



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

4

Игорь Манылов: «Требуются действия, чтобы облегчить жизнь строителей»

В интервью «Строительному Еженедельнику» начальник Главгосэкспертизы разъяснил, какие именно новшества вводятся, как работает Временный порядок и как долго он будет действовать

10

Новые проекты на паузе

Сегодня девелоперы стремятся в первую очередь достроить начатые объекты. Когда обозначится результат решений «попридержать» новые проекты?

13

Старты продаж марта

В марте в Петербурге и области выводились на рынок преимущественно новые корпуса в реализуемых ЖК. Зато в столичном регионе предложение пополнилось именно за счет новых проектов

20

Лифты не доезжают до места назначения

Эксперты оценивают рост производства лифтов на 1,3-1,5% в год. Но этого недостаточно — почти треть рынка занимает зарубежная продукция

ФОТО: [HTTPS://KARTINKIN.NET/](https://kartinkin.net/), [HTTPS://WWW.SHUTTERSTOCK.COM/](https://www.shutterstock.com/)

САНКЦИИ

Новый Леснер
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**ПЕТРОГРАДКА
рядом!**

ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

(812) 670-01-01
www.newlessner.ru

Представительство на объекте:
ул. Александра Матросова д.8

Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Отделстрой». Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., участок 1. Проектная декларация №78-001772 размещена на сайте НАШ.ДОМ.РФ.

КВАРТИРЫ
В ГОТОВЫХ
И СТРОЯЩИХСЯ
ДОМАХ
ОТ **5.83** МЛН РУБ.

ОГНИ ЗАЛИВА

Застройщик ООО «Дудергофский проект». Ввод: III квартал 2023 г. Цена действительна на 13.04.2022 г. Проектная декларация на наш.дом.рф. Информация на ognizaliva.ru

+7 812
611 0550
ognizaliva.ru

БФА
DEVELOPMENT

Möhlenhoff
системные конвекторы
СДЕЛАНО С УМОМ

реклама

РЕКЛАМА

Льготная ипотека призвана

Елена Зубова / На фоне роста ключевой ставки для поддержания спроса на рынке жилого строительства Правительство РФ утвердило новые условия льготной ипотеки на первичном рынке. Новая программа вступила в силу 1 апреля и продлится до 1 июля 2022 года. Однако эксперты ожидают лишь короткого всплеска спроса. ➔



По госпрограмме ставка увеличена с 7 до 12%, кредитный лимит для всех категорий заемщиков вырос с 3 млн до 6 млн рублей в регионах и до 12 млн рублей — в Москве, Московской области, Петербурге и Ленинградской области.

Условия программ семейной (до 6% годовых), дальневосточной (2%) и сельской ипотеки (3%) остались прежними.

Как заявил вице-премьер РФ Марат Хуснуллин, на обеспечение льготных программ из бюджета планируется выделить 70–80 млрд рублей. Параллельно для сохранения ставок по уже предоставленным кредитам — еще 220–240 млрд рублей.

Премьер-министр Михаил Мишустин пообещал, что Правительство РФ и впредь будет поддерживать льготные ипотечные программы.

12% — много или мало?

Эксперты «Коллиерз Интернешнл» подсчитали: при первоначальном взносе в 15% и теле кредита до 12 млн рублей максимальная стоимость квартиры составляет примерно 14 млн рублей. Доля подходящих вариантов на рынке новостроек Москвы — 30%, 10,5 тыс. квартир.

По словам **Веры Стефан, коммерческого директора ASTERUS**, для столицы сумма в 12 млн рублей незначительна: можно купить квартиру стоимостью 14,118 млн рублей — студию или небольшую однокомнатную квартиру. При средней цене квадратного метра в 350 тыс. рублей — примерно 40 кв. м.

При этом средняя цена новостроек старой Москвы на начало года — 422 тыс. рублей за кв. м, и за первый квартал она значительно выросла. «Если говорить о Новой Москве или Подмоскowie, то тут, конечно, эта программа актуальна. В Петербурге и Ленинградской области эта госпрограмма также будет востребована в силу более низких цен по сравнению со столицей», — добавила Вера Стефан.

На первичном рынке Петербурга новым условиям соответствует около 79% предложения — 28,8 тыс. квартир комфорт-, бизнес- и премиум-класса. Из них 88% приходится на массовый сегмент.

По данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group), на рынке Петербурга и пригородов в классе масс-маркет в новый лимит на уровне 12 млн рублей попадают почти 100% студий и однокомнатных квартир, около 80–90% двухкомнатных, около 40–50% предложения квартир с тремя и более комнатами.

Вечный двигатель

На протяжении многих лет ипотека выступает главным драйвером на рынке жилья, а льготные программы ощутимо повышают спрос. По данным Банка России, в январе-феврале 2022 года объем ипотечного кредитования на первичном рынке накопленным итогом составил 321,0 млрд рублей — на 41,7% больше, чем

год назад (226,5 млрд). В том числе в феврале показатель выше на 39,1% по сравнению с февралем 2021 года.

С увеличением максимальной суммы кредита эксперты ожидают дальнейшего увеличения объема ипотечного кредитования.

«В марте мы уже зафиксировали тренд на перераспределение клиентского спроса в сторону программ с господдержкой. В сравнении с февралем ВТБ нарастил их выдачу на треть. Решение Правительства модернизировать льготную ипотеку значительно усилит этот эффект. В ближайшие три месяца ВТБ может увеличить объем продаж по всем госпрограммам на 40%. По нашим оценкам, во втором квартале общерыночные выдачи ипотеки в этом сегменте покажут схожие темпы», — прокомментировал **Евгений Дячкин, вице-президент, заместитель руководителя департамента розничного бизнеса ВТБ**.

По прогнозу ВТБ, доля сделок с участием ипотеки в объеме продаж вырастет до 80%. «Программа будет точно пользоваться спросом. Если сейчас там половина ипотеки выдавалась по льготам, то я думаю, что уровень льготной ипотеки достигнет 75–80%», — заявил **Андрей Костин, президент-председатель правления ВТБ**.

