



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

События

В рамках реализации нацпроекта власти все более жестко ставят перед застройщиками задачу развития комфортной среды.

Власти ждут кварталы «под ключ», стр. 3



Юридическая практика

В России продолжает расти число компаний, специализирующихся на услугах дольщикам по взысканию неустоек с девелоперов.

Право на суд, стр. 7



ФОТО: HTTPS://WWW.SHERIN.COM/

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА СБЕРБАНКА



Через реформу к нацпроекту

Федеральные власти понимают, что реформа схемы привлечения средств граждан в жилищное строительство, скорее всего, притормозит увеличение объемов ввода жилья в России, но надеются, что проблемы будут носить временный характер и целей нацпроекта удастся достичь. Об этом говорили эксперты, собравшиеся на конференции Сбербанка по девелопменту жилой недвижимости «Время изменений».

(Подробнее на стр. 4) ➔

Флагман современных технологий управления жилым фондом

Москва и Санкт-Петербург

20 лет на рынке

8-812-394-56-63
8-812-347-51-10
8-911-031-32-65

<https://www.dombalt.ru/>

МОДА НА «ГАРАЖ»: ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЛЮДЕЙ И МАШИН

КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ стр. 5

IVAPER profilearchitecture

8 812 458 07 44 | 8 812 458 06 63

IVAPER

СОВРЕМЕННЫЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

www.ivaper.ru

Группа компаний ИВАПЕР

ОКОННЫЙ ПРОФИЛЬ
для производства энергоэффективных окон и дверей

ВСТРОЕННЫЕ РОЛЬСТАВНИ
увеличение энергоэффективности окна на 30%

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проект, которому нет равных!

Квартиры на любой вкус!
- в готовых домах
- в строящемся доме

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

ОТДЕЛСТРОЙ

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 Удалова
E-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Михаил Николаевич Кулыбин
E-mail: kulybin@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
E-mail: zareckaya.olga@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Над номером работали: Никита Крючков, Ирина Журова, Лидия Туманцева, Елена Зубова
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 «Роспечать») и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель. Материалы, размещенные в рубриках «Комплексное освоение», «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 (спецвыпуски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 132
Подписано в печать по графику 25.10.2019 в 17:00
Подписано в печать фактически 25.10.2019 в 17:00

16+



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



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



СТАНДАРТ КАЧЕСТВА
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



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



JOY
Региональное издание года (лауреат 2017, 2018 гг.)



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



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



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



Цитата номера

Фото: Никита Крючков



Никита Сташин, замглавы Минстроя РФ:

«В будущем году Минстрой разработает и представит механизм поэтапного раскрытия эскроу-счетов»

Подробности на стр. 4



коротко

Транспорт

На развязку ЗСД с Шуваловским проспектом направят 4 млрд рублей

Фото: Никита Крючков



АО «Западный скоростной диаметр» объявило тендер на строительство транспортной развязки на северном участке магистрали, в районе Шуваловского проспекта. Работы оцениваются в 4,07 млрд рублей. В конкурсной документации указано, что съезды будут построены за счет средств бюджета. Развязку собираются подключить к Богатырскому проспекту и тем самым продолжить Шуваловский проспект на участке от Планерной до Камышовой улицы. Работы должны быть завершены к декабрю 2021 года. Итоги конкурса будут подведены 18 ноября.

ЖКХ

Объекты ЖКХ Петербурга готовы к отопительному сезону

Готовность объектов ЖКХ Санкт-Петербурга к началу отопительного сезона составляет 100%. Об этом заявил губернатор Александр Беглов. За летний период подготовлено 23 483 жилых здания, в том числе 1125 детских учреждений, 917 лечебных учреждений, 1354 школы и учебных заведений. А также 15 теплоцентралей, 674 котельных и более 65 тыс. км инженерных сетей. Зимой в Петербурге будут работать 52 аварийно-спасательных формирования и 350 аварийно-восстановительных бригад, также на базе управляющих организаций сформировано дополнительно 115 аварийных бригад.

ЗакС

Судебному кварталу нашли новое место

Судебный квартал теперь планируется разместить на Смольной набережной Петербурга, южнее Орловской улицы. Для того, чтобы такое решение стало возможным, городское Законодательное собрание приняло внесенный губернатором Александром Бегловым законопроект,

исключающий из перечня зеленых насаждений участок сада площадью 2,5 га на Смольной набережной. Документ принят сразу в трех чтениях и отправлен на подпись главе города. При этом шесть территорий Центрального района общей площадью более 3 га внесены в ЗНОП в качестве компенсации за изъятие. Напомним, ранее Судебный квартал планировалось разместить на бывшей территории РНЦ «Прикладная химия» на Петроградской стороне, но весной было принято решение создать там арт-парк.

Рейтинг

Россия продолжает подниматься в рейтинге Doing Business

Всемирный банк обнародовал рейтинг Doing Business 2020. Россия за год поднялась в нем на три позиции – с прошлогоднего 31-го места на 28-е. В частности, наша страна в нем улучшила место по двум ключевым показателям в строительной сфере. Так, по критерию «Выдача разрешений на строительство» Россия переместилась с 48-го места в прошлом году на 26-е. Еще более высокое место наша страна заняла по параметру «Подключение к системам электроснабжения» – 7-е место против 12-го год назад. Комментируя событие, глава Минэкономразвития Максим Орешкин отметил, что Россия занимает самое высокое место среди стран БРИКС, опережая многие европейские страны. Но для закрепления успехов нужно сделать еще многое, подчеркнул он.

Спорт

В Пушкине построят спорткомплекс за 500 млн рублей

Фото: Никита Крючков



Около 500 млн рублей будет инвестировано в строительство спортивного комплекса в Пушкине. Об этом стало известно на совещании губернатора Александра Беглова с членами правительства. Спорткомплекс разместится в Пушкине по адресу: шоссе Подбельского, д. 11. По словам главы города, несмотря на активное развитие



Цифра номера

11 млрд

рублей взыскали с застройщиков в пользу дольщиков российские суды в 2018 году

Подробности на стр. 7

Пушкинского района, спортивных объектов в нем недостаточно. Площадь земельного участка (функциональное назначение – строительство объекта спортивно-зрелищных мероприятий), на котором появится комплекс, составляет почти 42 тыс. кв. м. Инвестором строительства двухэтажного здания с двумя бассейнами, ледовой ареной, футбольным полем, волейбольными и гандбольными площадками, а также зонами для легкой атлетики и велосипедными дорожками выступает ООО «Олимп». Стоимость строительства, на которое отводится 3 года, составит около 500 млн рублей.

Проект

Строительство ВСМ «Петербург – Нижний Новгород» обойдется в 2,3 трлн рублей



ОАО «РЖД» рассчитало стоимость строительства высокоскоростной магистрали «Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород». Оно составит почти 2,3 трлн рублей, говорится в документах компании, направленных в Правительство РФ с предложением включить строительство ВСМ в федеральный проект «Высокоскоростное железнодорожное сообщение». Около 1,59 трлн рублей требуется на строительство участка «Петербург – Москва» (659 км), 530 млрд – участка «Москва – Нижний Новгород» (421 км). Примерно 600 млрд рублей планируется получить из бюджета в виде капитальных грантов концессионеру и займа из ФНБ, 1,695 трлн будет привлечено в качестве внебюджетных инвестиций, в основном – по инвестпрограмме ОАО «РЖД».

Наследие

Собственники объектов наследия в Ленобласти получают дотации на реставрацию

Комитет по культуре Ленобласти по поручению губернатора региона Александра Дрозденко разрабатывает механизм предоставления владельцам исторических объектов компенсаций на реставрацию.

Предполагается, что сумма дотации будет составлять 10–15% от стоимости ремонтных работ. Соответствующее дополнение будет внесено в закон о сохранении и реставрации памятников истории и культуры. Всего на территории Ленобласти насчитывается 1590 объектов наследия регионального значения. Владельцами 131 из них являются юридические и физические лица. Зачастую собственники таких зданий сами выполняют ремонт, нанося тем самым ущерб исторической составляющей памятников и получая штрафы.

Долгострой

На завершение долгостроев в 2020 году бюджет РФ направит 21 млрд рублей

На цели достройки проблемных в 2020 году из бюджета России планируется выделить 21 млрд рублей. Об этом сообщил зампред Правительства РФ Виталий Мутко. По его словам, в этом году на решение проблем пострадавших дольщиков бюджет выделил 16 млрд рублей. Но этой суммы недостаточно – долгострой предстоит завершать в 39 субъектах РФ, поэтому Правительство намерено выделить на эти цели дополнительные средства.

Автоклатер

Корейский инвестор построят в Ленобласти завод запчастей для Hyundai

ООО «ДРБ Рус» (входит в южнокорейскую компанию DRB) построят в Свердловском городском поселении Всеволожского района Ленобласти завод по производству автокомпонентов для петербургского завода Hyundai. Под создание нового предприятия была выкуплена площадка Невского керамического завода, площадью 4,5 га. Реконструкция производственных площадей будет вестись в несколько этапов, первый из которых планируется завершить весной 2020 года. Мощность нового производства составит около 250 тыс. машинокомплектов в год. Здесь будет организован выпуск уплотнителей для салона, фар, стекол, люков, багажников, дверей и капотов.

Другие новости читайте на новостном портале ASNinfo.ru

ASNINFO.RU
Агентство строительных новостей



ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

Выпуск к
ЯРМАРКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
1-3 ноября, КВЦ «Экспофорум»

28 октября 2019 года

Осень покупок и продаж

2

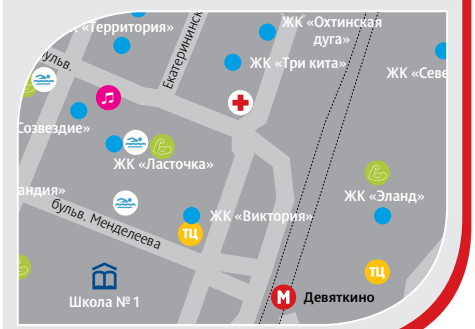
Хотя продажи у застройщиков на подьеме, от традиционных осенних маркетинговых акций они не отказываются. Большинство скидок ограничено во времени. Однако впереди рынок ждут новогодние акции.



Мурино: новостройки нового города

5

Мурино в течение ряда лет было одной из наиболее застраиваемых локаций в Петербургской агломерации. Основная причина, по оценке экспертов, – близость «Девяткино», единственной пока станции метро, находящейся на территории Ленобласти.



«Умный дом» – понятие растяжимое

Хотя системы «умного дома» появились в России не менее полутора десятков лет назад, они по-прежнему остаются привилегией дорогого сегмента. Массовый – довольствуется лишь небольшим набором опций от застройщиков. Подробнее на стр. 7.



ПРОСТОРНЫЕ КВАРТИРЫ

С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ
ОТ 2.910 МЛН РУБ.

Финский залив

пр. Патриотов

ул. Маршала Захарова

Дудергофский канал

пр. Героев

ЖК «Огни залива». I очередь. Дома сданы и заселены.

ЖК «Огни залива». II очередь. Срок сдачи II и IV кв. 2020 г.

Ленинский пр.

2% СКИДКА НА ПЕРВЫЙ ВЗНОС*

Виртуальный макет в приложении дополненной реальности (AR)



ognizaliva.ru/ar

iOS Android 0+



ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ-КЛАССА

ПР. ГЕРОЕВ /
ЛЕНИНСКИЙ ПР.



* При заключении ДДУ с 01.10.2019 г. до 30.11.2019 г. на любую квартиру во II очереди строительства (корпуса 14 и 15) предоставляется скидка 2% на первый взнос. Первый взнос по акции «Минус 2%» – от 30% стоимости квартиры. Рассрочка предоставляется застройщиком ООО «Дудергофский проект». Адрес строительства: Санкт-Петербург, Ленинский проспект, участок 247 и 248 (северо-западнее пересечения улиц Доблести и Маршала Захарова). Срок ввода в эксплуатацию корпуса: II и IV кварталы 2020 года. Ф3-214. Подробная информация об акции, а также проектная декларация размещена на сайте ognizaliva.ru

+7 812 611 05 50

ognizaliva.ru

РЕКЛАМА

Осень покупок и продаж

Ирина Карпова / Хотя продажи у застройщиков на подъеме, от традиционных осенних маркетинговых акций они не отказываются. Большинство скидок ограничено во времени. Однако впереди рынок ждут новогодние акции.

Аналитики компании «ИНКОМ-Недвижимость» подметили: размах осенних скидок в последние три года несколько сократился. Однако в прошлом году на осень пришлось 30% акций, и это самая большая доля скидочных программ в течение года.

В начале осени обычно росло предложение, а за лето накапливался отложенный спрос – осенью продавцы и покупатели находили друг друга.

Осень-2019 не стала исключением. Возможно, потому, что большинство застройщиков до сих пор привлекает средства дольщиков по договорам, не открывая эскроу-счетов.

