Лица» в Москве. Если говорить о Санкт-Петербурге, то наших рук дело – лофт-квартал Docklands, бизнес-центр Fort Tower и МФК «М-1 Арена».

– Кто является вашим партнером из компаний, занимающихся жилищным строительством?

– Политика нашей компании – долгосрочные партнерские отношения. Сложно выделить кого-то из партнеров, учитывая географию наших поставок. Количество деловых партнеров превышает сотни компаний по всему миру.

– Как выбрать остекление? На какие характеристики следует обратить внимание?

– Лучшая рекомендация – обратиться к профессионалам. Правильно выбранные стекла с «умным» напылением позволяют решить вопросы сохранения тепла, защиты от солнца и шума. Сотрудники нашей компании выясняют малейшие нюансы будущего здания, чтобы предложить оптимальный баланс наиболее важных характеристик остекления (пропускание света, энергосберегающие и солнцезащитные параметры, показатели защиты от шума), которые отличаются от региона установки, длительности теплых и холодных периодов времени, интенсивности солнечного излучения. При этом мы не забываем о надежности и помогаем выбрать оптимальную толщину стекол, которые будут выдерживать порывы ветра, перепады давления и температур в течение длительного срока эксплуатации.



Госпиталь Al Ain в Абу-Даби (стекло Pilkington Suncool 40/22)



Бизнес-центр Nuevos Horizontes в Сан-Педро-Суле (стекло Pilkington Suncool 40/22)

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

10 июня

- ЖБИ и соединительные элементы для них
- Маркетинг
- Экологические изыскания
- Рециклинг материалов: переработка строительных отходов
- Геотехнический мониторинг

17 июня

- Строительные сметы, строительные бюджеты и их экспертиза
- Сухие строительные смеси

24 июня

- Кадастр
- Пожарная безопасность
- Теплоизоляция
- Строительный контроль

1 июля

- Специальное приложение «Где комфортно жить»
- Технологии и материалы в реставрации

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Межрегиональный практический семинар:

«Острые вопросы урегулирования задолженностей и проверки контрагентов»

Правовые аспекты взыскания дебиторской задолженности. Анализ и практика решения сложных ситуаций и урегулирования споров.

Дата: **6 июня**

Лекторы: члены Экспертного совета МОО «ЭСК», ведущие эксперты Института проблем предпринимательства, авторитетные юристы и адвокаты.

Участие **БЕСПЛАТНО!**

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

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Андрей Брук: «Инновации CAREL делают жизнь лучше»

Локализация производства CAREL в России – закономерный шаг в политике компании, а системы мониторинга и диспетчеризации скоро станут неотъемлемой частью любого серьезного проекта. Об этом и многом другом «Строительному Еженедельнику» рассказал Андрей Брук, генеральный директор ООО «Карел Рус» – представительства итальянской компании CAREL Industries S. p. A. в России и странах Таможенного союза. ➔

– Андрей Павлович, бренд CAREL в России уже довольно известен, однако хотелось бы получить знать историю этой фирмы.

– Компания CAREL была создана в 1973 году в небольшом итальянском городке Бруджине, в 40 км от знаменитой Венеции и в 20 км от не менее знаменитой Падуи. Первое время фирма занималась изготовлением щитов автоматики, специализируясь на прецизионных кондиционерах и другой климатической и холодильной технике. Позднее к этому добавилось производство увлажнителей воздуха, контроллеров и датчиков. Компания одной из первых применила специализированный электронный контроллер для управления климатической и холодильной техникой. Производство и внедрение в практику первых электронных регистраторов температуры и влажности воздуха – также одна из вех на пути развития CAREL.

К настоящему времени компания подошла с солидным багажом передовых разработок в своей области. Важным событием стало первичное размещение акций CAREL на итальянской бирже летом 2018 года. К настоящему времени стоимость акций компании существенно выросла, что является свидетельством ее заслуженного признания как технологического лидера в своей нише рынка. За последние годы компания CAREL получила несколько наград за инновационные разработки в различных областях климатической техники, а 10 мая 2019 года была отмечена премией «100 примеров итальянского мастерства».

Еще одной вехой в развитии CAREL стало приобретение в конце 2018 года компаний HugroMatik (Германия) и Recuperator (Италия), производящих промышленные увлажнители воздуха и рекуператоры тепла для вентиляционных агрегатов.

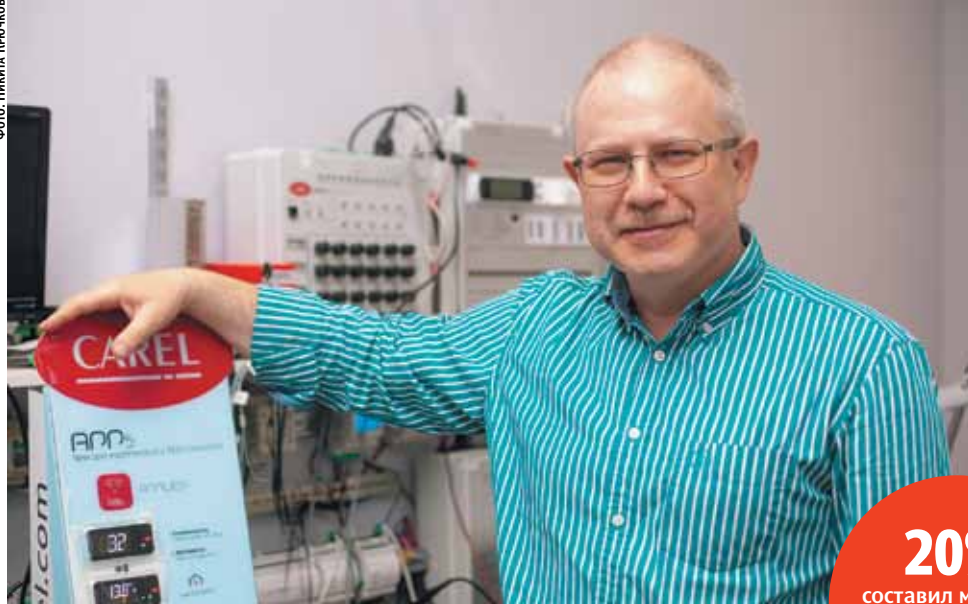
Результатом всех этих достижений стал почти 20-процентный рост продаж CAREL Industries S. p. A. по итогам I квартала 2019 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

– Когда компания CAREL пришла в нашу страну?