По словам **Сергея Хромова, генерального директора ООО «Город-спутник Южный»**, в Петербурге в 2021 году более 70% квартир в новостройках продавалось с ипотекой. При этом Петербург стал одним из лидеров в стране по объему выдачи льготной ипотеки — 13% от общего объема ипотечных сделок по России.

Власти признали строительную отрасль локомотивом экономики и необходимость поддержать ее. Для рынка жилого строительства нужна поддержка спроса. Льготная ипотека становится фактически единственным инструментом этой поддержки. По мнению участников рынка, роста спроса не предвидится, но можно говорить о стабилизации.

«Главное в сложное время — поддержать устойчивый спрос в отрасли. А этого можно достичь в том числе стабилизацией в сфере ипотеки», — уверен **Сергей Нюхалов, заместитель директора по продажам ГК «Гранель»**.

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group), называет решение Правительства по новым условиям льготной ипотеки и сохранении ставок по программе «необходимой и

своевременной мерой, которая поддержит покупательскую способность граждан и позволит отрасли эффективно функционировать в текущих условиях».

«Безусловно, сохранение льготной ипотеки и увеличение суммы лимита кредитования поддержат спрос, но его настройка требует внимательного подхода, необходимо обязательное регулирование данного вопроса, чтобы не допустить резкого повышения цен», — предостерегает **Сергей Хромов**.

Помимо этого, **Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК»**, указывает на неоднозначность утверждения о сохранении спроса: «Относительно 2020–2021 гг. спрос снизится, относительно 2018–2019 гг., когда не было льготной ипотеки, но и ставок под 20% тоже не было, спрос, вполне вероятно, удастся сохранить».

По мнению **Алексея Муравьева, директора по маркетингу ГК NOVOSHELIE DEVELOPMENT**, льготная ипотека однозначно сохранит спрос на рынке недвижимости: «Не на том же уровне, что был в 2019–2021 гг. ввиду общего роста цен на жилье, но сохранит. Кроме того, данное решение может привести к временному всплеску покупательского спроса».

«Безусловно, ставка по льготной ипотеке в 12% годовых отчасти поддержит спрос на жилую недвижимость на российском рынке. С учетом выросшей более чем в два раза ключевой ставки и процентами по кредитам льготная ипотека, по сути, станет практически безальтернативной возможностью купить квартиру с помощью заемных средств. Брать кредиты по 22–25% годовых люди не будут», — комментирует **Руслан Сухий, руководитель инвестиционно-девелоперской компании «Рентавед»**.

Елена Гутман, руководитель управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», напоминает, что часть людей осталась без работы. «Но для потенциальных покупателей, которые продолжают работать и имеют устойчивый доход, будет, безусловно, привлекательно воспользоваться льготной ипотекой», — добавила она.

«Безусловно, сохранение льготной ипотеки и увеличение суммы лимита кредитования поддержат спрос, но его настройка требует внимательного подхода, необходимо обязательное регулирование данного вопроса, чтобы не допустить резкого повышения цен», — предостерегает **Сергей Хромов**.

Помимо этого, **Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК»**, указывает на неоднозначность утверждения о сохранении спроса: «Относительно 2020–2021 гг. спрос снизится, относительно 2018–2019 гг., когда не было льготной ипотеки, но и ставок под 20% тоже не было, спрос, вполне вероятно, удастся сохранить».

По мнению **Алексея Муравьева, директора по маркетингу ГК NOVOSHELIE DEVELOPMENT**, льготная ипотека однозначно сохранит спрос на рынке недвижимости: «Не на том же уровне, что был в 2019–2021 гг. ввиду общего роста цен на жилье, но сохранит. Кроме того, данное решение может привести к временному всплеску покупательского спроса».

«Безусловно, ставка по льготной ипотеке в 12% годовых отчасти поддержит спрос на жилую недвижимость на российском рынке. С учетом выросшей более чем в два раза ключевой ставки и процентами по кредитам льготная ипотека, по сути, станет практически безальтернативной возможностью купить квартиру с помощью заемных средств. Брать кредиты по 22–25% годовых люди не будут», — комментирует **Руслан Сухий, руководитель инвестиционно-девелоперской компании «Рентавед»**.

Елена Гутман, руководитель управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», напоминает, что часть людей осталась без работы. «Но для потенциальных покупателей, которые продолжают работать и имеют устойчивый доход, будет, безусловно, привлекательно воспользоваться льготной ипотекой», — добавила она.

«Безусловно, ставка по льготной ипотеке в 12% годовых отчасти поддержит спрос на жилую недвижимость на российском рынке. С учетом выросшей более чем в два раза ключевой ставки и процентами по кредитам льготная ипотека, по сути, станет практически безальтернативной возможностью купить квартиру с помощью заемных средств. Брать кредиты по 22–25% годовых люди не будут», — комментирует **Руслан Сухий, руководитель инвестиционно-девелоперской компании «Рентавед»**.

Елена Гутман, руководитель управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», напоминает, что часть людей осталась без работы. «Но для потенциальных покупателей, которые продолжают работать и имеют устойчивый доход, будет, безусловно, привлекательно воспользоваться льготной ипотекой», — добавила она.

На новых условиях

Участники рынка полагают большой пользой для рынка увеличение максимального размера кредита до 12 млн рублей в четырех крупных регионах. «Увеличение максимального размера кредита также положительно скажется на рынке. В предыдущий лимит, установленный на уровне 3 млн рублей, попадало мало объектов на первичном рынке, и выбор для покупателей был небольшим. Теперь же под условия программы льготной



ипотеки попадает значительная часть квартир в наших проектах», — говорит **Иван Носов, директор по маркетингу и рекламе Группы ЦДС**.