Паркинг в подарок

Некоторые застройщики запустили программы скидок в сентябре, но большинство – в октябре. При этом параллельно объявлено о повышении цен – соответственно, с октября или с ноября.

Так, «Группа ЛСР» запустила акцию сразу в десяти своих жилых комплексах: половину стоимости квартиры можно оплатить сейчас, вторую половину – накануне сдачи дома. Но с 1 октября цены выросли. Кроме того, застройщик делает скидку в 3 тыс. рублей с каждого «квадрата» на однокомнатные квартиры в ряде ЖК.

Компания «Инвестторг» предлагает аналогичные скидки – 3 тыс. рублей с метра при покупке студии или однокомнатной квартиры в ЖК «Геометрия». Но застройщик пошел дальше, объявив скидки в 100 тыс. рублей на двухкомнатные квартиры и 150 тыс. рублей – на трехкомнатные.

Минимальные скидки от застройщиков составляют 1% – несколько тысяч рублей, зато максимальные – более 1 млн рублей, при этом скидки достигают 20%. «Мы формируем спецпредложения, исходя из политики продаж и запросов покупателей, выбираем те варианты, которые позволяют клиентам наиболее комфортно и выгодно решить жилищный вопрос. Перечень акций готовится, как правило, на месяц, и при необходимости они продлеваются», – поясняет **начальник отдела маркетинга ГК «КВС» Марианна Ивлева**.

Нынешняя осень на рынке новостроек богата скидками на места в паркингах. Так, ГК «Полис Групп» в ЖК «Полис на Московской» при покупке двух- или трехкомнатной квартиры готова расстаться с машино-местом за половину цены.

Группа RBI в ЖК «Четыре горизонта» предлагает покупателям трех- и четырехкомнатных квартир место в подземном паркинге в подарок. Стоит отметить, что цена машино-места – 1,1 млн рублей, а квартиры – минимум 25,4 млн.

Также безвозмездно получают парковочное место покупатели жилья в ЖК «Аист» компании «Красная стрела» (если лот будет стоить больше 6 млн рублей) и покупатели «двухшек» в ЖК New Time от РСТИ.

Покупка квартиры с европланировкой в ЖК «Триумф Парк» у эксклюзивного брокера проекта – компании «Петербургская Недвижимость» – обернется скидкой на машино-место в 40%.

Компания «Инвестторг» готова продать парковочное место в любом ЖК за 300 тыс. рублей вместо 500 тыс., компания Euroinvest Development – за 200 тыс. рублей при покупке квартиры площадью от 39 кв. м в ЖК «iD Мурино», да еще и в рассрочку.

Целый ряд застройщиков предлагает в качестве бонуса отделку или кладовую в ЖК – и бесплатно, и за частичную оплату. Например,

Группа ЦДС в нескольких ЖК в дополнение к базовой чистовой отделке квартиры предлагает пакет опций LifeStyle. Он включает в себя высококачественные отделочные материалы, а также сантехническое и инженерное оборудование от известных европейских брендов.

Нестандарт

В то же время сегодня на рынке появляются не совсем привычные скидки. Компания

Vonava, например, предоставляет дополнительную скидку в 10 тыс. рублей покупателям, которые регистрируют сделку в электронной форме.

ГК «КВС» предлагает покупателям дисконт в 70 тыс. рублей, если они приобретают квартиру через интернет-магазин застройщика. Проект был запущен в этом году и позволяет полностью перевести весь процесс покупки в онлайн: выбрать квартиру, оформить все документы, подписать договор и отправить его на регистрацию. «По нашему опыту, наиболее интересными для покупателей все же остаются скидки на недвижимость. В масс-маркете востребованы также субсидированная ипотека или удобные программы рассрочки, которые существенно могут облегчить финансовую нагрузку», – уточняет Марианна Ивлева.

Все чаще застройщики предлагают так называемые программы лояльности – скидки на повторную покупку. В этом случае Vonava скидывает 1 тыс. рублей с 1 кв. м. При этом покупатель должен предъявить копию ДДУ, заключенного ранее в любом ЖК застройщика. Акция не распространяется на приобретение машино-мест, кладовых, нежилых помещений. В компании «Инвестторг» скидка по такой программе

составляет 2%, в СК «Дальпитерстрой» – 1%.

В ГК «КВС» программа лояльности несколько сложнее. При приобретении первой квартиры или коммерческого помещения клиент получает серебряную карту, которая дает скидку 2% на

следующую покупку. При заключении третьего договора на приобретение жилья или коммерческого помещения серебряная карта меняется на золотую, по которой можно получить дисконт 3% на четвертую покупку и далее. Вместе с картой лояльности покупатели получают две «Карты друга», которые они могут передать своим друзьям и близким. Предъявитель карты получает скидку в 50 тыс. рублей на покупку квартиры.

Богатым положены скидки

Рассрочки также входят в пакет акций на покупку недвижимости в новостройках. Их в том или ином виде предлагают многие застройщики – на оплату паркингов, квартир, кладовых. Обычно условия действуют до завершающей стадии проекта. Как правило, девелопер продает в рассрочку 10–20% квартир в комплексе – в противном случае может пострадать экономика проекта.

Застройщики обычно рекламируют рассрочки как беспроцентные. Однако у них есть цена – разница при 100-процентной оплате и при оплате в рассрочку. Сегодня минимальная стоимость рассрочки 1%, но есть предложения и в 15% – например, от компании «Аквилон Инвест».

Безусловно, полной суммой для оплаты квартиры сегодня обладает сравнительно небольшая часть покупателей, поэтому воспользоваться предложениями застройщиков могут далеко не все граждане.

Постепенно скидки распространились и на сделки с участием ипотечных денег: в этом случае покупатель также

единовременно оплачивает полную стоимость квартиры. Речь идет в первую очередь о жилых комплексах, аккредитованных банками, которые предлагают покупателям совместные программы с застройщиками – естественно, под более низкий процент, чем в базовом продукте.

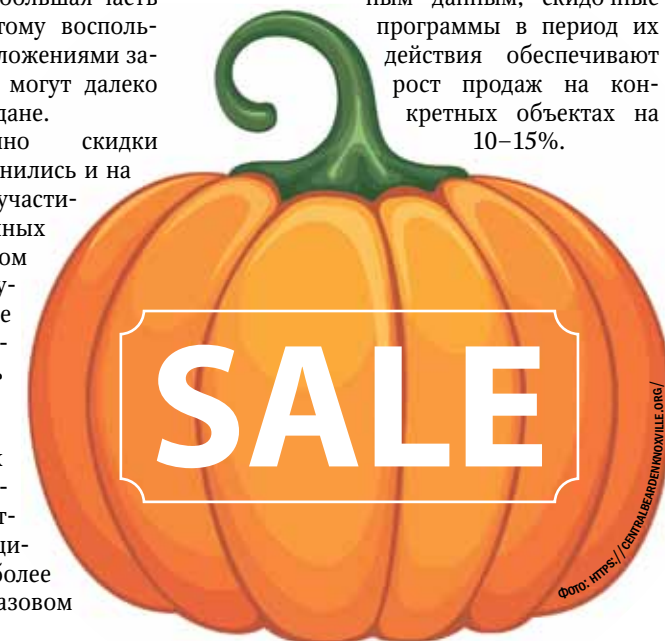
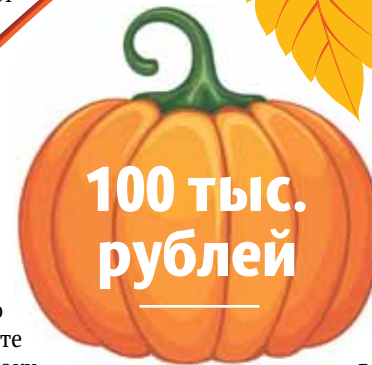
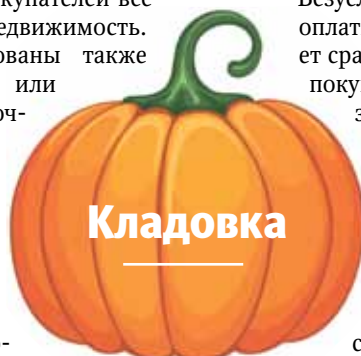
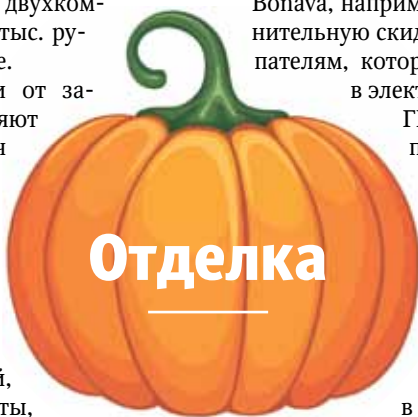
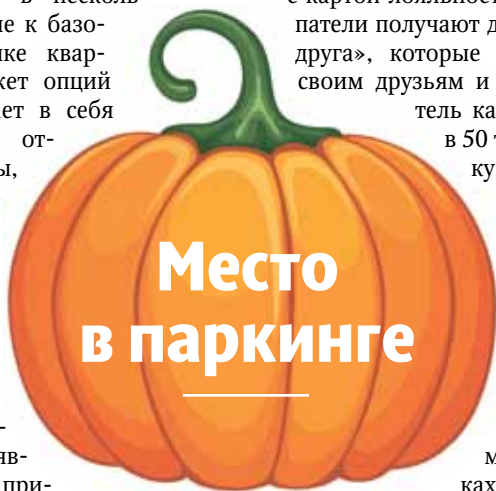
Вместе с тем **директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет» Роман Строилов** назвал рассрочку лучшим на ближайшее время инструментом стимулирования продаж. «Привлекательные условия по рассрочкам могут помочь застройщикам привлечь какую-то часть покупателей. При этом важно продумать комфортные условия рассрочки: ее срок, стоимость и пр. Хотя нужно отметить, что с введением эскроу-счетов количество программ рассрочек становится все меньше», – говорит он.

Демпинг или бесребреничество?

Если девелопер верно спланировал экономику проекта и план продаж, вряд ли ему нужны большие скидки и весомые бонусы.

Марианна Ивлева отмечает: слишком большие скидки и демпинг со стороны застройщика свидетельствуют скорее о неликвидности продукта или изначально плохо просчитанной финансовой модели. «Сегодня таких предложений на рынке практически нет, поскольку недобросовестные компании уходят в прошлое. Большие скидки постепенно уступают место более удобным и продуманным программам оплаты. Выбирая квартиру, всегда внимательно нужно смотреть не только на цену, но и на характеристики жилого комплекса, качество материалов, отделки, примеры уже сданных домов застройщика и отзывы клиентов. Квартира – не тот продукт, где можно ориентироваться исключительно на «красные ценники» – указывает она.

Тем не менее, акции помогают увеличить объемы реализации жилья. По разным данным, скидочные программы в период их действия обеспечивают рост продаж на конкретных объектах на 10–15%.



Анастасия Инашевская: «УК должны уметь выстраивать с жильцами конструктивный диалог»

Лев Касов / Власти на самых разных уровнях призывают граждан проявлять общественную активность, не оставаться в стороне от решения проблем, которые их волнуют. Но общественная активность – «палка о двух концах»: очень многое зависит от позиции людей и адекватности их требований. О практическом опыте взаимодействия между управляющей компанией и инициативными группами граждан «Строительному Еженедельнику» рассказала генеральный директор ГК Cosmoservice Анастасия Инашевская.



Фото: ГК COSMOSERVICE

– Анастасия Александровна, получила распространение практика создания инициативных групп жильцов дома для решения тех или иных вопросов, которые беспокоят граждан. Исходя из Вашего опыта, скажите: какие сложности, в основном, побуждают людей к организации таких групп? Кто в них входит? Хотят ли люди решить объективно имеющиеся проблемы или надуманные?

– По моему мнению, инициативные группы в основном создаются из людей, которые ранее имели сложные взаимоотношения с УК или ТСЖ. Например, принимали уже жилье и сталкивались при этом с какими-то трудностями. Поэтому они стараются сразу активно включиться в процесс, чтобы со своей новой квартирой подобных проблем избежать. Также в инициативные группы нередко входят люди, у которых много свободного времени, они часто находятся дома. Может быть, работают удаленно, из собственного жилья, молодые мамы в декретном отпуске и т. п. Такие граждане нередко занимаются вопросами повышения комфортности проживания и благоустройством квартала.

Исходя из накопленного опыта, не могу сказать, что пожелания и требования инициативных групп всегда объективны. Но мы любим работать с такими группами и советами домов. Это необходимая дополнительная форма контроля управляющих компаний со стороны жителей. В таком формате люди сигнализируют нам о проблемах, которые считают важными и актуальными. УК, со своей стороны, должны уметь выстраивать с жильцами конструктивный диалог. Более того, именно через советы домов и инициативные группы нередко проще всего достучаться до людей, потому что к ним жители прислушиваются.