– Регулярные поставки оборудования CAREL в Россию начались в конце 1990-х годов. К середине «нулевых» потребность в более структурированной технической и маркетинговой поддержке стала очевидной, и в мае 2009 года было образовано представительство CAREL в России. Его работа сразу же существенно повлияла на объем продаж – уже в 2009 году он вырос почти вдвое по сравнению с предыдущим. Тенденция роста сохранилась и в последующие годы.

В настоящее время офисы представительства CAREL находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Мы обеспечиваем техническую поддержку наших клиентов, проводим семинары для проектировщиков, продавцов, специалистов сервисных служб. Помимо этого, в последние годы важным направлением нашей работы стала локализация производства увлажнителей и контроллеров в России.

Поставки оборудования CAREL по-прежнему осуществляют наши дистрибьюторы.



– С какими заказами – коммерческими или государственными – работа представительства идет более успешно?

– У нас есть две категории клиентов – «холодильщики» и «вентиляционщики». Среди первых большинство составляют коммерческие заказчики – производители промышленного и торгового холодильного оборудования, торговые сети. У «вентиляционщиков», особенно в последнее время, большую часть занимают проекты с государственным участием. Мы будем рады, если наш опыт и инновационные технологии будут востребованы во всех сферах российской экономики. Технически и организационно мы к этому готовы:



Требование времени для любой современной инженерной системы – возможность интеграции в систему «умный дом»

это касается и локализации производства основных продуктов, и локализации систем мониторинга на серверах в России, и включения CAREL в каталог по импортозамещению.

– В прошлых публикациях уже рассказывалось о работе по локализации производства CAREL в России. Как продвигается процесс?

– С 2016 года в России успешно производятся программируемые контроллеры и паровые увлажнители воздуха. Локализация производства предполагает большую близость компании к нуждам местных потребителей, учет специфики региональных потребностей. За последние годы компания, помимо завода в Италии, выпускающего продукцию с 1973 года, создала собственные производственные мощности в Китае, Бразилии, США, Хорватии. Так что локализация производства в России – логичный и естественный шаг в политике CAREL.

Сейчас идет технологическая подготовка к запуску дополнительного сборочного участка контроллеров, предполагающего более высокую степень локализации. По нашим расчетам, это позволит выпускать

продукт, цена и потребительские свойства которого будут оптимизированы к нуждам наших клиентов в России.

Помимо локализации производства, начиная с 2018 года CAREL активно сотрудничает с образовательными учреждениями в Москве (МГУПП, МГТУ им. Н. Э. Баумана) и Петербурге (ИТМО). Совместно с ними мы выполняем научно-исследовательские работы, проводим обучающие курсы для студентов и аспирантов. При этом для выполнения исследований используются самые современные наработки CAREL, которые только начинают завоевывать европейский и североамериканский рынки. Участие

в таких исследованиях является хорошим стартом для будущих специалистов по холодильной технике в их дальнейшей работе. Для CAREL такое взаимодействие также очень важно, поскольку оно помогает готовить специалистов, в том числе и для нужд самой компании.

– Более всего компания CAREL известна своими паровыми увлажнителями воздуха. Как развивается это направление сейчас?

– Увлажнение воздуха в отопительный сезон необходимо в жилых помещениях для комфортного пребывания людей и обеспечения сохранности предметов интерьера – мебели, картин и т. п. Помимо этого, поддержания определенного уровня влажности воздуха требуют многие технологические процессы: химические и фармацевтические производства, типографии, табачные фабрики, медицинские учреждения, пищевые производства и хранилища. В Петербурге, помимо перечисленного, среди наших клиентов большую долю занимают музеи, реставрационные мастерские, фондохранилища, театры и концертные залы.

Однако следует отметить, что в целом город на Неве отстает от Москвы в части

оснащения увлажнителями жилья, особенно премиум-класса. На данный момент уже несколько столичных жилых комплексов класса люкс оснащаются увлажнителями еще на стадии проектирования и строительства. Жизнь показывает, что это очень правильно как для интерьерных решений, так и для прокладки инженерных систем (вода, дренаж, водоподготовка, силовые и управляющие кабели и пр.). В историческом центре не последнее место занимает проблема дефицита выделенной мощности.

Требование времени для любой современной инженерной системы – возможность интеграции в систему «умный дом». В этой области мы также активно сотрудничаем с местными компаниями для адаптации решений CAREL к нашему рынку.

– Вы упомянули системы мониторинга. Какое место, по Вашему мнению, они занимают в проекте современного здания?

– На мой взгляд, когда поколение «миллениалов» войдет в экономически активный возраст, ситуация начнет очень быстро меняться к лучшему. Этому будут способствовать и привычка к использованию интернет-приложений во всех сферах жизни, и доступность и повсеместная распространенность гаджетов, и ценовая доступность IT-решений. Для меня ситуация выглядит очень похожей на появление и распространение мобильной связи, которая в 1990-х годах выглядела дорогой игрушкой обеспеченных людей, а сейчас жизнь без нее невозможно себе представить.

Системы мониторинга и диспетчеризации, разумеется, должны присутствовать в любом здании. Очень важно донести это до заказчика еще на ранних стадиях проектирования, чтобы потом не прокладывать кабели поверх интерьеров. Такие решения обеспечивают существенную экономию за счет прямой экономии всех видов ресурсов, дисциплинирующего воздействия на сервисные и обслуживающие компании и уменьшения стоимости их работ, а также предотвращения аварийных ситуаций и исключения расходов по устранению их последствий.

Особенно сильно эффект систем мониторинга проявляется при их внедрении на однотипных сетевых объектах, позволяя сравнивать их энергоэффективность и управлять их работой из единого диспетчерского центра. Это востребовано управляющими компаниями, едиными сервисными службами и многими заказчиками, стремящимися к целевому уменьшению эксплуатационных расходов.

CAREL предоставляет как готовые решения в этой области, так и инструменты для самостоятельной разработки подобных решений.

20%
составил мировой
рост продаж CAREL
в I квартале
2019 года



Представительство CAREL в России:
Санкт-Петербург: +7 (812) 318-02-36
Москва: +7 (499) 750-70-53
www.carelruussia.com
info@carelruussia.com

Матвей Пироженко: «Продукция Reikko востребована "от Москвы до самых до окраин"»

Лев Касов / Финская семейная компания Reikko, основанная в 1965 году в Лахти, работает в России уже 12 лет. И, несмотря на непростую рыночную ситуацию, ей удается не только сохранить свои позиции, но и активно развиваться. О новом заводе компании в Санкт-Петербурге и его продукции «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор ООО «Пейкко» Матвей Пироженко.