Сергей Нюхалов считает лимит в 12 млн рублей логичным: лимиты до 3 млн рублей были бы не столь эффективны для сохранения покупательской активности, а более крупные кредиты меньше востребованы на рынке и станут дополнительным бременем для бюджета.

Вместе с тем новую ставку в 12% участники рынка воспринимают философски. «Конечно, 12% годовых это немало. Но и сумма кредита увеличилась до 12 млн рублей. А это значительно расширяет круг людей, которые смогут позволить себе покупку квартиры. Ранее мы имели хорошие условия кредитования при займе до 3 млн рублей, но свыше 3 млн выходили на те же 11–12%», — рассуждает **Лилия Алексашина, руководитель отдела ипотеки ГК «Лидер Групп»**.

«Ставка в 12% довольно низка относительно инфляции. Примерно такой же уровень ипотечных ставок мы наблюдали после 2014 года, когда программы госсубсидирования утвердили, и они только входили в обиход. Тогда данная инициатива помогла не просесть рынку и дала новый толчок развитию отрасли», — указывает **Алексей Муравьев**.

Сергей Софронов рассчитывает на снижение ключевой ставки и перспективу рефинансирования ипотечных займов.

Иван Носов напоминает: «Еще несколько лет назад такой уровень ставок был средним для российского рынка недвижимости. Не стоит забывать, что программа "Семейная ипотека" сохранена в прежней редакции, что также является существенным подспорьем для рынка».

По мнению **Сергея Степанова, директора по продажам Объединения «Строительный трест»**, повышение ставки до 12% сократит количество сделок. Но оставленная без изменений ставка по семейной ипотеке поможет сохранить спрос со стороны этой категории покупателей.

Гладко было на бумаге...

В то же время участники рынка не рассчитывают на вау-эффект от продления программы льготной ипотеки. Например, ожидается сокращение предложения. «На фоне нестабильной геополитической ситуации, серьезной инфляции, роста себестоимости строительства и оттока рабочей силы из стран ближнего зарубежья не стоит ожидать снижения стоимости квадратного метра. Эти же факторы оказывают влияние и на темпы вывода новых проектов — они явно замедлятся», — полагает **Анастасия Иващенко, директор по продажам Hansa Group**.

«Безусловно, ставка по льготной ипотеке в 12% годовых отчасти поддержит спрос на жилую недвижимость на российском рынке. С учетом выросшей более чем в два раза ключевой ставки и процентами по кредитам льготная ипотека, по сути, станет практически безальтернативной возможностью купить квартиру с помощью заемных средств. Брать кредиты по 22–25% годовых люди не будут», — комментирует **Руслан Сухий, руководитель инвестиционно-девелоперской компании «Рентавед»**.

ДВИНУТЬ СПРОС

Сокращение предложения — хотя бы теоретически, должно привести к росту цен.

По мнению Веры Стефан, зависимость застройщиков от входящего потока выручки благодаря проектному финансированию минимальна, и необходимости снижать цены нет. К тому же рост цен на стройматериалы не остановлен, что ведет к увеличению себестоимости строительства.

Есть проблема и с уровнем доходов граждан. Вера Стефан подсчитала: при ставке 12% ежемесячный платеж при максимальном сроке в 30 лет составит примерно 123,3 тыс. рублей, что немало для средней московской семьи. «По итогам 2020 года среднедушевой доход составлял около 77 тыс. рублей в месяц. Если взять семью из трех человек и вычесть НДФЛ, получим доход домохозяйства 201,7 тыс. руб./кв. м. Т. е. даже среднего дохода не хватит, чтобы обслуживать ипотечный кредит (по требованиям банков, платеж по ипотеке должен составлять не более 40–50%. Если взять 45%, то получим требуемый семейный доход в размере 274 тыс. рублей на руки).

«Интересно, что суммы кредита хватает на покупку самых маленьких площадей, которые и так купили бы, потому что они самые доступные по бюджету», — добавила Вера Стефан.

Николая Гражданкина, начальника отдела продаж «Отделстрой», кроме того, беспокоит проседание вторичного рынка. «Приобретая квартиру в новостройке, многие используют средства от продажи имеющейся недвижимости. Если они не смогут продать имеющуюся квартиру, то и новую купить тоже не смогут. В текущих условиях льготная ипотека будет способствовать продаже студий и однокомнатных квартир в новостройках», — полагает он.

Помимо того, программа действует до 1 июля 2022 года. Короткий срок провоцирует потенциальных покупателей незамедлительно бежать за новой квартирой. Таким образом, рынок может получить временный всплеск спроса, который затем проседает. По некоторым оценкам, на 20–30%.

Руслан Сухий ожидает кратковременного эффекта от новой программы — по его мнению, важен первоначальный взнос: «Сейчас для роста числа сделок с недвижимостью существенным ограничением является не столько сама ставка, сколько размер первоначального взноса по кредиту. Во многих банках он составляет порядка 20–30%. С учетом колоссально выросших за последние два года цен — это очень существенная сумма для большинства граждан, для многих просто неподъемная».

По его словам, сейчас банки находятся в очень уязвимой позиции. Выдав ипотечный кредит с первоначальным взносом в 10%, они рискуют получить на баланс отрицательный актив. Если цены на недвижимость пойдут вниз на 10–20%, а такого варианта Руслан Сухий не исключает, заемщик не сможет оплачивать ипотеку, и банк вынужден будет фиксировать у себя убытки.

«Предполагаю, что многие банки при ставке в 12% просто выставят заградительное ограничение в виде 30–50% первоначального взноса, чтобы сократить свои риски в момент турбулентности на рынке. Ипотечных программ по льготной ставке со сниженным первоначальным взносом мы в ближайшее время не увидим, что неминуемо приведет к падению спроса на квартиры. Мой прогноз: в ближайшие три-четыре месяца за счет льготной ставки по ипотеке и людей, которые забрали из банков свои сбережения и сейчас активно ищут способ вложить их в бетон, спрос сохранится на уровне 2021 года. Далее неминуемо нас ждет резкое сокращение спроса и затишье на рынке», — резюмировал Руслан Сухий.