Но, конечно, при этом очень многое зависит от уровня компетентности председателя совета дома или лидеров инициативной группы. Иногда, к сожалению, бывают случаи, когда эти люди не слишком хорошо разбираются в вопросах, о которых говорят. Например, граждане сталкивались с какими-то трудностями в общении с другими УК – ну и, соответственно, переносят этот негативный опыт на нас. Порой, возмущаясь, выдвигая

требования и даже задавая вопросы, сами просто не хотят ничего слушать. Это, конечно, не идет на пользу ни решению затрагиваемых проблем, ни взаимоотношениям управляющей компании с жителями. Мы просто вынуждены тратить огромное количество времени на общение, разъяснения, ответы на вопросы, но толку от этого никакого, если люди не идут на контакт.

В общем, всё по-разному, каждая ситуация индивидуальна. Иногда активность жителей – большое подспорье, помощь в нахождении недостатков в нашей работе или просто выявлении проблем, которые нужно решать, но иногда – просто беда. При этом мы всегда стремимся «достучаться до людей», найти путь ко взаимопониманию и разумному компромиссу.

Все зависит от уровня компетентности председателя совета дома или лидеров инициативной группы

– По Вашей оценке, насколько создание таких групп помогает реальному решению существующих проблем?

– К сожалению, общая пропорция пока – примерно пятьдесят на пятьдесят. Повторюсь еще раз: все зависит исключительно от компетентности лидеров инициативных групп и, соответственно, адекватности выдвигаемых пожеланий и требований. Предугадать результат общения заранее просто невозможно.

– Как управляющей компании наладить взаимодействие с инициативными группами, чтобы это все-таки шло на пользу делу?

– По нашему опыту, главное – быть максимально открытыми, откровенными, благожелательными, но при этом компетентными, обладающими знаниями и доводами, чтобы аргументированно разъяснить тот или иной вопрос. Надо стараться взаимодействовать оперативно, быстро, честно. Других вариантов я просто не вижу. Ни в коем случае нельзя игнорировать вопросы, пытаться что-то скрыть, отказываться говорить о проблемах. При необходимости, чтобы снять необосно-

ванные претензии, можно даже показывать экономику работы УК. В той части, где требования разумны, – безусловно, надо их удовлетворять. В общем, нужно себя вести максимально честно и корректно, других путей тут нет.

Конечно, это сложно, это отнимает огромное количество времени и сил. Участники инициативных групп думают, что взаимодействие с ними – это основная наша обязанность. При этом нередко забывают о том, что главная задача управляющей компании – это все-таки содержание и эксплуатация жилых объектов, коммуникаций и т. д. И на это, собственно, прежде всего и нужно тратить наше время и усилия. Но люди порой не хотят понимать, что чем больше времени мы будем тратить на разъяснения

и разбирательства с ними, тем меньше его останется на нашу основную работу. Это, конечно, большая проблема. Но в любом случае мы идем на такие время- и трудозатраты, чтобы погасить конфликт, найти оптимальный выход из ситуации и обеспечить качественный сервис.

– Расскажите, пожалуйста, о конкретных примерах возникновения таких групп, практике совместной работы и ее результатах.

– Примеров огромное количество, обо всех не расскажешь. Если говорить в целом о нашей группе компаний, то в обслуживаемых нами объектах создано огромное количество советов домов. Сейчас редко встретишь жилое здание, где такого органа не существует. При этом опыт взаимодействия с ними – разный.

Возьмем, например, большой жилой квартал «Солнечный город» на проспекте Ветеранов. В каждом жилом здании официально создан совет дома, выбран его руководство. Мы работаем с ними с самого первого дня, когда только началось заселение. На мой взгляд, взаимо-

действуем мы очень удачно и продуктивно. Советы домов помогают вести работу с застройщиком, с администрацией муниципального образования. И это идет на пользу всем. Ведь социальное напряжение никому не нужно, а органы местного самоуправления прислушиваются к мнению жителей больше, чем к позиции управляющей компании.

А вот обратный пример. В жилом комплексе «Зима-Лето» – активный совет дома, но, на мой взгляд, это скорее «потребительский терроризм», чем какая-то реальная помощь в решении появляющихся вопросов. Потому что там инициативные жители хотят только чего-то исключительного, ориентируется лишь на собственные желания и не собираются при этом учитывать никаких объективных трудностей, игнорируют экономику обслуживания. И, конечно, наша работа там сопряжена с большими трудностями.

– Какие формы работы Вы, как представитель управляющей компании, посоветовали бы инициативным гражданам, чтобы их активность приносила реальную пользу?

– Главный формат – это, конечно, совет дома. Он уже получил распространение, признание и юридическую базу. Главное при этом, чтобы в совет и его руководство входили люди, реально понимающие задачи управляющих компаний, сферу их ответственности, их реальные возможности. Ну и, конечно, готовые слушать, желающие не ультиматумов, а диалога, разумного компромисса.

– Расскажите, пожалуйста, немного о возглавляемой Вами компании. Как давно она на рынке? Какой объем жилищного фонда находится под управлением? Какие современные технологии используете?

– В 2020 году ГК Cosmoservice исполнится 20 лет. На конец 2019 года суммарная площадь обслуживания жилой недвижимости, находящейся в нашем ведении, составит 1,8 млн кв. м. У нас в эксплуатации более 50 домов на 30 тыс. квартир, в которых проживает 91,5 тыс. человек. Отмечу, что обслуживаем мы самые разные здания – начиная с объектов эконом-класса и заканчивая недвижимостью премиального сегмента.

Мы считаем себя ведущей компанией с высоким качеством сервиса, компетенциями и квалификацией, будем поддерживать эту планку и дальше. В ГК Cosmoservice разработан ряд стандартов для всех областей нашей работы и всех входящих в холдинг структур. Все сотрудники работают по этим стандартам, что объединяет наши объекты и отличает нас от иных УК. Это касается буквально всех вопросов. Например, есть стандарт на закупаемую бытовую химию, инструменты и оборудование, которыми пользуются наши работники на всех объектах. Все сотрудники работают в единой униформе, жители домов сразу видят, что к ним обращается представитель управляющей компании. Много внимания уделяется профессионализму персонала, работники проходят различные курсы повышения квалификации. В компании действует мотивационная программа с ежеквартальными материальными и нематериальными поощрениями.

Нас на сегодняшний день более 500 человек. Слоган компании, которого придерживаются все сотрудники: «Делай добро!» Под этим девизом мы стараемся обеспечить комфорт для всех жильцов обслуживаемых нами домов.

1,8 МЛН КВ. М

составит на конец 2019 года суммарная площадь жилья, обслуживаемого ГК Cosmoservice



Мурино: новостройки нового города

Михаил Добрецов / Мурино в течение ряда лет было одной из наиболее застраиваемых локаций в Петербургской агломерации. Основная причина, по оценке экспертов, – близость «Девяткино», единственной пока станции метро, находящейся на территории Ленобласти.

Мурино – один из самых молодых городов России, получил соответствующий статус 15 апреля 2019 года. Причиной этого стала массовая застройка поселка, развернувшаяся примерно с 2010 года. Всего за десять лет население Мурино выросло многократно. Если в 2009 году в нем жило примерно 5,2 тыс. человек, то на 1 января 2019-го официальная численность населения достигла почти 50 тыс. По неофициальным данным, в Мурино уже порядка 100 тыс. жителей.

Переменчивая доступность

По словам экспертов, главным плюсом локации, обеспечившим ей взрывной рост застройки, была транспортная доступность. Единственная станция Петербургского метрополитена, расположенная на территории Ленобласти, – «Девяткино» – стала главной причиной строительного бума в Мурино. Действительно, сегодня расстояние измеряется не километрами, а минутами и часами. Поэтому локация, хоть и находящаяся в области, но располагающая доступом в подземку и возможностью за 25–30 минут добраться до центра Северной столицы, не могла не приобрести популярность.

Однако бурная застройка не обошлась без последствий, повлиявших, в частности, и на транспортную доступность локации. Станция метро, разумеется, никуда не делась, но стала одной из самых загруженных (а можно сказать – перегруженных) во всем Петербургском метрополитене. Но ситуация с автомобильной доступностью по мере застройки локации постепенно становилась все более непростой. Несмотря на близость к КАД, отсутствие выезда на нее и общая неразвитость улично-до-

рожной сети стали причинами хронических пробок.

«В отношении дорожно-транспортной инфраструктуры ситуация достаточно сложная. Очень многое зависит от властей Ленобласти. Все ожидают скорейшего завершения работ по развязке с Кольцевой автодорогой», – признает **руководитель отдела продаж компании «Запстрой» Игорь Гулид**.

Нельзя сказать, что администрация региона игнорирует проблему. Строительство развязки стоимостью около 800 млн рублей началось в 2018 году. Срок сдачи объекта – август 2020 года. Но недавно областные власти объявили, что рассчитывают на открытие съезда раньше намечавшегося. «Достигнуты договоренности

с подрядной организацией о том, что сдача объектов будет вестись с опережением. Надеемся, весной 2020 года уже мы запустим рабочее движение», – заявил **глава Дорожного комитета Ленобласти Денис Седов**.

Кроме того, планируется создание масштабного транспортно-пересадочного узла «Девяткино». В него войдут станция метро, авто- и железнодорожный вокзал, новые бизнес-центры, торговые комплексы, стоянки и многое другое. Это также способствует транспортной доступности Мурино.

Развивающаяся «социалка»

Социальную инфраструктуру Мурино назвать развитой пока нельзя, но развивающейся – вполне. Детские сады в проектах застройщиков стали нормой. Строятся и школы. «Объекты социальной инфраструктуры, такие как детские сады, школы и продовольственные магазины, присутствуют в необходимом количестве», – говорит Игорь Гулид.

По его словам, «Запстрой» принимает активное участие в создании социинфраструктуры. «Мы не продаем свои коммерческие площади, а сдаем их в аренду под социально значимые объекты. Так, например, в проекте «Охтинская дуга» мы разместили филиал Почты России

и полицейские участки. Смена статуса, конечно, позволит жителям получить дополнительную инфраструктуру. Так, на сайте муниципального образования сообщается, что в городе действует 21 детсад на 2575 мест, а также четыре школы. По прогнозам на 2020 год, в Мурино появятся три школы, совокупной вместимостью 2300 мест, три детских сада, рассчитанные на 620 детей, и ряд пристроенных детских учреждений на 520 мест. Пока работает одна Муринская амбулатория, но, по планам на 2020 год, начнется строительство еще двух лечебных учреждений», – говорит он.

Эксперт добавляет, что Euroinvest Development внесет свой вклад в развитие «социалки». «Мы как застройщик также активно участвуем в возведении социальной инфраструктуры – строим школы, детские сады и дороги. В третьем корпусе комплекса «iD Мурино» будет детский сад на 100 мест. Мы строим шесть детских площадок для детей постарше и шесть для детского сада, среди них одна спортивная, а также три зоны отдыха и три тренажерных зоны для взрослых», – отмечает Станислав Данелян.

Флагман торговой инфраструктуры – комплекс «МЕГА IKEA». При этом, по словам Игоря Гулида, этой сфере необходимо развитие. «Гражданам по-прежнему некуда сходить, организовать свой досуг. Нет и в ближайшее время не планируется большого торгово-развлекательного комплекса, где можно было бы сходить в кино, например. На сегодняшний день потребность именно в ТРК очень высокая. Сейчас жителям приходится выезжать, как они сами называют, «в город», чтобы удовлетворить свои потребности в развлечениях и проведении семейного досуга», – говорит он.

и нотариальную контору. В ближайшее время вводится в эксплуатацию детсад на 200 мест. Не забываем и про магазины. «Дикси» и «Магнит» уже с нами – и успешно функционируют. Ведутся переговоры по подписанию договора аренды с рядом крупных брендов», – рассказывает эксперт.

Генеральный директор Euroinvest Development Станислав Данелян связывает перспективы развития «социалки» с получением городского статуса. «Теперь Мурино – это город, поэтому здесь начнут появляться и больницы, и поликлиники,

В городе действует 21 детсад, а также четыре школы. По прогнозам на 2020 год, в Мурино появятся еще три школы и три детских сада

Станислав Данелян, генеральный директор Euroinvest Development:

– В Мурино мы реализуем проект жилого комплекса «iD Мурино». Главное наше преимущество – это соотношение цены и качества. Приобретая объект по цене от 76 тыс. за 1 кв. м, покупатель получает жилье высокого качества: потолки высотой 3 м в каждой из квартир, чистовую отделку, выполненную профессионалами, оригинальное решение по остеклению фасадов, закрытые дворовые территории, лаунж-зоны на крыше. Помимо этого, проект предусматривает создание рекордного количества машино-мест: 228 – на уличной стоянке и 710 – в подземном паркинге. Кроме того, на первом этаже каждого из корпусов ЖК «iD Мурино» располагается iD Club – общественное пространство площадью свыше 100 кв. м, оснащенное мебелью, розетками и проектором. Сюда имеют доступ все жильцы дома. Они могут использовать это помещение для своих нужд: соседских посиделок, празднований, работы. Добавлю также, что на базе iD Club мы раз в месяц проводим различные мероприятия, чтобы будущие соседи могли познакомиться друг с другом: это могут быть лекции, экскурсии и другие формы общественной активности.