– Матвей Евгеньевич, расскажите, пожалуйста, о новом российском производстве компании.

– Reikko – известный в Финляндии и Скандинавии, а теперь и в России, производитель металлоконструкций для железобетонного строительства (это панели, колонны, элементы фундаментов, дорожные ограждающие конструкции и пр.). В прошлом году был запущен новый современный завод в Северной столице России. Нами было приобретено промышленное здание площадью более 7,5 тыс. кв. м, а также закуплено высокопроизводительное европейское оборудование. Общий объем



инвестиций в проект превысил 420 млн рублей. На нашем российском предприятии выпускается полный спектр продукции, который холдинг Reikko имеет в своем продуктовом портфолио. Используемое оборудование, стандарты качества как производства, так и самих изготавливаемых изделий полностью отвечают европейским стандартам и требованиям. Это совершенно необходимо, поскольку значительная часть

продукции нами экспортируется. Трудовой коллектив компании в прошлом году увеличился с 40 человек до 100, а в будущем году должен дорасти до 150.

– Вы планируете расширять производство, ставить новые линии?

– В настоящее время установленное оборудование работает в две смены, то есть загружено примерно на 70%. Мы рассчи-

тываем в 2020 году перейти на трехсменную работу, с полным задействованием имеющейся техники. Впрочем, поскольку объемы поставок у нас неуклонно растут, не исключено, что через несколько лет существующих мощностей нам будет не хватать. И тогда, видимо, встанет вопрос и о запуске нового производства. Скорее всего, в целях оптимизации логистических схем оно будет расположено в Московской области.

– Продукция компании настолько востребована?

– Несмотря на непростые общеэкономические условия и определенную стагнацию, наблюдающуюся на рынке железобетонных изделий, «Пейкко» удается ежегодно увеличивать объемы поставок продукции, в том числе и в последнее время, когда, в общем, мало кто может похвастаться заметным ростом. У нас более 250 российских клиентов, географически расположенных, как поется в известной песне, «от Москвы до самых до окраин»: от Калининграда до Владивостока. Кроме того, сегодня наша продукция экспортируется в пять стран: Финляндию, Швецию, Норвегию, Белоруссию и Казахстан.

Полная локализация производства в России – а мы работаем с качественным сырьем отечественного производства (сталь европейских марок) – в сочетании с жесткими международными требованиями к качеству позволяют нам предлагать покупателям в других странах весьма привлекательные условия как по характеристикам выпускаемых изделий, так и по цене. А близость производственной базы к Финляндии и Скандинавии

обеспечивает сравнительно невысокие затраты на логистику.

– Какая продукция российского завода идет на экспорт?

– Мы поставляем за рубеж практически всю производимую предприятием номенклатуру. Из наиболее востребованных в Финляндии и Скандинавии продуктов могу выделить комплекты для устройства фундаментов ветрогенераторов электроэнергии. Тема «зеленой энергии» сейчас очень актуальна в Европе, и наша продукция в этой области пользуется повышенным спросом. Это связано с тем, что Reikko предлагает полный комплекс проектирования, производства и затем шеф-монтажа элементов фундаментов «ветряков». Отмечу, что в последнее время это направление начинает развиваться и в России. Существует уже несколько ветропарков, и заявлено еще около десятка проектов в этой сфере. Соответственно, мы можем быть уверены в перспективности работы в этом сегменте, и в ООО «Пейкко» есть специальное подразделение, работающее в этой сфере.

6+

2019 День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург

Программа:

- 4 июля. Финал конкурса «Нам песня строить и жить помогает». Гала-концерт
- 25 июля. Награждение победителей конкурса «Мои родители – строители!»
- 5 августа. Спортивный праздник «За труд и долголетие»
- 6 августа. Церемония награждения строителей за трудовые достижения
- 8 августа. Выстрел из пушки Петропавловской крепости
- 8 августа. Молебен в Храме строителей
- 8 августа. Праздничный концерт в СКК «Ледовый дворец»
- 10 августа. Велопробег

Партнеры:

ЛСР, Группа Эталон, SetiGroup, РОССТРОЙИНВЕСТ, СОДРУЖЕСТВО СТРОИТЕЛЕЙ, СТРОИТЕЛЬНАЯ ТРЕСТ, СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК, АСН INFO.RU, СВЕРХНЫЙ ГОРОД, Офис в Европе, СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК, АСН INFO.RU, СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК, АСН INFO.RU

Информация о партнерском участии:
(812) 714-23-81 • www.stroysoyuz.ru

ЖКХ

5 минут – это много или мало?



Ольга Исайкина, руководитель филиала «ВЕСТ КОЛЛ СПб» АО «ЭР-Телеком Холдинг»:

– Что испытывают сотрудники коммунальных служб, когда в многоквартирных домах случаются аварии, когда в телефонной трубке шквал негатива, растущий с каждой минутой ожидания? Подливают масла в огонь новые законы и нормативные акты по управлению жилищным фондом. Так, согласно Постановлению Правительства РФ № 331, вступившему в силу с 1 марта 2019 года, аварийно-диспетчерские службы управляющих организаций должны: работать в круглосуточном режиме; отвечать на звонки в течение 5 мин.; перезванивать в течение 10 мин., если собственник или пользователь помещения не смог связаться с диспетчером сам (для этого службы должны

оснащаться телефонными функциями «Обратный вызов» или «Автоответчик», в противном случае – технологической возможностью голосовых и (или) электронных сообщений); регистрировать заявки в журнале учета либо автоматизированной системе учета с использованием записи телефонного разговора; извещать собственника или владельца помещения о сроках исполнения заявки не позднее 30 мин. с момента регистрации обращения. И это еще не все. Помимо оперативного реагирования на заявки регламентируются сроки устранения неисправностей. И это тоже прописано в официальном документе, потому что комфорт граждан напрямую связан с непрерывностью подачи коммунальных услуг. Невыполнение любого предписания может трактоваться как нарушение лицензионных требований, а значит, ТСЖ или УК могут лишиться лицензии, т. е. прекратить свою работу. Либо на должностное лицо или предприятие может быть наложен штраф в размере 200 тыс. рублей или 350 тыс. рублей соответственно. Что же делать управляющим компаниям, а также