Сами-сами

Льготные ипотечные программы — не единственный способ поддержать спрос. Одновременно с обновленной программой застройщики и банки пытаются стимулировать его, снижая ставки по льготным программам и предлагая рассрочки. «После объявления о мерах поддержки ведущие застройщики начали анонсировать и совместные ипотечные программы с банками. Setl Group предлагает дисконт от процентной ставки по льготной ипотеке до 4% на период строительства объекта, который реализуется по схеме эскроу», — рассказывает Ольга Трошева.

По словам **Юлии Ружицкой, генерального директора АН «Главстрой» (входит в «Главстрой Санкт-Петербург»)**, для покупателя массового сегмента новостроек комфортный уровень ставки составляет 7%. Застройщики продолжают дополнительно субсидировать ипотечную ставку. Льготный график платежей по сниженной ставке может устанавливаться на год-два, в отдельных случаях на весь срок.

Например, ГК «ПСК» предлагает ипотеку на апартаменты со ставкой под 6,2% на первый год на четырех объектах, где строительство завершится в течение года.

«В ретроспективе ставку 12% на первичном рынке мы видели не так давно,

в 2016 году. И это было приемлемым уровнем для поддержания рынка. Да, в последние годы ставка снижалась, обеспечивая рост количества ипотечных сделок, но одновременно с этим росли и цены. По сути, сейчас происходит откат к прежним условиям по ставке, но повлечет ли это за собой снижение цен для поддержания спроса? Вопрос пока открытый.

Здесь много факторов, и главный фактор — себестоимость строительства. Если девелоперы смогут удержать себестоимость строительства и обеспечить импортозамещение, сохранив при этом темпы строительства, то значительного снижения цен мы не увидим. Увидим дальнейшее развитие субсидированных программ от застройщиков, которые могут обеспечить ставку ниже 10%, возможно на уровне 7–8%. При таких ставках сохранится спрос на первичную недви-



жимость», — рассуждает **Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам ЮИТ в России.**

Есть еще что поддержать

Участники рынка знают иные меры поддержки спроса. Так, Алексей Муравьев в качестве стимула называет маркетинговые акции и «вкусные» ценовые предложения в разрезе цена-качество от застройщиков: они традиционно влияют на всплески покупательской активности, хотя в значительно меньшей степени, нежели льготные ставки по ипотечному кредитованию.

Многие застройщики говорят о необходимости расширять льготные ипотечные программы и условия по ним. Сергей Ньюхалов называет локомотивом активности на рынке новостроек семейную ипотеку. «На наш взгляд, ее аудиторию важно расширять», — уверен он.

По мнению **Лилии Алексашиной, эффективным методом поддержки спроса может стать льготная ипотека со ставкой 10% и ниже.**

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, сторонник избирательного подхода к кредитованию: «Здоровая ипотечная ставка должна быть на уровне 6–8%. Понятно, что невозможно распространить такую низкую ставку на все строящееся жилье.



Но есть и другой путь. Мне видится логичным введение дифференцированных субсидируемых ставок для проектов и жилья разного типа. Для дополнительных мер поддержки со стороны Правительства должны быть составлены реестры проектов, которые возводятся с учетом современных требований к качеству жилья, к его энергоэффективности, к соответствию ESG-стандартам».

Сергей Софронов полагает, что дополнительные варианты стимуляции могут быть найдены в субсидированных программах, предлагаемых банками и застройщиками с низкой ставкой на первый год-три кредитования. «Эти программы также могут быть интересны покупателям с прицелом на дальнейшее рефинансирование», — добавил он.

«С другой стороны, необходимо создать для застройщиков условия, стимулирующие их строить больше жилья, увеличивая объем предложения. Одной из таких мер могло бы стать введение государственного регулирования цен на стройматериалы. В настоящий момент застройщики работают в условиях постоянного роста себестоимости строительства, стараясь при этом продавать квартиры по текущим ценам. Фиксированные государством цены на несколько лет вперед на ключевые материалы — арматуру, стекло, песок, кирпич, бетон, сыпучие материалы — сделали бы положение девелоперов более стабильным, дали бы им возможность эффективно планировать свои проекты, рассчитывать их финансовую составляющую. Это в какой-то мере стабилизировало бы цены на недвижимость», — полагает Руслан Сухий.

Кроме того, застройщики в качестве меры поддержки говорят о поэтапном раскрытии счетов эскроу либо начислении на эти счета процентов как на банковские вклады. Обсуждение по теме эскроу-счетов идет давно, но подвижек пока не случилось.

Однако главным стимулом, полагают участники рынка, должен стать рост доходов граждан. Помимо выгодных ставок по ипотеке на спрос на квартиры влияет множество факторов; в первую очередь реальные доходы населения, напоминает Руслан Сухий. Он отмечает падение доходов, из-за чего многие откажутся от покупки квартир и ипотеки из-за неуверенности в будущем. Это работа для властей, и немедленно доходы не поднять.