Игорь Гулид, руководитель отдела продаж компании «Запстрой»:

– Ключевое преимущество квартала «Мурино Парк» – местоположение. В пешеходной доступности расположена станция метро Девяткино. До центра города можно добраться менее чем за полчаса. В пяти минутах езды от квартала – выезд на КАД. Неподалеку расположен комплекс IKEA. Проектом предусмотрена полностью закрытая территория квартала, реализована концепция «двор без машин». На территории «Мурино Парк» расположится игровая площадка длиной 30 м, выполнена в форме самолета. Она будет разбита на 6 возрастных групп. Также на территории комплекса разместится полузаглубленный паркинг со въездом со стороны улицы. На его крыше будут созданы спортивная площадка со множеством тренажеров и веревочный парк. При проектировании и разработке проекта для нас было важно соблюсти равновесие между новейшими технологиями, экологичностью и комфортом. Предусмотрено остекление двухкамерными стеклопакетами класса А. Благодаря лучевой коллекторной разводке отопления в каждой квартире всегда будет тепло и уютно. Фасады домов будут выполнены из экологически чистых материалов по технологии «Теплый фасад».





справка

О существовании деревни Мурино известно, как минимум, со второй половины XVII века. Первое картографическое упоминание о селении Мурино – в 1676 году, на «Карте Ингерманландии: Ивангорода, Яма, Копорья, Нотеборга». С середины XVIII века и до 1917 года Мурино принадлежало семейству Воронцовых, став летней резиденцией. Усадьба была расширена, вырыты пруды и каналы, разбиты фруктовые сады, построены теплицы и оранжереи, в которых выращивались абрикосы, персики и лимоны. В 1786–1790 годах по проекту Н. А. Львова строится храм, освященный во имя Святой Великомученицы Екатерины. Сегодня – это старейшее сохранившееся здание города, объект культурного наследия регионального значения. В 1844 году село Мурино насчитывало 40 дворов, ко времени революции – около 150 дворов. В советский период оно было административным центром Муринского сельсовета. В 1978 году была построена станция метрополитена «Комсомольская» (с 1991 года – «Девяткино»). В 1997 году стало поселком, с 2019-м – получило статус города.

Рыночные реалии

По данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», объем предложения в локации Мурино-Бугры на 1 октября 2019 года оценивается в 296,1 тыс. кв. м (8,4 тыс. квартир). Это составляет примерно 6,4% от общего объема предложения в Петербургской агломерации. «При этом объем предложения в локации снижается: на конец 2017 года он достигал 600 тыс. кв. м, на конец 2018-го – 366,2 тыс.», – рассказывает **руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.**

Она отмечает также, что 2017–2018 годах локация была лидером по спросу в агломерации: за этот период в локации было реализовано 1,1 млн кв. м жилья, ее доля составляла более 15% от общего уровня спроса. «Сейчас этот показатель снизился. По результатам трех кварталов 2019 года, в локации было реализовано 292,1 тыс. кв. м (8,3 тыс. квартир), что составляет 9,1% общего объема спроса в агломерации. На первое место по спросу вышла локация Каменка в Приморском районе Петербурга», – говорит эксперт. По оценке КЦ «Петербургская Недвижимость», средняя цена предложения

в локации в сегменте «масс-маркет» на 1 октября 2019 года составила 79,9 тыс. рублей за 1 кв. м. С начала года цена «квadrата» выросла на 3,8%. При этом его стоимость на 27,7% ниже средней цены предложения в Петербургской агломерации в соответствующем классе. «Локация достаточно востребована среди покупателей главным образом за счет близости станции метро «Девяткино» (пешеходная доступность или 10–15 минут езды на транспорте) и доступности жилья. На высокий спрос влияет близость парков и горнолыжных курортов, торгового центра "МЕГА", – резюмирует Ольга Трошева.

ва. «Вырос новый район с конкурентным жильем – это красивые дома с высоким качеством отделки. При этом квартиры здесь доступны молодому работающему поколению в возрасте 25–35 лет», – добавляет Станислав Даниелян. Из представленных данных ясно, что пик взрывного роста застройки Мурино уже прошел. Сегодня наступает время обустройства – развития разных составляющих транспортной, социальной и торговой инфраструктуры. Результатом этого процесса должно стать формирование все более благоприятной и комфортной среды для проживания.



3 КОРПУС iD Murino СТАРТ ПРОДАЖ!

- детский сад
- высота потолка 3 м
- ремонт под ключ

от 2 млн ₽
с отделкой

Застройщик
ООО «ЕВРОИНВЕСТ
ДЕВЕЛОПМЕНТ»
С проектной декларацией
можно ознакомиться
на сайте www.idmurino.ru

iD
Murino
жилой комплекс

«Евродвушки» в тренде

Петр Опольский / Европланировки все активнее расширяют свою нишу на рынке Санкт-Петербурга в разрезе квартирографии. Следующими за студиями по популярности идут «евродвушки». По оценкам экспертов, такой формат помогает экономить на «квадратах», сохраняя высокую функциональность и эффективность использования помещений.

Широкое распространение квартир евроформата стало устойчивой тенденцией еще несколько лет назад. И изменений в этой сфере не наблюдается. «Что касается квартирографии, главным трендом является продолжающийся рост доли европланировок. Причем касается это не только России; это – общемировая тенденция», – констатирует **Теему Хелпполайнен, генеральный директор АО «ЮИТ Санкт-Петербург»** (российское подразделение финского концерна YIT).

Мода не проходит

Некоторое время назад, когда европланировки только появились на рынке, некоторые посчитали новацию данью моде, которая, как известно, весьма переменчива. Но годы идут, а тренд сохраняется. «В целом доля квартир евроформата в общем спросе составляет порядка 20% и демонстрирует тенденцию к росту», – говорит **руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева**.

С ней согласны и другие эксперты, хотя долю евроформата они оценивают по-разному. «Его доля жилья в квартирографии новостроек Петербурга и Ленобласти достигает 30%», – отмечает **руководитель аналитического центра «Главстрой Санкт-Петербург» Дмитрий Ефремов**. «Евротрехкомнатные и евротрехкомнатные квартиры уже практически полностью вытеснили с рынка классические планировки в своем сегменте. «Евродвушки» пока представлены в чуть меньшей степени, их доля в большинстве проектов не превышает 30–40%, но постепенно ситуация меняется. В будущем они также практически полностью вытеснят с рынка однокомнатные квартиры с классической планировкой», – считает **руководитель группы маркетинга компании ЦДС Пётр Буслов**.

Долю непосредственно «евродвушек» в общем объеме предложения в КЦ «Петербургская Недвижимость» оценивают на уровне 12–15% рынка. «В новых проектах Setl Group – порядка 25–30%», – добавляет Ольга Трошева. «Если смотреть продажи в масс-маркете с начала этого года, то на «евродвушки», по нашим данным, пришлось 12% спроса (в штуках). В наших проектах мы закладываем формат со спальней комнатой и большой кухней-гостиной в размере 15–20%», – отмечает Дмитрий Ефремов. «В наших будущих проектах доля «евродвушек» составляет порядка 80% среди всех однокомнатных квартир. Можно ожидать, что через несколько лет эта доля достигнет 100%, так как «евродвушка» – это более эффективный продукт», – уверен Пётр Буслов.

«На рынке соблюдается баланс спроса и предложения. Квартирография новых объектов коррелируется с объемом спроса. По мере роста популярности евроформата всё больше застройщиков включают такие квартиры в квартирографию новых объектов», – резюмирует Ольга Трошева.

В чем секрет?

По оценке экспертов, секрет популярности «евродвушек» – в универсальности формата. «Евродвушка» – это multifunctional кухня-гостиная и отдельная спальня. Благодаря этому в квартире

появляется не одно, а два жилых пространства с возможностью организации дополнительного спального места. В классической однокомнатной квартире кухня предназначена для приготовления пищи, а спальня – это одновременно и место отдыха, и место для приема гостей, что неудобно», – говорит Пётр Буслов.

«Особенно популярны такие квартиры среди молодых покупателей. В просторной кухне-гостиной можно собираться большой компанией», – отмечает Дмитрий Ефремов. «Формат дает возможность проводить больше времени с членами семьи, формирует общее пространство. Кроме того, у более молодых покупателей это модно – в спальне человек проводит только время сна, в остальное время семья собирается в кухне-гостиной», – добавляет Ольга Трошева.

Она отмечает и сравнительную дешевизну формата. «При отсутствии средств на покупку квартиры традиционной планировки люди имеют возможность приобрести «евродвушку». Наиболее популярный метраж стандартных двухкомнатных квартир составляет 55–65 кв. м, в то время как «евродвушки» в основном не превышают 45 кв. м», – говорит эксперт.

«Как правило, квартиры классических планировок все-таки дороже, чем евроформаты сопоставимого метража, из-за дополнительного окна. Но существенной разницы в стоимости нет. Цена скорее будет зависеть не только от площади квартиры, но и ее расположения, видовых характеристик, индивидуальных особенностей», – отмечает, со своей стороны, **директор по развитию, партнер маркетингового агентства недвижимости «M2Маркет» Роман Строилов**. Кроме того, по его словам, такой формат квартир очень хорошо подходит для сдачи в аренду: «Европланировки наиболее ликвидны, как для собственного проживания, так и для перепродажи, поскольку у них шире целевая аудитория».

На конкретных примерах

По словам **руководителя проектов комплексного освоения территорий АО «Строительный трест» Анзора Берсирова**, площадь «евродвушек» в домах компании комфорт-класса варьируется от 38 до 42 кв. м. «Стандартными планировками предусмотрена спальня площадью 10–13 кв. м и кухня-гостиная площадью 16–20 кв. м. Этих площадей достаточно для организации спального места, рабочей кухонной зоны и зоны отдыха. Отмечу, что важной является эргономичность планировок, поэтому на этапе их разработки мы прорабатываем план расстановки мебели для каждого типа квартир, чтобы учесть все нюансы. Также мы внимательно подходим к вопросу расположения мест для хранения, что особенно важно для небольших квартир. В «евродвушках», как правило, выделить место под полноценную гардеробную не всегда позволяет площадь, поэтому мы предусматриваем ниши в спальне и коридорах для размещения встроенных шкафов», – рассказывает он.

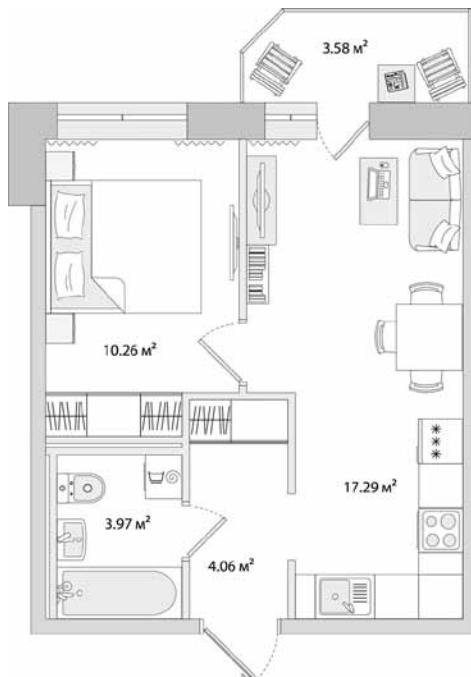
По словам **руководителя направления маркетингового анализа сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна «ЮИТ» Вадима Лаврова**, в «евродвушках» компании эффективно используется каждый метр: «Прихожая компактных размеров, но в ней предусмотрена ниша для размещения гардеробного шкафа. Запроектирована удобная и просторная кухня-гостиная (20 кв. м), позволяющая зонировать пространство на зону кухни-столовой и зону отдыха с возможностью организации рабочего места. Глубина балкона позволяет разместить, например, столик и два кресла. Несмотря на компактные размеры спальни, в ней удобно располагается двуспальная кровать, может быть организовано рабочее место и дополнительные места для хранения».