аварийно-диспетчерским службам, загнанным в жесткие временные рамки? «ВестКолл» разработал специальное решение для аварийно-диспетчерских служб ТСЖ и УК – облачную АТС (ОАТС), которую можно интегрировать с любым сервисом для автоматизации приема и обработки обращений жителей многоквартирных домов в аварийно-диспетчерскую службу (Квартира.Бурмистр.Ру, РосКвартал «АДС на 100%», Битрикс24, 1С:УНФ и др.). Решение обеспечит прием любого количества входящих звонков, автоматически распределит нагрузку на работающих диспетчеров, а в случае долгого ожидания предложит жильцу заказать обратный вызов. Как только один из сотрудников освободится, система автоматически позвонит жильцу и соединит их. Уведомление о пропущенных вызовах диспетчерская служба может получить электронной почтой или в Telegram, также в виде SMS. Кроме того, благодаря ОАТС пользователи могут записывать все телефонные разговоры, как того и требует новое постановление Правительства РФ.

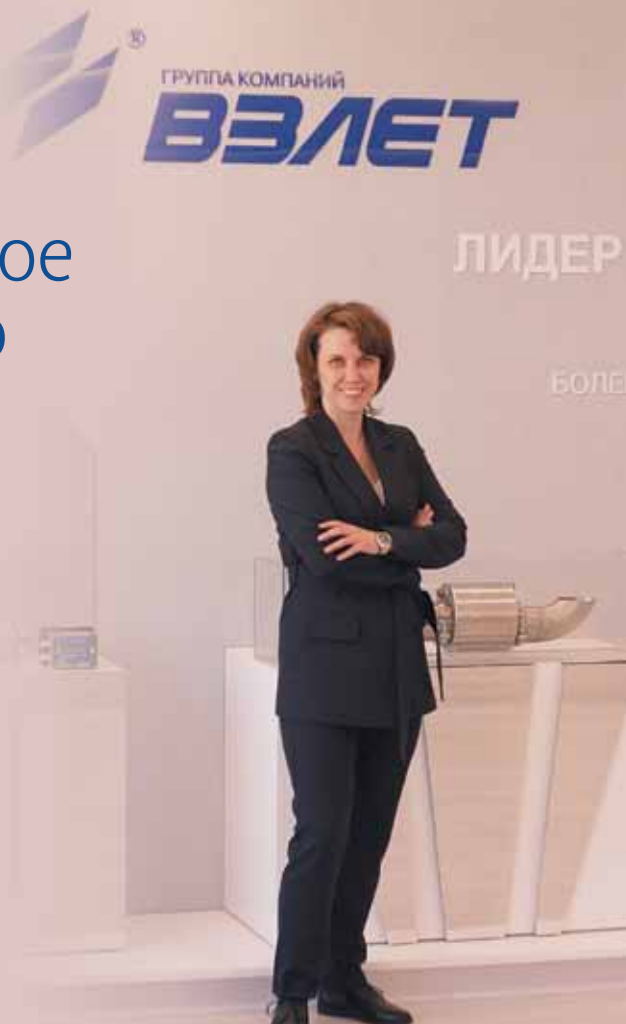
На правах рекламы

РЕКЛАМА

Евгения Николаева:

«Максимально возможное качество – в минимально возможные сроки»

Екатерина Сосновская / Производство приборов учета относится к отраслям, где российским компаниям не только удалось занять ведущие позиции в стране, но и наладить экспорт. В преддверии Петербургского международного экономического форума Евгения Николаева, управляющий директор ООО «Завод Взлет», одного из лидеров рынка энергоучета, рассказала «Строительному Еженедельнику» о результатах работы предприятия, потребностях заказчиков и планах развития.



– **Евгения Анатольевна, ваша компания работает с 1990 года, круг партнеров наверняка устойчив. Удастся ли привлечь новых?**

– Удастся. В этом году среди наших клиентов появилось много тех, с кем раньше не взаимодействовали. Например, мы начали успешно работать с таким значимым заказчиком, как «Мосэнерго». При этом прилагаем максимум усилий для сохранения и увеличения объемов работ с давними партнерами.

– **А какие требования сейчас предъявляет рынок в отношении выпускаемого оборудования? Чего хочет клиент?**

– Сегодня клиенту уже недостаточно соответствия технических параметров оборудования требованиям проекта, он стал обращать внимание на внешний вид изделия. И это продиктовано не просто некой эстетической составляющей, задача скорее прагматическая – качественное покрытие обеспечивает более длительный срок эксплуатации в колодцах, подвалах и канализационных сетях.

– **У вас сейчас вся линейка производится на собственных площадках?**

– Да, производство свое, предприятие у нас полного цикла, имеющее в своем составе даже конструкторское бюро. Именно наличие своего КБ дает нам возможность выпускать не только серийную продукцию, но и модифицировать оборудование под индивидуальный запрос заказчика. Наше конкурентное преимущество заключается еще и в возможности осуществить это в предельно сжатые сроки.

– **Сжатые сроки – понятие растяжимое. Какие именно, если не секрет?**

– Два-три месяца. В подтверждение сказанного – конкретный пример, один из недавних. Буквально в середине апреля этого года нами был получен заказ на прибор, которого в стандартной линейке не было. Совместная плотная работа конструкторов, технологов и производственников позволила оперативно найти эффективное решение поставленной клиентом задачи, и до конца июня мы планируем произвести отгрузку оборудования.

– **Чтобы работать в таком режиме, помимо квалифицированных кадров нужно еще соответствующее оснащение производства. Как укомплектован станочный парк?**

– Станки есть и наши, и импортные. Импортировать вынуждены, например, все оснащенное ЧПУ оборудование. Обусловлено это имеющимся на сегодняшний день в России провалом в области станкостроения. Запрос высокий, требования тоже, и основную долю рынка занимают зарубежные станкостроители.

– **Комплекующие тоже импортные?**

– Далеко не все, конечно же. Радиодетали – только импортные, так как в стране провал и в этой отрасли. Качественной продукции, удовлетворяющей современным требованиям, до недавнего времени не было в принципе.



Определенный результат дала осуществляемая в последние годы политика импортозамещения, но все же этого недостаточно

Определенный результат дала осуществляемая в последние годы политика импортозамещения, но все же этого недостаточно. Мы регулярно пытаемся внедрить радиодетали отечественного производства – и пока сталкиваемся с проблемой неприемлемо длительных сроков поставки.