«Увеличение лимита при ставке 12% снова открывает Москву для ипотечного кредитования. В таких условиях спрос вырастет. Но ограниченно: условия не позволят воспользоваться ипотекой клиентам с высоким месячным доходом. Ждем поворота в сторону траншевой ипотеки, это даст людям с невысокой покупательской способностью, которые составляют основу пирамиды спроса, возможность включиться в рынок», — отмечает **Сергей Ковалев, маркетолог ГК «Бэсткон».**



«На мой взгляд, сейчас большее значение имеют перспективы изменения доходов населения, дальнейшая политика банков в отношении одобрения и выдачи ипотечных кредитов. Как с точки зрения уровня одобрения кредитов банками, так и в отношении размера первоначального взноса», — заключил Сергей Хромов.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПУБЛИКАТОР

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

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

Постановление Правительства
Санкт-Петербурга от 09.03.2016 № 161

СИНТО

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОУДАЛЕНИЯ

ПРОИЗВЕДЕНО В РОССИИ

ЛИДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА

2021 2019 2011

ИНЖИНИРИНГ - ПРОЕКТИРОВАНИЕ - ПРОИЗВОДСТВО
КОМПЛЕКТАЦИЯ - МОНТАЖ - СЕРВИС

СИНТО.РФ

29 ЛЕТ НА РЫНКЕ ИНЖЕНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Санкт-Петербург Москва Петрозаводск

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА, СВЕРЛОВКА

www.szmetal.ru

Игорь Манылов: «Требуются действия, чтобы облегчить жизнь строителей»

Некоторое время назад Главгосэкспертиза своим внутренним приказом установила для себя Временный порядок проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий (далее — Временный порядок). Часть участников инвестиционно-строительного процесса неверно трактовали эту, как оказалось, полезную инициативу. В интервью «Строительному Еженедельнику» начальник Главгосэкспертизы Игорь Манылов разъяснил, какие именно новшества вводятся, как работает Временный порядок и как долго он будет действовать. ➔

— **Игорь Евгеньевич, расскажите, что предполагает Временный порядок и в чем его необходимость?**

— Для общего понимания сразу уточню: мы издали наш внутренний документ. Мы внутри себя урегулировали некоторые процессы, а некоторые преподнесли это как тему, которая касается всей отрасли. Главгосэкспертиза не принимала решений, которые отменяли бы какие-то нормативные требования или упрощали их. У нас нет на это полномочий.

При этом, учитывая сложившуюся тяжелую экономическую ситуацию по всем фронтам (а это и пандемия, и рост цен на рынке строительных ресурсов, и обстоятельства во внешнеполитической сфере, и множество других факторов, которые оказывают влияние на работу строительной отрасли), мы понимаем, что для облегчения жизни строителей требуются некие действия со стороны экспертных органов.

Сам порядок проведения экспертизы определен постановлением Правительства, и этот документ не меняется: он исполнялся и будет исполняться. Корректируются только алгоритмы работы нашей организации. Происходит это для того, чтобы в рамках действующего правового поля и существующих нормативных требований оптимизировать процедуру государственной строительной экспертизы.

— **Что конкретно меняет Временный порядок в работе Главгосэкспертизы?**

— Если коротко, то Временный порядок сводится к нескольким идеям. Первая: мы начинаем работать с нашими заказчиками и проектировщиками на более ранней стадии, еще до захода их проектов на экспертизу.

Если до этого мы ждали, пока заказчик соберет проектно-сметную и исходно-разрешительную документацию, чтобы зайти в экспертизу, то теперь мы говорим: приходите раньше, покажите нам основные решения, расскажите об особенностях или трудностях, которые мешают собрать документы. Мы готовы подсказать решение, проконсультировать и помочь взаимодействовать с различными органами государственной власти.

Вторая идея Временного порядка — это мобилизация и усиление команды заказчика и проектировщика.

Мы видим, что трудности в экспертизе (пробуксовка и огромное количество замечаний) возникают в связи с тем, что команды, привлеченные к работе над проектом, недостаточно сильны. Часто заказчик настолько оторван от процесса прохождения экспертизы, что проектировщику приходится ждать неделю для согласования тех или иных изменений в проекте. Часто источником проблем становится недостаточная компетентность проектировщика. Мы предлагаем «усилить» заказчика и проектировщика еще на старте проекта.

Мы обладаем большим объемом информации о том, как проекты тех или иных заказчиков и проектировщиков проходили экспертизу. Мы собираемся оценивать и анализировать эти данные заранее и сразу обсуждать с распорядителями бюджетных средств состав команды, которая будет работать над проектом. Прямо спросим: кто будет работать над этим проектом, назовите фамилии и должности.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГЛАВГОСЭКСПЕРТИЗЫ

— **И если вы увидите, что задействованы недостаточно компетентные специалисты, то предложите их заменить?**

— Мы сообщим ответственным лицам, что в работе над проектом задействованы люди, которым будет трудно, которые не справятся, а времени на исправление ошибок нет, деньги задействованы огромные. Это касается и заказчика и проектировщика.

— **Означает ли это, что сейчас у вас сформирован некий рейтинг заказчиков и проектировщиков?**

— Как я уже говорил, на основании накопленного опыта мы можем судить, в какой организации специалисты сильнее, а в какой — слабее. Мы не просто говорим, что этот человек нам нравится, а тот — нет. Мы делаем такие выводы, основываясь на важных критериях: количестве замечаний к проектной документации, процессу согласования заказчиком и др.



Мы будем оценивать заказчика и проектировщика еще на старте. Прямо спросим: кто будет работать над проектом, назовите фамилии и должности, — и при необходимости попросим ответственных лиц «усилить» команду

— **Существуют ли уже примеры, как Временный порядок работает на практике?**

— Пока нет. Но мы уже применяли подобный метод, когда по поручению министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства России перед началом работы над особо важным стратегическим объектом (дорогостоящим, сложным, который нужно было реализовать в сжатые сроки) проводили обучающий спецкурс для всей команды, работавшей над проектом: для заказчика, изыскателя, проектировщика и технической дирекции.

В течение нескольких дней мы давали им важные концентрированные знания по нормативной базе и требованиям в зависимости от особенностей конкретного объекта.

— **Каким был результат этого обучения?**

— Хорошим, эффект оценил сам министр. Заказчики также были очень благодарны, ведь спецкурс помог им сэкономить немало времени на сборе необходимых данных. Кроме того, во время обучения команда сплотилась, ее участники лучше узнали друг друга.