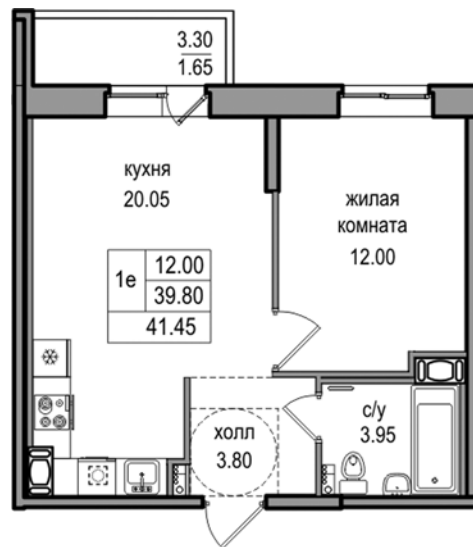
Пример планировки (46,7 кв. м) в ЖК NEWПИТЕР от объединения «Строительный трест»



Пример планировки (40,86 кв. м) в ЖК TARMO от компании «ЮИТ Санкт-Петербург»



Пример планировки (39,8 кв. м) в ЖК «Северная Долина» от компании «Главстрой СПб»



Пример планировки (39,16 кв. м) в ЖК «ЦДС Северный» от Группы ЦДС

мнение

Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетингового агентства недвижимости «M2Маркет»:

– Квартиры европланировок чаще выбирают покупатели до 50 лет, а также молодые семьи с одним-двумя детьми. Так за меньшие деньги клиенты получают больше функциональной полезной площади. Например, в однокомнатной квартире семье с ребенком будет сложно разделить пространство на детскую и взрослую зоны. В то время как в «евродвушке» родители могут выделить детям отдельную полноценную комнату без ущерба для своего размещения. То есть приобретая лот площадью 35–40 кв. м., клиент функционально получает аналог стандартной двухкомнатной квартиры площадью 50–55 кв. м.



Анзор Берсиров, руководитель проектов комплексного освоения территорий компании «Строительный трест»:

– Если говорить об интересных и новых вариантах планировок, стоит выделить «евродвушки» в ЖК NEWПИТЕР, в которых предусмотрено наличие двух окон в кухне-гостиной. Это решение позволяет покупателям в дальнейшем организовать полноценную двухкомнатную квартиру, что особенно актуально для молодых семей в случае рождения детей.



«Умный дом» – понятие растяжимое

Елена Зубова / Хотя системы «умного дома» появились в России не менее полутора десятков лет назад, они по-прежнему остаются привилегией дорогого сегмента. Массовый – довольствуется лишь небольшим набором опций от застройщиков.

По данным исследования проекта Hi-Tech Mail.ru, использовать системы «умного дома» хотели бы 69% опрошенных. Больше половины респондентов интересуют контроль систем освещения со смартфона, теплые полы, системы контроля энергопотребления с гаджетов и прочее. Пока предлагаемые застройщиками наборы опций гораздо скромнее.

Как говорят специалисты компании LEGENDA, под «умными домами» большинство застройщиков понимает набор отдельных опций. Между тем «умный дом» – это не отдельная опция, а концепция проекта в целом.

Специалисты «Группы ЛСР» полагают: термин «умный дом» может подразумевать системы различной сложности и объема – от уже обязательных систем видеонаблюдения и контроля доступа до менее привычных, например, дистанционное управление системами жизнеобеспечения квартиры со смартфона. Выбор опций для каждого проекта индивидуален, предпочтения покупателей также разнятся.

Руководитель аналитического центра «Главстрой Санкт-Петербург» Дмитрий Ефремов отмечает: системы «умного дома» с развитием технологий стали доступны не только в домах бизнес-класса и выше, но и в проектах сегмента «комфорт». «Сегодня на рынке представлено достаточное количество «коробочных» и индивидуальных решений для оборудования как целых жилых комплексов, так и отдельных квартир», – уточняет он.

По словам **директора по маркетингу ГК «Красная стрела» Марины Агеевой**, в сегменте «масс-маркет», условно, к «умному дому» варианта «стандарт» можно отнести все, что касается датчиков движения, протечек, автоматизации сбора данных счетчиков и передачи этих сведений, – это опции от застройщика. Как говорит Дмитрий Ефремов, к основным опциям «умного дома» в масс-маркете можно отнести системы телеметрии, видеонаблюдения и видеодомофонии, удаленного контроля доступа и взаимодействия с УК.

По данным Группы ЛСР, в более дорогом сегменте недвижимости инновационные решения уже стали нормой. Но есть базовые решения, которые внедряются на уровне проекта: видеонаблюдение, домофонная связь (или видеодомофонная, устанавливаемая покупателем по его желанию), автоматические шлагбаумы и прочее. А есть опции, которые покупатели могут получить в индивидуальном порядке. Задача застройщика – обеспечить готовность объекта к установке таких систем.

Руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens Наталья Осетрова отмечает: пока все решения застройщики внедряют точно, без четкой концепции и только в той степени, которую позволяет экономика проекта. «Я убеждена, что система умного градостроительства не может быть фрагментарной, она существует в едином комплексе, в увязке с окружением», – говорит она.

«Умные» опции

Набор опций зависит от экономики проекта и его позиционирования, говорит Дмитрий Ефремов.

В проекте «iD Мурино» монтируется система диспетчеризации: «умные счетчики» с датчиками Wi-Fi, которые собирают данные о расходах воды и электричества и отправляют их в УК. Это базовая комплектация. Но перечень опций можно расширить. «Управляется система с помощью смартфона, к которому достаточ-

Стоимость системы «умный дом»		
КАТЕГОРИЯ ЖИЛЬЯ	ФУНКЦИИ	СТОИМОСТЬ НА КВАРТИРУ, РУБ.
Бюджет	Управление освещением Управление климатом (электрообогреватели, котлы) Управление через SMS	От 20 тыс.
	+	
Эконом	Управление шторами, жалюзи Управление посредством выключателей	От 200 тыс.
	+	
Премиум	Аудиомультирум Климат-контроль Управление посредством многофункциональных панелей Управление через приложение (iOS, Android) с индивидуальным дизайном Индивидуальный проект	От 1 млн
	+	
Эксклюзив	Управление жестами, идентификация каждого жильца Оборудование, только производства США, Европы Самые современные технологии	От 1,9 млн

Источник: BeSmart

но приложить iD-карту, чтобы попасть в личный кабинет без логина и пароля. Диспетчеризация позволяет не только экономить время на снятии показаний, но и прогнозировать расход услуг в следующем месяце, а также оплачивать их в личном кабинете», – рассказывает **генеральный директор Euroinvest Development Станислав Даниелян**.

В Gatchina Gardens внедряется комплексная система – от «умного дома», включая технологию «интернет вещей» (IoT), к «умному городу». Помимо управления системой коммунального комплекса и инженерными сетями, в систему заложена возможность управлять всей городской инфраструктурой.

«Группа ЛСР» затеяла эксперимент – внедрила системы домашней автоматизации в жилых комплексах комфорт-класса, позволяющие удаленно управлять микроклиматом и освещением квартиры. Первые «умные дома» – в проекте «Новая Охта».

Специалисты компании LEGENDA постоянно совершенствуют системы «умного дома». Например, одна из последних разработок – мультисервисная сеть и слабوتочный шит NetBox. В общую сеть

решения внутри квартир – дело их владельцев.

По расчетам Натальи Осетровой, затраты на инженерную составляющую увеличиваются на 30–50%. **Дмитрий Кучеров, директор департамента стратегического развития компании ЕКФ** (российский производитель электрооборудования), говорит, что внедрение «умных» систем энергосбережения увеличивает стоимость жилья не более чем на 2–3%. По словам Станислава Даниеляна, себестоимость оснащения однокомнатной квартиры системой дистанционного управления обходится примерно в 100 тыс. рублей.

На подступах

Пока застройщики только подступились к сегменту «умного дома». Помимо дорогих, есть и другая сдерживающая причина – не все умеют воспользоваться полным спектром сложных технологических решений.

По данным Forrester, объем рынка «умных домов» в России составляет 0,1% от общего объема жилищных проектов. В Европе и США доля – несколько процентов. Исследовательский центр Berg Insight

«Умный дом» – это не отдельная опция и даже не набор опций, а концепция проекта в целом

объединены учет ресурсов, домофония, видеонаблюдение и Интернет. При желании каждый житель сможет контролировать все показания через smart-домофон Steward. Наличие NetBox избавит хозяев от штробления стен и прокладки кабелей для подключения IP-телевидения, Интернета, IP-телефона, роутера.

Ценовое разнообразие

Системы «умного дома» до сих пор не стали обязательной составляющей жилищных проектов, в том числе из-за увеличения себестоимости строительства.

По мнению Марины Агеевой, установка «умных» систем в массовом сегменте почти не влияет на конечную цену. В том числе потому, что все технологические

мнение

Вячеслав Ганцев, продакт-директор компании SP Glass:



– Среди широкой публики бытует мнение, что технологии «умного дома» сложно внедряются и, с финансовой точки зрения, доступны только очень обеспеченному слою населения.

Для современного «умного дома» одним из универсальных решений с выдающимся соотношением «цена – качество» является новый Теплопакет DS NEXT от STiS. Этот пакет – идеальный вариант для солнечной стороны любой квартиры или дома, в равной степени хорошо работающий и зимой, и летом. Уникальное стекло Lifeglass Plus от Pilkington, обладая высоким уровнем светопропускания, отлично защитит дом от солнечного жара, что невозможно сделать, применяя конструкции из стандартных стекол.

Особенно хорошо стекло Lifeglass Plus подходит для климатической зоны центральной части России, Поволжья и Сибири, где наблюдаются экстремальные перепады температур между зимой и летом. Под такие температурные условия и разрабатывался Теплопакет DS NEXT. Он сам «подстроится» и под холодные, и под жаркие климатические условия, и послужит хорошей защитой жилья в любую погоду.

Кроме того, современная технология изготовления дистанционной рамки «теплый край» путем горячего гнуща обеспечивает сохранность герметичности и долговую и безопасную эксплуатацию Теплопакета DS NEXT. Данная операция выполняется на специальной машине для работы с полимерными дистанционными рамками. Для дополнительного улучшения свойств Теплопакет DS NEXT можно также наполнить аргоном.

Дмитрий Кучеров, директор департамента стратегического развития компании ЕКФ:



– В числе «умных» систем и приборов для жилищного проекта – оборудование, отвечающее за регулирование энергосбережения. Застройщики могут оборудовать подъезды и подвалы датчиками движения, чтобы освещать только те помещения, где находятся люди. Благодаря этому удастся экономить до 30% электроэнергии, расходуемой на освещение. Экономить также помогают и другие устройства – например, светорегуляторы и фотореле, которые корректируют уровень освещения в зависимости от времени суток и потребностей жильцов. Помимо прочего, застройщики заботятся о правильном проектировании электрических сетей. Комфорт жильцов и экономия электроэнергии значительно повышаются, если есть возможность отключать от сети неиспользуемые нагрузки на время отсутствия людей в квартире.

2–3%

составляет рост стоимости жилья при внедрении «умных» систем энергосбережения

Фото: Никита Крючков



Будьте здоровы!

Виктор Краснов / В локациях активной застройки Петербурга и Ленобласти растет число открываемых государственных и частных медицинских учреждений. Однако, по мнению экспертов, таких объектов пока недостаточно.

Медицинские учреждения являются важной частью комплексного освоения территорий. Эти объекты социнфраструктуры существенно повышают востребованность застраиваемой локации. Тем не менее, по мнению специалистов, медучреждений как государственных, так и частных пока недостаточно для новых жилых комплексов. Связано это со множеством факторов. В том числе с финансовым, если речь идет о бюджетном объекте, а также с нежеланием некоторых застройщиков вписывать в свой проект отдельное здание под объект здравоохранения. Кроме того, есть некоторые ограничения по СНиП для медицинских центров, расположенных в жилых домах.

В разном формате

Руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева отмечает, что необходимость размещения государственных объектов здравоохранения (как правило, они имеют муниципальный статус) в рамках жилого комплекса оценивается при разработке исходно-разрешительной документации в соответствии с нормативами градостроительного проектирования. Обеспеченность населения медучреждениями определяется исходя из расчетного показателя на 1 тыс. человек. При отсутствии возможности обеспечить жителей комплекса услугами здравоохранения в уже существующих близости учреждениях – застройщик обязан предусмотреть их строительство в составе своего ЖК.

«В настоящее время в рамках крупных проектов на территории целых микрорайонов, а также по необходимости в средних и небольших проектах застройщики в составе коммерческих помещений

ЖК выделяют площади под муниципальные амбулатории, детские, взрослые поликлиники и передают их на баланс администрации на безвозмездной основе или через выкуп. Необходимость открытия частных медцентров властями не регулируется», – подчеркивает Ольга Трошева.

Редкий девелопер сразу предполагает наличие какой-то медицинской составляющей в своем жилищном проекте, продолжает тему частных медучреждений **вице-президент Becar Asset Management Ольга Шарыгина**. По ее словам, обычно конечный собственник выкупает коммерческие помещения на первых этажах у застройщика и он же привлекает арендаторов на свои площади. Заранее, за годы до сдачи здания в эксплуатацию, подписать договор с профильным покупателем почти невозможно. То есть

наличие медицинского центра зависит не от проработки проекта, а от того, кого привлечет собственник.

«Как правило, в жилищных проектах на первых этажах представлены медицинские объекты трех типов: врачебные или мультифункциональные кабинеты, стоматологии и лаборатории. Собственники нежилых помещений стараются привлечь именно их, так как это надежные арендаторы, с которыми возможны долгосрочные контракты. Что касается более крупных проектов, обычно они относятся к социальной инфраструктуре, входящей в обязательства девелоперов, и решение об их реализации находится в сфере отношений власти и застройщика. Другой тип возможного размещения медицинских объектов в жилом микрорайоне – небольшое административное здание на территории

ЖК, не предназначенное для торговли, при условии, что муниципальная поликлиника уже есть поблизости», – отмечает Ольга Шарыгина.