– **Планы по модернизации или расширению производства в ближайшей перспективе есть?**

– Так как свою основную задачу мы видим в том, чтобы выпускать продукцию «максимально возможного качества в минимально возможные сроки», сокращение логистических циклов для нас выходит на передний план. По этой причине сейчас мы объединяем несколько производственных площадок в единый производственно-метрологический комплекс. Это позволит ощутимо сократить сроки выполнения заказов и получить еще одно конкурентное преимущество на рынке. Что касается модернизации – мы занимаемся ей постоянно. К примеру,

для выполнения определенных сварочных работ ранее нам приходилось прибегать к внешней кооперации. Также мы не могли выполнить самостоятельно вальцовку больших диаметров, но недавно закупили необходимые станки – и теперь будем менее зависимы от внешних условий и сможем лучше следить за качеством на своей территории. У нас достаточно высокий уровень автоматизации – например, сварка фланцованных электромагнитных расходомеров роботизирована полностью. Автоматизировано множество операций, таких как сварка арматуры и т. п. Все это способствует увеличению скорости производства и повышению качества продукции.

– **Качество выпускаемой продукции – вопрос в нашей стране болезненный. По Вашей личной оценке, что нужно вообще для его повышения?**

– Чтобы качество было на высоте, необходимо в головах сотрудников изменить подход к тому, что и как они делают. Например, в Японии люди не понимают, как это – сделать работу плохо, для них некачественно выполненная задача сродни личному оскорблению. Хорошие станки и материалы – это важно, но по-настоящему высокий уровень качества продукции достигается лишь через воспитание самодисциплины.

– **Можете ли выделить среди проектов, которые сейчас находятся у вас в работе или стартуют в ближайшей перспективе, ключевые?**

– Сейчас мы очень серьезное внимание уделяем программе по оснащению центральными тепловыми пунктами (ЦТП) жилых домов в Москве, которую реализуем с Московской энергетической компанией (МАЭК). И планируем в ближайшее время большой проект в Самаре. Специально для него сейчас разрабатываем три

вида приборов с измерительными участками, которые должны будут проходить испытания непосредственно в регионе. Думаем, что сможем дать старт проекту уже в этом году – и тем самым открыть для себя новые перспективы в оснащении генераций и сетевого хозяйства крупнейших энергетических компаний.

– **Помимо реализации этих проектов, чем-то ассортимент еще расширяли? Насколько востребованными оказались новинки?**

– Линейка выпускаемой продукции обновилась несколькими новыми значимыми позициями. Во-первых, мы начали производить прибор для учета товарной нефти, который применяется на трубопроводной системе компании «ТрансНефть». Его появление позволило заместить американские приборы фирмы Controlotron, которые использовались ранее. На сегодняшний день уже установлено около 40 единиц новой продукции – и все работает достаточно достойно. Также гордимся новым прибором для учета сточных вод «Взлет СК», который начали внедрять недавно. Считаем продукт очень перспективным для российского рынка – благодаря соотношению «цена – качество» – и уже начали получать от заказчиков запросы на поставки. Уверены – спрос будет расти.

– **В направлении «умного» учета работаете?**

– Уже сейчас все наши приборы по сути – «умные». Они имеют информационные выходы с открытыми протоколами обмена данных, которые могут быть вписаны в любую систему интеллектуального учета энергоресурсов. Так что к наступлению эры «умных городов» мы готовы.

– **Вы стали директором относительно недавно, в конце 2018 года. Расскажите, как произошло Ваше назначение на эту несомненно ответственную должность?**

– Директором я стала действительно недавно, но в производственном блоке компании я работаю уже 18 лет. Так сложилось, что вся моя деятельность была связана с производством, и работать в этой сфере мне было интересно всегда. Старалась погрузиться в производственный процесс, докопаться до истины, выявить проблемы, чтобы их решить. Старалась наладить работу предприятия таким образом, чтобы максимально оптимизировать бизнес-процессы.

– **Женщина «у руля» завода – это еще пока непривычно. У Вас есть какие-то личные принципы и методы руководства большим и «разношерстным» коллективом – от рабочего до управленца?**

– Мой личный – достаточно длительный – опыт общения с людьми показывает, что необходимо демонстрировать свою искреннюю заинтересованность в их проблемах и стараться исправить сложности, с которыми они сталкиваются. Я уверена, что только искреннее участие в жизни сотрудников и разговор на равных, вне зависимости от должности, помогают налаживать коммуникацию и формировать командный дух.

Санкт-Петербург,
ул. Трефолева, д. 2, лит. БМ
Контакт-центр группы компаний «Взлет»
8-800-333-888-7
E-mail: mail@vzljot.ru
Официальная группа в сети «VK»:
<https://vk.com/vzljot11101990>
Официальный канал на Youtube
Инстаграм:
<https://www.instagram.com/vzljot/>



«Негоска» в круговороте проблем

Михаил Добрецов / **Сегмент негосударственной экспертизы переживает серьезный кризис. Причиной тому – непродуманные законодательные новации, внесшие неопределенность в полномочия компаний, работающих в этой сфере. Но этим, по словам экспертов, проблемы не исчерпываются.**

В августе 2018 года, в соответствии с Законом № 342-ФЗ, вступили в силу поправки в Градостроительный кодекс, согласно которым, если планируемый объект будет находиться в зоне с особыми условиями использования территорий (ЗОУИТ), проект подлежит исключительно государственной экспертизе. Земельным кодексом РФ определено 28 видов таких зон.