— **Игорь Евгеньевич, расскажите о третьей идее Временного порядка, которая предполагает параллельную работу над проектом. Как это будет реализовываться на практике?**

— Мы предлагаем осуществлять некоторые процессы параллельно. Например, проводить экологическую экспертизу одновременно с нашей, строительной. У нас есть полное понимание того, что эти процессы можно «запараллелить». Например, брать в работу проект, если заказчик и проектировщик предъявят доказательство того, что проект уже проходит

государственную экологическую экспертизу, что есть высокая вероятность получения положительного заключения. Так можно сэкономить время — естественно, при условии, что будут исполнены все требования экологического законодательства.

— **Получается, вы уверены, что команда эти требования знает и в проекте учит?**

— Можно и так сказать. Мы видим, что документы на экологическую экспертизу уже сданы, видим копии, сами документы, вместе с заказчиком уточняем положение дел в Росприроднадзоре. И если это соответствует действительности, то начинаем свою экспертизу.

С помощью параллельных процессов мы пытаемся преодолеть бюрократические препоны, а не отказаться от обязательных требований законодательства: тут экологи напрасно переживают. И, кстати, это происходит только в исключительных случаях.

— **Какие случаи считаются исключительными?**

— Если сроки проекта позволяют, то порядок не меняется. Временный порядок вступает в силу, если речь идет об исключительной ситуации, об объекте чрезвычайной важности.

— **Сочтете ли вы ситуацию исключительной, если заказчик скажет, что ему надо прямо сейчас закупить материалы для строительства, пока они не выросли в цене?**

— Нет, этот случай не считается исключительным.

Если строительство объекта предполагает использование большой доли металла, который дорожает, а экологическая экспертиза этого проекта еще даже не начата, то Временный порядок не поможет. Мы не сможем проводить параллельные процедуры.

— **Какие проекты попадают под действие Временного порядка прямо сейчас?**

— В целом такой подход мы хотим использовать везде. Но сейчас, учитывая, что у нас в работе сразу по 2000 объектов, Временный порядок применяется только для важных инфраструктурных проектов. Например, для участков автомагистрали «Европа — Западный Китай», для объектов, которые возводятся в рамках нацпроектов. Но есть понимание, что по остальным проектам процессы также надо оптимизировать.

— **Если этот порядок временный, то на какое время он введен?**

— Мы считаем, что сейчас проходит тестирование возможных решений. Если в процессе обозначатся вещи, которые себя хорошо проявят, то мы предложим регулятору ввести их на постоянной основе.

По нашему мнению, Временный порядок можно сравнить с теорией бережливого производства в бизнесе, когда значительно экономического эффекта можно добиться не за счет дополнительных инвестиций, а благодаря оптимизации бизнес-процессов. Так и мы пытаемся оптимизировать процессы внутри Главгосэкспертизы, чтобы получить устойчивый положительный эффект.

Второй объединенный евразийский ТИМ-конгресс показал возможности российских вендоров

Тема замещения импортных технологий информационного моделирования стала лейтмотивом Второго объединенного евразийского конгресса «ТИМ-сообщество 2022. Люди. Технологии. Стратегия», организованного по инициативе НОТИМ при поддержке Минстроя России, Общественного совета при Минстрое России и Правительства Санкт-Петербурга. Генеральным партнером конгресса выступила компания МАТРИКС. ➔

Национальное объединение организаций в сфере технологий информационного моделирования (НОТИМ) ставит перед собой две основные задачи: формирование единой технологической платформы отечественного ПО и обеспечение коммуникации внутри ТИМ-сообщества.

У отечественных программ для ТИМ сторонников на 76% больше, чем у зарубежного ПО

Президент НОТИМ Михаил Викторов уверен, что и бизнесу и власти необходимо прийти к взаимному признанию различных цифровых форматов — это является задачей-минимум на 2022 год.

«В сфере жилищного строительства уже есть достаточное количество практических решений в применении ТИМ, — подчеркнул он. — Но нескольким тысячам региональных застройщиков потребуется методическая помощь. И это тоже задача для нас».

По мнению председателя Общественного совета при Минстрое России Сергея Степашина, внедрение новых технологий в рамках задач по увеличению объемов строительства жилья и созданию комфортной городской среды становится «чрезвычайно актуальным».

Заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик полагает, что освободившуюся из-за санкций нишу



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА НОТИМ

смогут занять российские разработки, так как аналогичные решения уже созданы практически по всем функциональным блокам. Даже уход Autodesk, занимавшего 60% рынка ПО в проектировании и изысканиях, можно восполнить при условии господдержки производителей, координации их деятельности министерством и интенсификации применения ТИМ в регионах.

Первый заместитель начальника ФАУ «Главгосэкспертиза России» Вадим Андропов отметил, что уход с рынка зарубежных разработчиков ускорил создание собственных облачных решений. Фактически перед российскими разработчиками стоит задача не просто заместить софт, но выстроить «цифровой многослойный конвейер строительства».

О необходимости импортозамещения говорили сами вендоры, которые за год нарастили

продажи ПО на 46%. Проведенный в декабре 2021 года опрос фирмы «1С» показал, что среди 10 тысяч строительных компаний количество желающих внедрить у себя отечественное ПО на 76% больше тех, кто рассчитывал на покупку зарубежных программ. Более половины архитекторов уже используют, а около 20% планируют применять ТИМ.

В Отраслевом центре капитального строительства ГК «Росатом» проанализировали ситуацию с ПО на всех этапах жизненного цикла строительства. Как оказалось, в части территориального управления, обоснования инвестиций и изысканий строители целиком обеспечены отечественными инструментами в краткосрочной перспективе, почти полностью — в среднесрочной, однако нуждаются в вертикально интегрированных комплексах с ФГИС ТП, ФГИС ЦС, ГИСОГД в долгосрочной перспективе. Лучше всего с наличием российских программ обстоят дела у проектировщиков и строителей, хотя есть потребность в расчетных комплексах, ПО для подготовки ПОС, управления строительством и др.