Проблемы роста

За последние три года в застраиваемых территориях Петербурга и Ленобласти появилось более 30 различных медицинских объектов. В частности, этой осенью на юго-западе Северной столицы открылся офис врача общей практики в ЖК «Солнечный город». Медобъект находится в ведении городской поликлиники № 91. В 2016-м в Московском районе начал работу медцентр на территории ЖК «Триумф парк». В ЖК «GreenЛандия» в Мурино работает кабинет семейного врача. При этом частное медучреждение принимает детей и взрослых по полису ОМС. В этом же проекте открыт офис медлаборатории, где можно сдать анализы и сделать электрокардиограмму. В ЖК «Лондон» в Кудрово работают два частных медцентра. Также есть свое медучреждение в ЖК «Новый Оккервиль». Весной этого года в Янино открылся медцентр в ЖК «Ясно. Янино».

Несмотря на увеличение таких объектов в новостройках, как отмечает **PR-менеджер сети частных клиник «Семейный доктор» Ростислав Загородний**, пока ощущается их нехватка. Причем всех форматов – от первичной медико-санитарной помощи до многопрофильных клиник с узконаправленными специалистами. Особенно остро наблюдается недостаток организаций, работающих в системе ОМС, так как большая часть клиник работает на коммерческой основе. «Повышать количество медучреждений, безусловно, нужно. Более правильным подходом считаем включение в градостроительный план отдельных участков под постройку отдельно стоящих крупных медицинских центров, которые бы работали в системе ОМС. На их базе появилась бы возможность оказания комплексной медицинской помощи населению и проведения высокотехнологичной диагностики по раннему выявлению заболеваний», – считает он.

По мнению Ольги Шарыгиной, какие-то дополнительные специальные способы повышения количества медицинских учреждений в новых районах не нужны. На государственном уровне вопрос регулируется правилами застройки и обязательствами застройщиков, а на коммерческом уровне – взаимоотношениями частных инвесторов. Ольга Трошева уверена, что наличие медицинских объектов на территории новых жилых комплексов, безусловно, повышает их привлекательность. Жителям не нужно далеко ездить, чтобы сдать анализы, записаться к терапевту и пройти необходимое обследование. Все это можно сделать в поликлинике или медцентре на первом этаже собственного дома или в доме по соседству.

мнение

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Наша компания отличается тем, что большинство коммерческих помещений оставляет в собственности и тщательно выбирает арендаторов, тем самым формируя качественную инфраструктуру жилых комплексов. Естественно, в нее входят и медицинские учреждения.

Например, в ЖК «Новый Оккервиль» в Кудрово мы предоставили на льготных условиях два своих коммерческих помещения Всеволожской центральной районной больнице, которая открыла в них отделения детской и взрослой поликлиники. Соответственно, жители комплекса могут пользоваться их услугами бесплатно, по полису ОМС. Вдобавок к этому во встроенных помещениях мы разместили стоматологию, частный многопрофильный медцентр – лабораторию, кабинет семейного врача, несколько аптек. ЖК «Новый Оккервиль» – единственный из всех в Кудрово, где решен вопрос с бесплатным медицинским обслуживанием.

В нашем ЖК бизнес-класса «Новый Лессер» в Петербурге еще на этапе проектирования одно из помещений мы отвели под размещение передового медицинского центра. Соответственно, в нем заранее будут учтены все требования по инженерии, кондиционированию, инсоляции и прочему, предъявляемые к медицинским учреждениям.



Не забыть поздравить с Днем рождения!

30 октября
Шангина Нина Николаевна, председатель Совета Союза реставраторов Санкт-Петербурга

1 ноября
Дрозденко Александр Юрьевич, губернатор Ленинградской области, председатель Правительства Ленинградской области

3 ноября
Кучеров Юрий Михайлович, директор Подпорожского завода МЖБК (филиал ПАО «МЖБК»)

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

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

4 ноября

- Объект: «Экспофорум»
- Инновации в технологиях и материалах
- Энергоэффективность
- «Умные» квартиры

18 ноября

- Объект: Спорткомплекс на острове Бычий
- Остекление фасадов
- Аренда опалубки
- Судебная строительная экспертиза
- Новый взгляд в будущее строительной отрасли: банки
- Умные технологии для строительного бизнеса (BIM, автоматизация бизнес-процессов, беспроводной строительный контроль)

11 ноября

- Специальное приложение «Где комфортно жить»
- Локация: Новое Горелово
- Тренды в жилых комплексах: «Евротрешки»
- Обследование объекта капитального строительства и реставрации
- Качество в строительстве

25 ноября

- Объект: Невская ратуша
- Специальное приложение «Где комфортно жить»
- Локация: Бугры
- Тренды: входные группы, МОПы
- Технологии и материалы: Ситуация на рынке газобетона
- Современное высотное строительство
- Строительный контроль

Узнайте больше в рубрике «Технологии и материалы» на ASNinfo.ru.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Власти ждут кварталы «под ключ»

Лариса Петрова / В рамках реализации требований нацпроекта власти все более жестко ставят перед застройщиками задачу развития комфортной жилой среды в новых проектах жилищного строительства. В очередной раз эта проблема была затронута на XXI конференции «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленобласти».

Вице-губернатор Петербурга Николай Линченко напомнил: городские власти твердо решили прекратить «опережающее жилищное строительство». После проведения мониторинга выяснилось, что накопился дефицит по «социалке»: 36 тыс. мест в детских садах и 27 тыс. – в школах. «Мы хотим добиться синхронизации получения застройщиком разрешения на ввод жилья и сопутствующих соцобъектов. Обязательства по строительству детских садов и школ должны выполняться всеми застройщиками. Без исключений. И не после завершения строительства жилья, а параллельно с ним», – подчеркнул он.

По словам чиновника, проводимая корректировка Генплана Петербурга, по сути, приведет к появлению нового документа – со сроком действия до 2030 года и прогнозом до 2050-го. В него, в соответствии с положениями нацпроекта, закладывается принцип создания комфортной жилой среды. По мнению Николая Линченко, главное – правильно и сбалансированно все спланировать. Исполнение – «дело техники».

Кроме того, заявил вице-губернатор, власти донесли до девелоперов идею «Не надо стремиться ввысь». По его словам, застройщики также осознали, что «голые квадратные метры» не продать – нужна комфортная среда обитания. «Городу нужны жилые кварталы "под ключ"», – подчеркнул Николай Линченко.

Со своей стороны, власти намерены сократить сроки проектирования и строи-

тельства бюджетных объектов, реализуемых в рамках АИП, а также совместить проектно-изыскательские и строительно-монтажные работы – по возможности, их будет выполнять один и тот же подрядчик. Схему в настоящее время разрабатывает Комитет по строительству Смольного.

Послабление, возможно, получат девелоперы, которые возьмутся за реконструкцию зданий в историческом центре. Как заявил **замглавы КГИОП Алексей Михайлов**, уже сегодня при реализации

таких проектов, в силу объективной стесненности, не ставится задача по обеспечению объектов зелеными насаждениями и парковочными местами. Возможно, эта практика будет распространена и на социальную инфраструктуру.

66

В новый Генплан Петербурга, в соответствии с положениями нацпроекта, закладывается принцип создания комфортной жилой среды

В Ленобласти ситуация в этой сфере схожая – и усугубляется транспортными проблемами. Поскольку проблемы идентичны, **первый заместитель председателя Правительства Ленобласти Михаил Москвин** в очередной раз повторил: нужна совместная концепция развития обоих субъектов РФ. На террито-

рии области из-за массовой жилищной застройки и при отсутствии инфраструктурных объектов образовались «спальные мешки», где плохая транспортная доступность и не хватает рабочих мест, соглашается **президент Союза строительных организаций Ленобласти Руслан Юсупов**.

По словам Михаила Москвина, власти региона «продолжают стимулировать застройщиков на создание комфортной жилой среды», в том числе с помощью

бюджетных субсидий на социальные объекты и проекты комплексного развития территорий. Например, на условиях софинансирования бюджет региона и федеральный выделяют совокупно около 2 млрд рублей на социальные объекты в рамках программы «Стимул».

Спальные районы и в городе, и в области необходимо развивать, говорит Руслан Юсупов. Но только за счет бизнеса спланировать и построить комфортную среду обитания нельзя, подчеркивает он.

Между тем застройщикам сегодня фактически вменено в обязанность подгото-

вить территорию под строительство, протянуть сети, построить дороги, детсады и школы, а потом подарить все это муниципальным властям. Выкуп готовых социальных объектов – это наилучший для застройщика вариант, но далеко не каждому удастся договориться о такой схеме.

По словам игроков строительного рынка, с одной стороны, власти требуют, чтобы новые жилые комплексы были обеспечены социальной инфраструктурой, дорогами, зеленью, с другой – по новому законодательству, полученные в рамках проектного финансирования средства можно расходовать исключительно целевым образом. Необходимо искать новые схемы для создания инфраструктурных объектов, считают они.

КСТАТИ

Минстрой РФ разрабатывает стандарт комплексного развития территорий, главная задача которого – исключить точечную застройку, не обеспеченную социальной и транспортной инфраструктурой. Как заявил замглавы Минстроя России Никита Стасишин, теперь застройщики не смогут конкурировать с помощью цены на начальном этапе строительства – им придется конкурировать качеством проекта и комфортной средой. Но для этого нужны технические нормативы. Девять томов рекомендаций уже готовы. Но работа будет завершена не раньше 2020 года.

Санкт-Петербург
Park Inn Прибалтийская

16+

XVII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК
АРХИТЕКТУРА. ИНЖЕНЕРИЯ. ЦИФРОВИЗАЦИЯ. ЭКОЛОГИЯ

21 НОЯБРЯ 2019

Энерго Эффективность XXI век

ОРГАНИЗАТОРЫ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС <http://www.energoeffekt21.ru>

Уважаемый Вячеслав Павлович, дорогие коллеги!

От всей души поздравляю Вас и весь коллектив
Службы государственного строительного
надзора и экспертизы Санкт-Петербурга
с пятнадцатилетием!

Ваша ответственная работа заслуживает огромного уважения
и почета. Без ежедневного труда сотрудников Службы
не происходит возведение ни одного объекта
в Санкт-Петербурге. Вы стоите на страже безопасного
строительства, отвечаете за комфортную и благополучную жизнь
горожан. Благодаря вашим усилиям множество нарушений
строительного процесса предотвращается еще на стадии
проектирования и не несет за собой неисправимых последствий.
Сотрудники СГСНиЭ Санкт-Петербурга являют собой пример
профессионалов строительной отрасли высочайшей
квалификации, обладают широким кругом
знаний и навыков.

Благодарю вас за годы совместной работы, приятное общение
и добрую дружбу! Успехов вам, коллеги, благополучия,
хорошего настроения, роста и процветания!

**Президент Группы компаний «ННЭ»,
заслуженный строитель России,
начальник Службы госстройнадзора
и экспертизы СПб в 2004–2012 гг.
Александр Орт**

ГРУППА КОМПАНИЙ
«ННЭ»

Через реформу к нацпроекту

Петр Опольский / Федеральные власти понимают, что реформа схемы привлечения средств граждан в жилищное строительство, скорее всего, притормозит увеличение объемов ввода жилья в России, но надеются, что проблемы будут носить временный характер и целей нацпроекта удастся достичь. Об этом говорили эксперты, собравшиеся на конференции Сбербанка по девелопменту жилой недвижимости «Время изменений».

Глава Минстроя РФ Владимир Якушев отметил, что завершается первый этап переходного периода на схему проектного финансирования. 1 октября завершился прием заявок на получение заключений о соответствии проектов критериям, установленным федеральным ведомством, соответствие которым позволяет достраивать и продавать объекты по старым правилам. К 1 ноября застройщикам должны быть выданы последние такие документы. Горизонт второго, заключительного этапа переходного периода, в рамках которого часть проектов будет реализовываться по прежней долеговой схеме, пока не очевиден, – видимо, порядка двух лет.

«Но все новые проекты уже с лета текущего года запускаются в рамках проектного финансирования», – отметил Владимир Якушев, озвучив текущую статистику хода реформы. Из 116,5 млн кв. м жилья, получившего разрешение на строительство, 74,7 млн будут достраиваться по старой схеме, 21,4 млн – получили проектное финансирование и 20,4 млн – его не получили. Из последней цифры: 8,6 млн кв. м жилья находятся в высокой стадии готовности и будут достроены за счет собственных средств девелоперов; 9,3 млн – активное строительство еще не начиналось, продажи не ведутся; наконец, 0,4 млн (0,3% от общего объема) – объекты, которые рискуют перейти в категорию проблемных. Для предотвращения этого с ними необходимо, по словам министра, разбираться «в ручном режиме».