В глубоком пике

По единодушному мнению специалистов, новации серьезно подорвали отрасль негосударственной экспертизы. «Пострадал весь строительный сектор. А больше всего – заказчики, у которых оказались сорваны сроки по получению разрешения на строительство. В связи с юридической непроработанностью внесенных изменений появилось огромное количество разночтений, в том числе необоснованных требований проведения госэкспертизы», – констатирует **генеральный директор ООО «Северо-**

Западный Экспертный Центр» Наталья Пирогова. «Несмотря на отсутствие правовой базы для ЗОУИТ, заказчики «на всякий случай» несут проекты в госэкспертизу, а у нас проводят лишь повторную экспертизу документации возводимых объектов. Негосударственным экспертам остается рассматривать проекты строительства «в чистом поле» или довольствоваться мелкими заказами», – подчеркивает **генеральный директор ООО «Независимая экспертиза строительных проектов» Алексей Чепик.** **Президент ГК «ННЭ», вице-президент НОЭКС Александр Орт** отмечает, что негативные последствия новаций очевидны уже для всех. «По данным Минстроя, за прошедший период произошло серьезное сокращение организаций экспертизы: с 870, зарегистрированных в реестре Росаккредитации на начало 2018 года, до 450 работающих в настоящее время. Именно столько структур внесли в Единый государственный реестр заключений экспертизы (ЕГРЗ) информацию о выданных заключениях. При этом около 100 из них загрузили в ЕГРЗ всего по 1-2 документа. То есть активно работают сегодня всего около 350 организаций, включая госэкспертизу», – говорит он. «Ущерб – и немалый – нанесен не только самому институту негосударственной экспертизы, но и бизнесу, который наше Правительство

и Президент постоянно призывают защищать. А как же быть с мнением Владимира Путина, еще в 2010 году сформулировавшего основную задачу реформирования системы экспертизы как «необходимость ликвидации искусственной монополии в этой сфере?» – задается вопросом **президент ГК «Н.Э.П.С.» Виктор Зозуля.**



В Петербурге власти дали обоснованные критерии, связанные с ЗОУИТ, по которым можно определить подведомственность проекта

«Не говоря открыто о ликвидации института негосударственной экспертизы, принятием таких законодательных актов, если не внести никаких поправок, можно достичь этого результата уже к концу этого года», – добавляет Александр Орт. «Создается впечатление, что институт негосударственной экспертизы просто хотят ликвидировать», – соглашается Наталья Пирогова.

Исправить или усугубить?

В Санкт-Петербурге, по словам экспертов, положение несколько стабилизировалось. «К счастью, сейчас предпринимаются меры, чтобы ситуация вернулась в рабочее русло. Органы исполнительной власти дали четкие юридически

обоснованные критерии, связанные с ЗОУИТ, по которым можно определить подведомственность проекта», – отмечает Наталья Пирогова. Как разъяснял ранее **начальник Юридического управления Службы госстройнадзора Петербурга Виктор Свистунов**, не все 28 видов ЗОУИТ, указанные в Земельном кодексе, типичны для

Северной столицы. «Для города наиболее актуальны три ЗОУИТ, определенные федеральными актами: водоохранная, прибрежная (ст. 65 Водного кодекса РФ) и защитная зона объектов культурного наследия (ст. 34.1 Закона № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия...»). Четвертая ЗОУИТ – это охранные зоны объектов культурного наследия, установленные Законом Санкт-Петербурга № 820-7», – подчеркнул он. Тем не менее, специалисты единодушно призывают власти исправить совершенную ошибку. Соответствующее обращение к властям уже

направила Ассоциация «Национальное объединение организаций экспертизы в строительстве» (НОЭКС). «Полностью поддерживаю инициативу по исключению пресловутой ч. 3.4 ст. 49 Градостроительного кодекса или, по крайней мере, отсрочки на год или два ввода ее в действие», – говорит Алексей Чепик.

Между тем, по словам Виктора Зозули, очередные изменения, планируемые ко внесению в Градкодекс (законопроект № 374843-7), нанесут по «негоске» новый удар. «Минстрой, видимо, хочет окончательно «похоронить» институт негосударственной экспертизы. Ведь с принятием законопроекта в очередной раз увеличится финансовая нагрузка на организации негосударственной экспертизы (первую мы пережили в результате всеобщей цифровизации и введения системы ЕГРЗ), которые переходят под эгиду НОПРИЗ (что само по себе противоречит здравому смыслу и основному принципу любой экспертной

деятельности – принципу независимости)», – подчеркивает он.

Но это не всё

Этим проблемы сегмента негосударственной экспертизы, увы, не исчерпываются. Если проблема демпинговых компаний-однодневок утратила остроту («Однодневки, в большинстве своем, прекратили свою деятельность. На рынке остались только те экспертизы, которые серьезно относятся к своей работе», – говорит Александр Орт), то зачастую непреодолимые административные барьеры отнюдь не исчезли. Алексей Чепик относит к ним крайне непрозрачную, сложную и заорганизованную процедуру аттестации экспертов в Минстрое и аккредитации юридических лиц на право проведения негосударственной экспертизы и многое другое. О том же говорит Наталья Пирогова: «Считаю реальной проблемой бесконечные изменения в области аттестации экспертов. Очень много некорректных вопросов, не отражающих реальные знания экспертов в конкретных областях проектирования. Непонятно, кто формирует вопросы для тестирования, каков профессиональный уровень тех, кто их готовит. Очень много формальных и необоснованных отказов специалистам, претендующим на допуск к экзаменам».

520

компаний покинули рынок экспертизы с августа 2018 года

мнение

Генеральный директор ООО «Независимая экспертиза строительных проектов» Алексей Чепик:



Президент ГК «ННЭ», вице-президент НОЭКС Александр Орт:



Генеральный директор ООО «Северо-Западный Экспертный Центр» Наталья Пирогова



– В последнее время разговоры о существовании некоего пула так называемых онлайн-экспертиз с функцией мгновенной выдачи положительных заключений практически сошли на нет, так как качество подготовленного заключения играет для заказчика очень важную роль. Например, при строительстве многоквартирных домов и сам заказчик, и проверяющие органы, и дольщики часто обращаются в экспертизу за различного рода разъяснениями и консультациями, чего «однодневки» обеспечить не могут.

– Мы еще в прошлом году приняли для себя решение более активно работать в регионах, что пока позволяет нам уверенно держаться на плаву. Но в целом надзорные органы продолжают вести свою линию. Самым надежным и правильным путем в этой ситуации будет откорректировать федеральное законодательство и более четко и внятно определить правила работы в регионах.

– У общественности вызывают непонимание мотивы законодателя, которыми он руководствовался, лишая институт негосударственной экспертизы права рассматривать проекты по объектам, находящимся в ЗОУИТ. Для этого не требуется особая квалификация и специальная аттестация, как для особо опасных и технически сложных объектов. Самое мудрое, что можно сделать, – это ввести долгосрочный мораторий на вступление в силу изменений ч. 3.4 ст. 49 Градкодекса и детально доработать ее. После принятия данных изменений в законодательстве возникли противоречия и нестыковки с другими законодательными актами, например, с Земельным кодексом, Водным кодексом, Законом № 73-ФЗ.



НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ЭКСПЕРТНЫЙ ЦЕНТР

Работаем в полном объеме. Приходите!

Подробнее на сайте



Удобный личный кабинет



Штатные эксперты по всем направлениям



Экспертиза проектной документации



Экспертное сопровождение, консультации



Интеграция в ЕГРЗ



С нами работают лидеры рынка



Экспертиза сметной документации



Многочисленные положительные отзывы



Генеральный директор
Н. Л. Пирогова

Санкт-Петербург, ул. Кронверкская, д. 5

8 (812) 244-17-55

WWW.SZ-EC.RU

szecinfo@mail.ru

Андрей Балаценко: «Ростелеком трансформируется из телеком-оператора в IT-компанию»

Ольга Фельдман /

«Умный город» –

не статическое состояние, а процесс постоянного совершенствования, уверен вице-президент – директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком» Андрей Балаценко.



Фото: https://www.companys.ru/

– Какие проекты компания «Ростелеком» планирует представлять в рамках ПМЭФ-2019? В каких мероприятиях деловой программы ПМЭФ «Ростелеком» планирует принимать участие?

– Мы готовим ряд новых соглашений о сотрудничестве с регионами. Окончательная программа ПМЭФ еще не сформирована, поэтому всех наших планов участия мы пока не раскрываем, но открыты для дискуссий и обсуждения вопросов с коллегами. Сейчас мы находимся на стадии абсолютной трансформации из телеком-оператора в IT-компанию, участвующую в построении цифровой экономики. Это новое качество жизни для современного человека, оказания госуслуг, развития образования, медицины, ЖКХ и других сфер жизнедеятельности. Движение вперед невозможно представить без высокотехнологичных инновационных решений.

– Развитие «умных городов» напрямую зависит от инновационного развития страны и проникновения IT-технологий. Какие инновационные технологии, с Вашей точки зрения, будут наиболее востребованы для создания «умных городов»?

– «Ростелеком» участвует в эволюции технологий для «умных городов» в качестве эксперта, разработчика и поставщика инновационных решений для цифровизации российских регионов. При поддержке Минстроя нами определены главные сквозные технологии, от которых зависит развитие «умных городов». Это биометрия, интернет вещей, облачные вычисления, 5G, навигация, дополненная и виртуальная реальность, машинное обучение. Эти и другие аспекты, которые одновременно охватывают несколько отраслей и трендов, необходимы для гра-

мотного управления городской инфраструктурой, улучшения качества жизни горожан, снятия административных барьеров для бизнеса. А самое главное – для эффективного использования ресурсов. И речь здесь не только о природных ресурсах и вопросе уменьшения тарифов. Есть еще ресурсы временные, финансовые, трудовые...

Новые технологии уже позволяют рациональнее задействовать интеллектуальный и физический труд, грамотнее использовать время и пространство, уменьшать негативное воздействие на окружающую среду. А поскольку «умный



Мы «заходим» на объект на этапе «котлована» и берем на себя эксплуатацию и гарантийное обслуживание всей экосистемы сервисов

город» – это не статическое состояние, а процесс постоянного совершенствования, считаем, что положительный эффект от новых цифровых разработок будет только усиливаться.

Одним из важных направлений для «Ростелекома» в этой работе стали проекты по повышению энергоэффективности и энергосбережению. Мы работаем с предприятиями и муниципальными образованиями. Проводим модернизацию всей электросети: меняем старые лампы уличного и внутреннего освещения на экономичные светодиодные, монтируем современные блоки передачи данных, IoT-платформы для централизованной эксплуатации фонарей. Они позволяют выявлять незаконные присоединения, аварии на сетях и видеть, где разбит или вышел из строя фонарь, а также удаленно

контролировать яркость света в зависимости от погоды и времени суток. Мы знаем о проблеме промерзания помещений или «перетопа» в социальных объектах в зимнее время года, особенно в северных регионах, поэтому предлагаем учреждениям устанавливать автоматизированные индивидуальные тепловые пункты, которые сами регулируют температуру во внутренних помещениях в зависимости от погоды за окном.

Работу в рамках энергосервисных контрактов мы выстраиваем таким образом, чтобы заказчик не делал никаких капитальных вложений в проект.

Экономический эффект достигается за счет бережного расходования ресурсов, что возмещает нам затраты как инвестору и дает экономию заказчику.

Такие проекты на Северо-Западе мы уже реализовали в Ленинградской, Архангельской, Мурманской и Псковской областях.

– В прошлые годы в рамках ПМЭФ «Ростелеком» заключил ряд соглашений с Администрацией Санкт-Петербурга. Как развиваются эти проекты? Реализованы ли уже «Ростелекомом» аналоги в других регионах России?

– Представленная «Ростелекомом» на ПМЭФ в 2017 году система автоматизированного весогабаритного контроля тяжелых транспортных средств уже работает в Нижегородской, Саратовской,

Свердловской областях, в Пермском крае и ряде других регионов. И получила распространение на территории Северо-Западного федерального округа. Автоматические посты контроля с интеллектуальной технологией построены и запущены в Республике Коми, Калининградской и Архангельской областях.

Проекты реализуются без привлечения государственного бюджета: наша компания инвестирует собственные средства на условиях аренды или лизинга муниципалитетами построенных сооружений на определенный срок.

Система интеллектуального контроля позволяет повысить безопасность дорожного движения и увеличить срок службы дорог за счет снижения количества автотранспорта со сверхнормативным весом. Ведь такие нарушения «бьют» по бюджетам всех уровней. А средства от штрафов «за негабарит» позволяют увеличить финансирование работ по содержанию и строительству автодорог в регионах.

Еще одна наша разработка – информационно-аналитическая система ЕИАС ЖКХ – направлена на повышение качества предоставления жилищно-коммунальных услуг и информационного обслуживания граждан. Система позволяет консолидировать в электронной форме сведения о жилфонде всего региона, объемах потребленных услуг и расчетах за них. Таким образом, органы власти контролируют сроки проведения работ, а также предоставляют жителям возможность общественного контроля.

На сегодняшний день ЕИАС ЖКХ внедрена в Московской области.

– В 2016 году «Ростелеком» анонсировал запуск комплексной услуги для застройщиков. Какие компании и жилые комплексы присоединились к цифровой экосистеме «Ростелеком»?