Конгресс прошел на площадке СПбГАСУ при очном и дистанционном участии около 2,5 тыс. специалистов, которые заслушали более 70 выступлений представителей российских вендоров, органов власти, госконтроля, науки и общественных объединений.



ЛентИСИЗ
Инженерные изыскания
Основан в 1962 г.



ЗАО «Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий» (ЗАО «ЛентИСИЗ»).

- Самая крупная грунтовая лаборатория в Санкт-Петербурге
- Собственный авто-парк изыскательской техники

- Более 14500 выполненных объектов в сфере инженерных изысканий
- 39 специалистов в реестре НОПРИЗ

- Выполняем инженерные изыскания под проекты реновации до демонтажа существующих строений, а также для реставрации объектов культурного наследия

ВЫПОЛНЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА

- геодезические
- геологические
- гидрометеорологические
- экологические изыскания
- комплексные изыскания линейных объектов
- наземное лазерное сканирование, изыскания в BIM



Найдете нас в каждой 4-й проектной декларации объектов жилищного строительства в Петербурге

190031, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 113, лит. А
Тел. (812) 310-75-67, e-mail: info@lentisiz.ru, www.lentisiz.ru

Современный проектировщик должен владеть серьезным набором инструментов САПР и СУИД

Бюро ESG специализируется на автоматизации процессов проектно-конструкторской деятельности в промышленном и гражданском строительстве. Специалисты компании внедряют решения на основе Intergraph в нефтегазодобыче, металлургии, энергетике и других значимых для России отраслях экономики. Большой опыт работы позволил компании сформировать полный комплекс услуг в основных дисциплинах проектирования с целью сделать максимально эффективной деятельность заказчиков, наладить обучение сотрудников предприятий и обеспечить техническое сопровождение. ↗

Об особенностях работы специалистов в области автоматизированного проектирования рассказывает **технический директор Бюро ESG Александр Тучков**.

— **Александр Александрович, в чем состоит специфика деятельности вашей компании? Какие задачи выполняют ваши специалисты? Какие проекты последних лет хотелось бы отметить и почему?**

— ГК «САПР-Петербург» (Бюро ESG, InterCAD и PlantLinker) специализируется на поставках и внедрении систем автоматизации проектирования (САПР) и систем управления инженерными данными (СУИД), включая PDM/PLM, а также создании электронных генпланов промышленных предприятий. Кроме того, Бюро ESG принимает активное участие в информационном моделировании самых разных промышленных объектов: установки нефтеперерабатывающих заводов, газоизмерительные станции, верфи, станции метро, поликлиники. Закончен ряд проектов по внедрению систем PDM/PLM на машиностроительных предприятиях.

— **Как меняется профессия проектировщика за последнее время? Какими компетенциями должен обладать современный специалист в области проектирования зданий и сооружений?**

— В современных условиях проектировщик должен владеть серьезным набором инструментов САПР и СУИД и уметь проектировать, начиная с трехмерной BIM-модели и переходя на поздних этапах проектирования к чертежам и табличным документам. При этом надо понимать, что инструменты промышленного проектирования (Smart->3D, AVEVA E3D и другие) существенно сложнее инструментов гражданского проектирования (Revit, Archicad и другие).

— **Насколько важны для проектировщика технологии информационного моделирования? Какие программные комплексы вы используете в работе? По каким принципам они выбраны? Есть ли у вас собственные программы для решения узких или специфических задач?**

— Технологии информационного моделирования сегодня выходят на первый план. При моделировании промышленных объектов мы в основном используем программные комплексы (ПК) Hexagon PPM (Smart->3D, Smart P&ID и другие), при моделировании гражданских объектов — ПК Autodesk (в первую очередь Revit), для моделирования генпланов — ПК Hexagon Geosystems, Autodesk (Civil 3D) и «Нанософт разработка» (nanoCAD GeoplCS). Мы активно разрабатываем и уже продвигаем на рынок ПК собственной разработки



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА БЮРО ESG



В России есть архитекторы, достойные мировой известности. Реализация их проектов связана не с недооценкой их талантов, а с экономикой. Будут у заказчика финансы и желание привлечь своих соотечественников — будет и демонстрация наших возможностей

PlantLinker (САПР промышленных объектов) и PlantViewer (визуализация BIM-моделей больших промышленных объектов). САПР PlantLinker может в большой степени заменить Smart->3D, AVEVA E3D, Tekla Structures и при этом использовать архив наработанных в этих ПК проектов для их развития и модернизации. При необходимости проекты, созданные в PlantLinker, могут быть безболезненно перенесены обратно в вышеупомянутые САПР.

— **Испытываете ли вы потребность в кадрах? Где вы находите нужных вам специалистов? Как ваша компания выбирает и привлекает выпускников вузов?**

— Мы стараемся работать с выпускниками специализированных вузов

[Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет], начиная с 4-го курса. Они приходят стажерами на полставки, и через полгода-год мы имеем сформировавшегося специалиста, готового к выполнению наших задач. Большинство из них остается у нас работать.

— **В чем сегодня конкурируют проектные организации? Насколько персонализированы проектные компании? Насколько важна роль руководителя?**

— Если говорить о конкуренции, то в первую очередь идет борьба за заказы.

Среди проектных организаций есть компании, работающие в рамках одной-двух дисциплин, и компании с полной линейкой комплексного проектирования.

Первые из них, особенно архитектурные мастерские, имеют свой почерк, свою культуру, свои наработки, а значит, и персонализированы. Если говорить о роли руководителя, то в любой компании она высока. Он несет ответственность за результат работы в целом. Ему принимать решение о технологическом развитии компании. В компаниях, созданных самими руководителями, их роль является просто определяющей.