Владимир Якушев подчеркнул, что, несмотря на опасения пессимистов, пока снижения объемов ввода жилья не произошло; напротив, наблюдается даже некоторый рост показателя. «По состоянию на 1 сентября, в России сдано 48,9 млн кв. м жилья. Это на 7,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По нашим прогнозам, до конца года может быть введено еще 44–46 млн кв. м. Так что итоговые годовые показатели будут не хуже, чем в прошлом году», – отметил он.

При этом министр признал, что на дистанции в один-два года возможен спад объемов ввода, связанный с переходом на новую схему финансирования жилищного строительства. К аналогичным выводам пришли аналитики Сбербанка, данные которых озвучил **старший вице-президент Сбербанка Владимир Ситнов**. В докризисном 2014 году застройщикам



были выданы разрешения на строительство 76,4 млн кв. м жилья по всей России. В 2017 году – всего на 34,4 млн, в 2018-м (в преддверии реформы) – на 48,9 млн кв. м. «В этом году разрешений выдается меньше, чем в прошлом. Таким образом, «запас» разрешений начнет иссякать в конце 2020-го – в 2021 году», – допустил он.

“

В 2020 году Минстрой разработает и представит механизм поэтапного раскрытия эскроу-счетов

К проблемным точкам, по словам Владимира Якушева, относится также срок ответа банков на запрос застройщика о предоставлении кредита. «Несмотря на то, что целевое значение составляет 45 дней, средний показатель сегодня – 67 дней», – признал министр, отметив, что практика банков нуждается в доработке.

Заместитель председателя правления Сбербанка Анатолий Попов сообщил, что банке в среднем уже достигнут целевой показатель по времени ответа на запрос девелопера (хотя, конечно, и быва-

ют исключения). «Но для себя мы ставим более высокую планку – сократить срок до 25 дней», – сообщил он. По состоянию на середину октября, Сбербанк одобрил более 500 заявок на проектное финансирование на общую сумму 600 млрд рублей. В банке открыто 13 тыс. счетов эскроу на общую сумму около 30 млрд рублей, в том числе около 400 из них (на 800 млн) уже раскрыто, то есть жилье сдано в эксплуатацию, – добавил эксперт.

Также был презентован новый продукт, предназначенный для проектов, получивших финансирование Сбербанка при условии открытия в нем эскроу-счетов. По его условиям, процентная ставка по ипотечному кредиту на покупку жилья в таких объектах составит от 1% годовых – по программе господдержки для семей с детьми; от 3,3% – при субсидировании ставки застройщиками-партнерами банка; и от 5,3% – для остальных ипотечных программ.

Заместитель председателя Банка России Ольга Полякова сообщила, что всего на начало октября в России было открыто 17 тыс. эскроу-счетов. Лидеры – Сбербанк, ВТБ, банк ДОМ.РФ. «Поэтапно подключаются региональные банки, получившие право на работу в этой сфере», – добавила она. Эксперт также подтвердила принципиальную позицию Центробанка, о преждевременности введения поэтапного раскрытия эскроу-счетов (о необходимости которого много

говорят застройщики) до тех пор, пока не будет наработан опыт работы по этой схеме.

Со своей стороны, **замглавы Минстроя РФ Никита Стасишин** сообщил, что в будущем году федеральное ведомство разработает и представит механизм поэтапного раскрытия эскроу-счетов. Он сообщил также, что с 2020 года по программе «Стимул» планируется начать софинансирование строительства инженерной инфраструктуры проектов комплексного освоения. «Но увеличить бюджет программы пока, к сожалению, не удалось», – признал замминистра.

Он отметил также, что говорить сейчас о принципиальной возможности или невозможности обеспечить к 2024 году ежегодный ввод 120 млн кв. м – преждевременно. «Мы понимаем все связанные с этим трудности, и хотелось бы быть реалистами. В то же время наша задача – приложить максимум усилий для достижения поставленных целей. Мы постараемся задействовать для этого все возможные ресурсы – от механизмов стимулирования спроса до поддержки индивидуального жилищного строительства», – подчеркнул Никита Стасишин.

мнение

Глава Минстроя РФ Владимир Якушев:



– Для минимизации проблем застройщиков, связанных с реформой, а также для обеспечения увеличения ввода жилья в рамках реализации нацпроекта – необходимо снизить влияние реформы на отрасль. Минстрой ведет мониторинг ситуации, особое внимание уделяя регионам с небольшими рынками и низкой маржинальностью работы застройщиков. Еще одной очень важной задачей текущего момента является подготовка пула точечных изменений в законодательство, призванных помочь девелоперам в решении возникающих проблем. И в подготовке этого пакета мы рассчитываем прежде всего на помощь самих застройщиков. Пул поправок планируется внести в самое ближайшее время, чтобы успеть принять закон уже в осеннюю сессию.

26 лет экспертной деятельности



БЭСКИТ

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

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

Геотехническое **ОБОСНОВАНИЕ**
строительства



МОНИТОРИНГ состояния зданий
и сооружений при строительстве
(реконструкции)

ОБСЛЕДОВАНИЕ строительных
конструкций и фундаментов



Мода на «Гараж»: пространство для людей и машин

В 2020 году в Пушкинском районе Санкт-Петербурга появится бизнес-парк «Гараж». 📍

К возведению нового общественно-делового центра на юге города в сентябре приступила строительная компания «Терминал-Ресурс». Застройщик ведет комплексное освоение территории вдоль Петербургского шоссе на площади 316 га. Помимо малоэтажных жилых комплексов «Образцовые кварталы» здесь строится дорожно-транспортная сеть, развивается сопутствующая социальная инфраструктура, появляются новые коммерческие объекты. Одним из них станет современный бизнес-парк «Гараж».

Для автомобилистов

В первую очередь, предназначение пушкинского «Гаража» будет отвечать его названию. В четырехэтажном наземном паркинге разместятся 300 машин. Места в нем можно приобрести в собственность или снять в аренду. У жителей расположенных по соседству малоэтажных «Образцовых кварталов» появится выбор: оставлять машину рядом с домом или воспользоваться

паркингом. На «Царскосельских холмах», где ведется строительство, вопрос с парковкой не стоит так же остро, как в спальных районах и центре города. Здесь меньшая плотность населения, расширенные дороги, на территории новых жилых комплексов большое количество машиномест. И все-таки иметь собственную парковку, помимо престижа и безопасности, еще и вопрос удобства. Застройщик уже получил десятки заявок на приобретение мест, началось подписание соглашений о бронировании. Заключение договоров купли-продажи будет производиться после ввода объекта в эксплуатацию в следующем году.

Для бизнеса

В составе бизнес-парка «Гараж» спроектировано двухэтажное здание в стиле голландской архитектуры. В нем разместятся коммерческие помещения общей площадью 3,5 тыс. кв. м. В их числе могут быть магазины сопутствующих товаров,

кафе, аптека, ателье, химчистка, творческие студии. Застройщик предлагает свободные планировки для офисов, которые легко оборудовать в формате open space (открытое пространство). Качественные материалы, планировки и современные инженерные системы, которые применяются при строительстве делового центра, позволяют построить не только стильное здание, но и успешный трудовой коллектив. В 2016 году девелопером и основным застройщиком территории ООО «Терминал-Ресурс» на пересечении Петербургского шоссе с улицей Кокколевской введен в эксплуатацию бизнес-центр «Перспектива», также отвечающий этим стандартам. Этот действующий бизнес-центр площадью 10 тыс. кв. м выставлен застройщиком на продажу.

Для всех

Пушкин – одна из самых популярных локаций города. Это отражается в востребованности как жилых, так

“

Предназначение пушкинского «Гаража» будет отвечать его названию: в четырехэтажном наземном паркинге разместятся 300 машин

и коммерческих помещений. Больших свободных площадей в аренду для бизнеса здесь почти нет. Явно недостаточно и торговых центров – потребности населения по мере увеличения численности растут, поэтому появляются новые объекты. В последние годы в Пушкинском районе проходят ключевые события деловой жизни страны, отраслевые выставки и международные экономические форумы.

Развитие общественно-деловой зоны связано и с появлением престижного микрорайона «На Царскосельских холмах» на въезде в Пушкин. Именно в его границах находится БЦ «Перспектива», возводятся «Образцовые кварталы» и другие малоэтажные жилые комплексы. Бизнес-парк «Гараж» строится поблизости. Местоположение удобно как жителям района, так и гостям. Отсюда имеются выезды на

Пулковское, Московское, Киевское шоссе, Витебский проспект, КАД. В 5 км расположен аэропорт «Пулково». Напротив объекта – остановка общественного транспорта. Здесь проходят городские и коммерческие маршруты: 187, К545, К-299. Дорога от новостройки до ближайших станций метро «Московская», «Звёздная», «Купчино» занимает 15–20 минут. Близость всемирно известных дворцово-парковых ансамблей Пушкина и Павловска обеспечивает стабильно высокий транспортный поток по Петербургскому шоссе. Здесь проезжают больше 3 тыс. автомобилей в час и около 300 туристических автобусов в день. На территории «Царскосельских холмов» уже проживают 4 тыс. человек, в ближайшее время это число увеличится вдвое, а всего территория рассчитана на проживание 50 тыс.

Важный бонус местности – благоприятная экология и интересный ландшафт. Расположение на высоте 50 м над уровнем моря с ограничением стройки по высоте – здесь будет только мало- и среднеэтажное жилье – обеспечивает открытую линию горизонта. От Петербургского шоссе открываются захватывающие виды на город. Застройщик применяет панорамное остекление для всех своих объектов.

Строительная компания «Терминал-Ресурс» приглашает к сотрудничеству инвесторов и партнеров. Коммерческие помещения в собственность и в аренду, готовое и строящееся жилье, земельные участки под жилищное строительство с инженерной подготовкой – без посредников и переплат.



Отдел продаж и аренды застройщика
СК «Терминал-Ресурс»:
Санкт-Петербург,
ул. Кокколевская, д. 1, лит. А
(рядом с бизнес парком «Гараж»),
тел. +7 (812) 719-19-19,
www.devcent.ru

На правах рекламы





BetON conf: эффективная площадка для обмена опытом

На VIII Международной конференции BetON conf, проведенной компанией «Полипласт» в Москве, эксперты обсудили актуальные вопросы внедрения современных технологий в производстве бетона и химических добавок.

Форум собрал более двухсот специалистов из России, Германии, Украины, Казахстана и Белоруссии. Среди них – представители ведущих производителей товарного бетона и ЖБИ, отраслевых общественных организаций и вузов.

Стоит отметить, что с этого года данное мероприятие (ранее оно называлось Всероссийская конференция производителей бетона) обрело новое название: BetON conf. Оно подчеркивает его новый международный уровень, еще более объемное и насыщенное содержание.

Открыла конференцию заместитель генерального директора по сбыту и маркетингу ООО «Полипласт Новомосковск» Юлия Кабанова. Она подробно рассказала о текущей деятельности компании, новых

продуктах и задействованных технологиях. Юлия Кабанова подчеркнула, что в настоящее время «Полипласт» является лидером в производстве химических добавок для бетона.

Начальник строительной лаборатории НТЦ АО «ГК Полипласт» Ирина Вовк выступила с докладом о последних изменениях в ГОСТ для бетонной отрасли. Информация о нормативных новшествах вызвала большой интерес как производителей, так и потребителей бетонной продукции. **Директор НТЦ АО «ГК Полипласт» Анатолий Вовк** рассказал о работе возглавляемого им Научно-технического центра компании, особенностях применения добавок в бетон на объектах и площадках. **Заместитель руководителя НТЦ ООО «Полипласт Северо-Запад» Наталья Калиновская**

продолжила тему новых разработок компании. В своем докладе она презентовала решения для дорожного и аэродромного бетона.

С большим интересом все участники конференции выслушали сообщение **профессора, директора Института органической химии Мюнхенского технического университета Йохана Планка**. Он рассказал о современных технологиях производства бетона и химических добавок в него, которые сейчас применяются за границей. Некоторые технологические решения, задействованные в зарубежных странах, стали открытием для российских компаний. **Исполнительный секретарь НП «Союз производителей бетона» Олег Сухарев** в своем докладе представил новые вводные о порядке декларирования

бетона. Они должны помочь повышению качества строительных материалов. Отдельный блок конференции был посвящен цементу. В его рамках выступили представители компаний «Евроцемент Групп», «Хайдельберг Цемент», «ЛафаржХолсим». Они рассказали о перспекти-

вах развития отрасли и презентовали свои новинки. Все участники BetON conf высоко оценили прошедшее мероприятие. Они выразили надежду встретиться на этой площадке и в следующем году. Стоит добавить, что в течение всего года компания «Поли-

пласт», в том числе и в Санкт-Петербурге, проводила для представителей строительной отрасли семинары. Благодаря этим мероприятиям удалось очертить круг проблем, интересующих строителей, и подобрать соответствующую базу для выступлений экспертов.