– Если в разрезе комплексной услуги мы говорили о подключении на базе единой мультисервисной телекоммуникационной сети новостроек Санкт-Петербурга и Ленобласти к региональной автоматизированной системе централизованного оповещения (РАСЦО), о подключении к Интернету, телефонии, телевидению, домофонии, о видеонаблюдении во дворах и подъездах, то в 2019 году мы расширили этот спектр и заявили о цифровой экосистеме для застройщиков и новоселов многоквартирных домов. Это некое пространство из набора цифровых сервисов, которое создается вокруг пользователя с учетом его потребностей в этих самых сервисах.

Мы «заходим» на объект на этапе «котлована» и берем на себя эксплуатацию и гарантийное обслуживание всей экосистемы сервисов: застройщикам и управляющим компаниям не нужно ни о чем заботиться. Мы не перекладываем на жильцов выбор, покупку и монтаж оборудования: они могут пользоваться всем с первых дней новоселья, они знают, с кого спрашивать по каждой услуге. И с единым интеллектуальным помощником собственникам квартир и обслуживающим компаниям не нужно устанавливать десятки разных приложений по сбору, хранению и использованию данных ЖКХ. То есть мы строим, подключаем и обслуживаем.

По итогам 2018 года, «Ростелеком» предоставил современные IT-услуги в ЖК «Малая Охта» в Санкт-Петербурге, в ЖК «Астрид» в Колпино, в ЖК «Дом с фонтаном» во Всеволожском районе Ленобласти. Масштабный проект по видеонаблюдению реализован компанией в ЖК «Светлый мир. «О, юность», «Светлый мир. «Я – романтик», в Санкт-Петербурге, а также в ЖК «Светлый мир. «Внутри» в Сестрорецке. Еще на Северо-Западе мы внедрили комплекс IT-решений в ЖК «Максим» в городе Светлогорске Калининградской области.

7 премий проведено 300+ компаний по всей России, ежегодно 150 статуэток вручено

WOW AWARDS 2019

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:
Коммерсантъ

ОРГАНИЗАТОР:
Repa

wowawards.ru

Успейте подать заявку!

Мargarита Шеховцова ждет ваших вопросов по подаче работ:
Тел. +7 980 522 88 01
E-mail: margarita@repa-pr.ru

18+

Церемония награждения состоится 5 сентября в Москве

Партнёры номинаций

SMARTVIEW whitemark ГААС СоцМедиа Маркетинг

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ, ОБЗОРЫ, АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ИНТЕРВЬЮ, МНЕНИЯ, ВАЖНЫЕ И ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.

@ podpiska@asninfo.ru ☎ 605-00-50

РЕКЛАМА

18+

100+ FORUM RUSSIA

VI Международный форум и выставка высотного и уникального строительства

29 октября – 1 ноября 2019
Екатеринбург

www.forum-100.ru

РЕКЛАМА

0+

Найдите сотрудника на hh.ru за 24 часа

hh

* За 24 часа можно зарегистрировать компанию на сайте, найти резюме, пригласить кандидатов на собеседование, при условии, что сайт работает нормально, а компания прошла регистрацию и оплатила услуги.

РЕКЛАМА

**1 июня отмечает свое 65-летие
Александр Афанасьевич Макаров,
президент ООО ФПГ «РОССТРО»**

Уважаемый Александр Афанасьевич! ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

**У Вас, без сомнения, немало заслуг перед строительной
отраслью Санкт-Петербурга и России в целом.
Одна из них – открытие для нашей страны
замечательной технологии VELOX.
Позвольте пожелать Вам крепкого здоровья, оптимизма,
радости от жизни, новых достижений и реализации
самых интересных планов и задумок!**

**С уважением,
генеральный директор
ООО «ИнтерВЕЛОКС»
Людмила Павлова**



РЕКЛАМА

Уважаемый Александр Афанасьевич!

**От имени ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
позвольте поздравить Вас с юбилеем!**

*Под Вашим руководством финансово-промышленная
группа «РОССТРО», появившаяся в далеком уже 1991 году,
завоевала и заслуженно удерживает позиции одного
из лидеров строительной отрасли Санкт-Петербурга.
От всей души желаем Вам крепкого здоровья, новых
успехов в деятельности, исполнения самых заветных
желаний и достижения всех целей,
которые Вы перед собой поставите!*

**С уважением,
генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю. П. Груздев**



РЕКЛАМА

**2 июня отмечает свой День рождения
Константин Юрьевич Панкратьев, председатель Комитета
по строительству Ленинградской области**

Уважаемый Константин Юрьевич!

От всей души поздравляю Вас с Днем рождения!

Вы много лет жизни посвятили строительной отрасли и давно зарекомендовали себя истинным профессионалом и опытным управленцем. Отрадно, что такие люди работают в Правительстве Ленобласти.

Сегодня перед Комитетом по строительству стоят серьезные задачи. Предстоит много работы. Я желаю Вам сил, мудрости и удачи для ответов на все вызовы современности. Счастья и здоровья Вам и всей Вашей семье!

*С уважением, заместитель председателя
Правительства Ленобласти Михаил Москвин*

Уважаемый Константин Юрьевич!

Примите наши
искренние поздравления
с Днем рождения!

Желаем Вам с легкостью
преодолевать все трудности,
не стоять на месте,
приближаться к поставленным
целям. Крепкого Вам здоровья,
силы, выдержки!

ПЕТРОСТРОЙ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА

Не забыть поздравить с Днем рождения!

3 июня

У Хэминь, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»

8 июня

Москаленко Валерий Николаевич, председатель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга (КЭПиСП)

Коптин Дмитрий Викторович, председатель Комитета по тарифам Санкт-Петербурга

Узнайте больше в рубрике «Персона» на сайте asninfo.ru **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

**SPACE
COSMOSERVICE**
СЕРВИС ДЛЯ ДОМОВ КЛАССА ПРЕМИУМ



www.cosmoservice.spb.ru
cosmo@cosmoservice.spb.ru
(812) 332-05-05

194044, г. Санкт-Петербург,
Б. Сампсониевский пр., 4-6, лит. А

С Заботой о Добрых людях



ИНТЕРНЕТ
ТЕЛЕФОНИЯ
ОБЛАЧНАЯ АТС
Wi-Fi
IPTV
ДАТА-ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫЕ СЕТИ
ВИДЕОКОНТРОЛЬ

**ТЕЛЕКОМ-РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА**



(812) 337 23 23

westcall.spb.ru