мнение

Александр Сурков, начальник отдела качества ООО «ЛСР. Бетон»:

– Хочется отметить выступление каждого докладчика. Было интересно и полезно узнать о последних изменениях в ГОСТ бетонной отрасли, разработках в области дорожного строительства, тонкостях производства самоуплотняющихся бетонов, что позволило проанализировать и свой подход к этому сегменту рынка. Также спикеры подняли наиболее актуальную тему для российского рынка бетона – проект ГОСТ Р «Оценка соответствия. Правила декларирования соответствия смесей и растворов строительных».

Можно точно сказать, что такие мероприятия необходимы, ведь они дают возможность пообщаться с коллегами из самых разных уголков нашей страны и зарубежья, перенять опыт и насытиться актуальной информацией.



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

1 ноября, пятница

ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – 1»

13:00 Кейс. С чего начинается цифровая трансформация организации. Организатор «Ак Барс Банк».

13:00 Оценка эффективности рекламы по цепочке: лиды, переговоры, встречи, сделка. Организатор АН «Итака».

14:00 Агентская услуга на рынке новостроек Из чего состоит агентская услуга на рынке новостроек? Как она развивается? На семинаре Корпорации «Адвекс. Недвижимость».

15:00 Портрет покупателя 2019–2020. Тренды и антитренды: перспективная недвижимость Союз строительных организаций Ленинградской области соберет застройщиков, чтобы задать им вопрос: как меняется портрет покупателя недвижимости, как эффективно воздействовать на современного покупателя и что НЕ работает в реалиях 2019–2020.

ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – 2»

16:00 Форум «Частные инвестиции в недвижимость. Куда вкладывать в 2019 году?»

Осенняя Ярмарка недвижимости пройдет 1–3 ноября в КВЦ «Экспофорум».

Пятница на Ярмарке — традиционно день специалиста. 1 ноября все мероприятия будут адресованы профессионалам. Посмотреть программу и скачать билет можно на Y-EXPO.RU

СПОНСОР ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ

Петербургская Недвижимость

Что сегодня представляет собой рынок недвижимости Петербурга и каковы перспективы его развития? Как изменения в законодательстве повлияют на инвестиционный климат Северной столицы? Эти и другие вопросы — на форуме, организованном порталом BSN.

ЗАЛ «ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ»

13:30 Загородный рынок в объятиях государства.

Регистрация уведомления о начале строительства — сложно и трудоёмко. Где взять деньги на строительство дома? Эти вопросы не относятся к зоне ответственности компании, которая строит дома или продает готовые решения. Но именно из-за них загородный рынок теряет своих клиентов. Можно ли изменить ситуацию и как?

Дачная амнистия: что и как объяснять клиентам? Возможности упрощенной регистрации и новые риски, причины отказов и приостановок при регистрации построек. Новый закон о садоводах: что учесть застройщику? Льготы от государства — какие меры будут работать, какие — нет, и почему. Организаторы: выставка «Строим загородный дом» и журнал «Пригород».

ЗАЛ «АПАРТАМЕНТЫ»

13:30 Инвестиции в недвижимость. Тренды на рынке. Организатор: Vertical We&I

13:30 Кондо-отель, как новый инвестиционный продукт. Организатор: Vertical We&I

13:30 Апартаменты — честно о доходности: опыт, риски, ставки. Организатор: Ярмарка недвижимости.

13:30 Презентация проекта Бутик-отеля Vertical BW Signature collection. Организатор: Vertical We&I

ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – 2»

Организатор мероприятий

Разумная Недвижимость

12:00 Городская недвижимость: цены, изменения за полгода, прогнозы.

13:00 Банковский сектор: адаптация к изменениям.

14:00 Плановость и реалии развития Петербурга: что должно быть в комфортной локации. Критерии выбора и оценки.

15:00 Новые технологии строительства — разговор с производителями.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР : НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Изменения в процедуре покупки жилья, внесенные в федеральное законодательство о строительстве, практически исключили возможность появления обманутых дольщиков.

Тем не менее, граждане должны знать о нюансах, на которые следует обратить внимание при покупке квартиры.

В субботу, 2 ноября в 12:00, редакция газеты «Строительный Еженедельник» соберет экспертов рынка, чтобы обсудить эти и другие вопросы.

Строительный Еженедельник

Полная программа и пригласительный билет - на сайте Y-EXPO.RU

Фото: Никита Крючков



Право на суд

Виктор Краснов / В России растет количество юридических компаний, специализирующихся на предоставлении услуг дольщикам и взыскании неустоек и штрафов с девелоперов. Игроки строительного рынка считают значительную часть претензий и действия таких специалистов «потребительским экстремизмом».

По оценке экспертов, в настоящее время в России около 800 юридических компаний специализируются только на оказании услуг дольщикам. С 2016 года число таких организаций выросло в 2,5 раза. В эту статистику не вошли частные адвокаты, также активно занимающиеся этим направлением деятельности. В 2018 году российские суды различной инстанции удовлетворили около 2,7 тыс. исков в пользу дольщиков и представляющих их интересы юристов, на общую сумму более 11 млрд рублей.

Предъявить претензии

Директор по развитию, партнер «М2Маркет» Роман Строилов напоминает, что в 2017 году ужесточились законодательные требования к застройщикам. В частности, изменения коснулись мер повышения информационной открытости застройщиков, порядка определения цены договора, гарантий качества, требований к финансовой обеспеченности застройщиков. Тем не менее, проблема «обманутых дольщиков» остается открытой и актуальной и сегодня.

Эксперт добавляет, что большая часть споров в этой сфере возникает в связи с нарушением сроков передачи объектов долевого строительства, а также наличием недостатков в переданном объекте недвижимости. Для застройщика нарушение сроков сопряжено с обязанностью выплатить дольщику неустойку, что также является предметом рассмотрения судебных инстанций. В судебной практике присутствуют и споры (в небольшом количестве), связанные со включением в договор условий, не соответствующих законодательству, ограничением права участников на уменьшение цены соразмерно уменьшению площади квартиры.

Как отмечает **ведущий юрист компании «Гражданский юрист» Роман Котов**, любой гражданин имеет право на возмещение убытков при некачественной услуге или если она была оказана некачественно. Но, как правило, человеку сложно разобраться в тонкостях законодательства. «В особенности это касается жилищного строительства. В настоящее время растет

число долгостроев и банкротств-девелоперов. Также достаточно часто жилье сдается с существенными недоделками. Наша задача – оказать юридическую помощь гражданину, в том числе приобретающему или уже купившему недвижимость, вне договора ДДУ. Некоторые вопросы по соглашению сторон решаются и в досудебном порядке», – подчеркнул он.

По словам Романа Котова, стоимость услуг для граждан зависит от сложности

и Партнеры» Максим Алексеев отмечает, что многие признают российский закон о защите прав потребителей одним из самых гуманных в мире. И если для одних потребителей он является гарантией защиты нарушенных прав, то для других – средством получения личной выгоды. Такая практика распространена во всех сферах потребительского рынка, начиная с ритейла повседневных вещей и услуг и заканчивая рынком долевого строительства.

66

Для одних потребителей закон является гарантией защиты нарушенных прав, а для других – средством получения личной выгоды

ситуации, а также суммы заявленных требований. В частности, обычно консультация обходится дольщику в 1–2 тыс. рублей. Подготовка претензионных документов – до 10 тыс. За участие юристов в судебном процессе необходимо будет заплатить 20–30 тыс. рублей.

Несколько иную позицию по этому вопросу имеют юристы, работающие с бизнесом. **Юрист практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин**

и Партнеры» Максим Алексеев отмечает, что многие признают российский закон о защите прав потребителей одним из самых гуманных в мире. И если для одних потребителей он является гарантией защиты нарушенных прав, то для других – средством получения личной выгоды. Такая практика распространена во всех сферах потребительского рынка, начиная с ритейла повседневных вещей и услуг и заканчивая рынком долевого строительства.

получения материальной выгоды, а не механизмом привлечения к ответственности недобросовестных предпринимателей», – говорит Максим Алексеев.

Защитить строителя

Стоит отметить, что Минстрой РФ на прошлой неделе сообщил, что завершает разработку законопроекта, который будет призван ограничить подачу необоснованных исков к застройщикам от граждан. Предполагается, что правовой документ обезопасит строительные компании от чрезмерных претензий, связанных со взысканием неустойки за недостатки в жилье, передаваемом дольщикам.

Потребительский экстремизм в недвижимости, к сожалению, довольно распространенное явление, считает **директор по развитию Компании Л1 Надежда Калашникова**. «Пока квадратные метры, наравне с чайником или пылесосом, будут подпадать под действие закона о защите прав потребителя, он будет только расти и крепнуть. Все чаще мы будем сталкиваться с ситуациями, когда человек может получить с помощью адвокатов не только квартиру, но и сумму, фактически равную ее цене. Это уже целый бизнес для специализирующихся на этой теме адвокатов и разного рода ловкачей, специально приобретающих квартиры для того, чтобы отсуживать у застройщиков крупные суммы денег. Непонятно, почему покупатель недвижимости подпадает под закон о защите прав потребителя, который четко определяет предмет потребления как приобретаемое для личных бытовых нужд. Также неясно, для каких бытовых нужд нужна пятнадцатая квартира, приобретаемая явно в инвестиционных целях. Когда власти поймут, что защищать надо уже строителей, может оказаться, что защищать то уже и некого», – говорит она.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что в последнее время покупатели все чаще предъявляют завышенные требования при передаче квартир. «214-ФЗ серьезно изменил жизнь застройщика, прежде всего в части его ответственности, – деятельность по передаче квартир выстраивается более тщательно и аккуратно. К сожалению, невозможно избежать всех сложностей на этом пути. Большинство конфликтных ситуаций связано со спорами по существу, если возникли недочеты при передаче квартир. Застройщик устраняет замечания, старается снять конфликтность, но иногда ситуация заходит в тупик. Например, при попытках дольщиков пересмотреть обмеры проектно-инвентаризационного бюро, хотя застройщик на результаты повлиять не может, а работу производит лицензированная организация. Этот вопрос остается законодательно не урегулированным: с одной стороны, застройщик, который абсолютно не влияет на результаты обмеров; с другой стороны, дольщик, не доверяющий результатам и стремящийся еще до подписания акта приема-передачи их оспорить», – добавляет эксперт.

мнение

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

– Еще одна «горячая» тема в отношениях между застройщиком и дольщиком – это срок передачи квартир. Некоторые покупатели по-детски уверены, что должны быть в первых рядах принимающих, хотя на это дело выделяется порядка 3–4 месяцев. Передача происходит планомерно, в соответствии с графиком, передаются сотни, а то и тысячи квартир. Иногда скандалист просто не понимает, что отношения между дольщиком и застройщиком строго регламентированы, в масс-маркете еще и типизированы, невозможно индивидуально для него выйти бригадой в выходной.



Директор по развитию, партнер «М2Маркет» Роман Строилов:

– Значительная часть объектов недвижимости в России приобретается на основании договоров долевого участия. С учетом того обстоятельства, что в претензионном порядке разрешается небольшой процент споров, большинство споров с застройщиками переходит в судебную плоскость. При этом, согласно «Обзору судебной практики разрешения дел по спорам, возникающим в связи с участием граждан в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», в большинстве случаев суды встают на сторону дольщиков. В целом же профессионализм юристов возможно проверить по результатам: количеству выигранных и проигранных дел, с этими данными можно ознакомиться на сайтах соответствующих судебных инстанций.



**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

СЕМЕЙНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

ИНФОРМАЦИОННО-КУЛЬТУРНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ



23 октября в СКЦ «Буревестник» (ул. Подвойского, д. 38) Комитетом по межнациональным отношениям и реализации миграционной политики в Санкт-Петербурге было проведено информационно-культурное мероприятие для иностранных граждан «Под крылом Петербурга».

В рамках мероприятия состоялись бесплатные консультации по вопросам миграционного законодательства, трудоустройства, получения медицинской, социальной и иных видов помощи. На вопросы гостей отвечали специалисты отделов Администрации Невского района Санкт-Петербурга, представители Налоговой инспекции, Управления по вопросам миграции, а также представители социально ориентированных некоммерческих организаций.

Иностранных граждан знакомили с традициями русского чаепития и угощали чаем из настоящего самовара, а для маленьких гостей были организованы интерактивные игры, викторина и мастер-классы.

Также прошло награждение победителей конкурса детского рисунка, организованного под эгидой мероприятия. В конкурсе приняли участие

более 70 учеников школ и воспитанников детских садов Невского района.

Перед началом концертной программы к участникам мероприятия с приветственным словом обратились член Правительства Санкт-Петербурга – председатель Комитета по межнациональным отношениям и реализации миграционной политики в Санкт-Петербурге Капитанов Олег Александрович и исполняющий обязанности главы Невского района Санкт-Петербурга Оверчук Сергей Иванович.

Мероприятие завершилось яркими выступлениями танцевальных и вокальных коллективов Грузии, Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Таджикистана и России.

В ходе мероприятия получили бесплатные консультации и посетили концерт более 250 иностранных граждан.