— **В какой мере российская проектная отрасль вписана в общемировые тренды проектирования и архитектуры? Возможно ли в России реализовать масштабные отечественные проекты, сравнимые, например, с аэропортом в Мехико Нормана Фостера (с точки зрения масштаба и сложности конструктивных и архитектурных решений)?**

— В текущей ситуации, кажется, уже сложно вести речь об интеграции отрасли в мировые тренды. Но и говорить об отставании от них наших проектировщиков было бы несправедливым. Конечно, в России есть архитекторы, достойные мировой известности. Но доступность, а иногда и приоритетность признанных западных коллег на нашем рынке не позволяла им развернуться в полной мере. А реализация отечественных проектов масштаба работ Нормана Фостера связана не столько с недооценкой наших талантов, сколько с экономикой. Будут у заказчика финансы и желание привлечь своих соотечественников — будет и демонстрация наших возможностей.

— **Как могут сказаться на российском проектировании последствия международных событий и связанных с ними санкций?**

— К сожалению, санкции могут привести к полному исчезновению с российского рынка ведущих западных разработчиков САПР и СУИД. Часть ПК могут быть в той или иной степени заменены ПК российских разработчиков. Это и «Нанософт разработка» (Платформа nanoCAD), и Renga Software (ПК Renga), и белорусская компания «ИНТЕРМЕХ» (СУИД/PDM/PLM IPS Search), и разработки компании PlantLinker (ПК PlantLinker). Но надо отдавать себе отчет в том, что по функциональности почти все эти разработки отстают от западных аналогов.

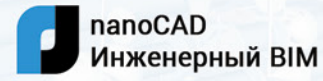
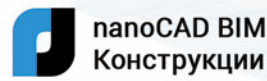
Один год стажировки студентов в Бюро ESG формирует из них готовых специалистов

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПГС

Автоматизация проектирования архитектурно-строительных объектов гражданского назначения



Автоматизация проектирования промышленных объектов



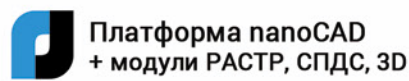
Автоматизация проектирования объектов инфраструктуры



Автоматизация проектирования и информационное моделирование технологических объектов

PlantLinker

САПР общего назначения (электронный кульман)



Средства просмотра больших BIM-моделей

PlantViewer

ПОСТАВКА

ОБУЧЕНИЕ

ВНЕДРЕНИЕ

КОНСАЛТИНГ

РАЗРАБОТКА

Напоминаем, что при схожем функционале стоимость российского ПО ниже иностранных аналогов.

КРИЗИС – ЭТО ВРЕМЯ ЭКОНОМИТЬ!



ГК «САПР-ПЕТЕРБУРГ»:
СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

ВНЕДРЕНИЕ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ
СОЗДАНИЕ:

- ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ

- СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
 ИНЖЕНЕРНЫМИ ДАННЫМИ (СУИД)

- ГИС

sales@icad.spb.ru

PlantLinker
www.plantlinker.ru

InterCAD
www.icad.spb.ru

БЮРО
ESG
www.esg.spb.ru

+7 (812) 3 091 091

На траверсе — 12 тонн стекла!

Самый быстрый и эффективный метод фасадного остекления — собирать его из готовых модулей заводского изготовления. Вес такой конструкции может составлять несколько тонн, а ее форма — быть самой причудливой. Справиться с транспортировкой и подъемом на верхние этажи небоскреба огромного хрупкого груза было бы непосильной задачей, но современные технологии дают возможность легко балансировать стеклянными конструкциями в самых сложных условиях стройплощадки. Одна из подобных технологий — использование траверсы и противовесов с дистанционным управлением. Об особенностях метода рассказывает генеральный директор компании «Хэвидрайв» Иван Леонов. ➔

— **Расскажите подробнее о технологии по установке фасадных стеклянных конструкций с помощью траверсы с подвижными противовесами.**

— При работе со свободно висящим вакуумным захватом стекло не располагается строго вертикально. Точка подвешивания к крюку крана размещается на корпусе вакуумного захвата, а центр тяжести стекла находится на расстоянии от оси вывешивания этого захвата. Поэтому нижняя часть стекла всегда отклонена от фасада больше, чем верхняя. Это некритично при малом весе стекла, так как его можно вручную спозиционировать более точно. Однако при работе со стеклами большого формата и веса (1000 кг и более), а также при работе на высоте дополнительные ручные манипуляции могут быть не всегда возможны либо даже опасны.

В случае использования траверсы к ней жестко фиксируется вакуумный захват через универсальный адаптер. Это позволяет

изначально разместить стекло под нужным углом относительно фасада здания. Более того, так как наши захваты оснащены функцией гидравлического наклона и электрического вращения, оператор может нажатием пары клавиш на дистанционном пульте управления откорректировать положение стекла относительно монтажного проема. При этом система гораздо меньше реагирует на порывы ветра, что делает монтаж намного безопаснее.

Особенностью конструкции самой траверсы с системой подвижных противовесов является то, что при собственной длине 6 метров она позволяет подавать захваченный груз под козырек либо в глубину фасада до 3 метров. По всей длине траверсы распределены отверстия для крепления такелажных петель, что делает возможным вывесить траверсу на цепных стропах, получая любую длину консольной части. Снизу траверсы расположена подвижная тележка, к которой крепятся наборные противовесы. С помощью пульта управления можно

сдвигать противовесы вперед-назад для корректировки отклонения всей системы от горизонта с учетом веса захватываемого груза на конце траверсы. Эта функция смещения противовесов особенно необходима при работе с отрицательным углом наклона фасада, потому что в таких случаях работа со свободно вывешенным вакуумным захватом невозможна.

— **Можно ли привести примеры, когда ваш метод оказывался незаменимым?**

— Само появление и применение такой системы напрямую связаны с развитием стекольной отрасли. Элементы фасадного остекления становятся все крупнее, а очертания фасадов приобретают все более сложные формы. Появилась потребность в специальном инструменте, который бы мог

сэкономить время на монтажные операции и их подготовку, а также обеспечить бы безопасность производства работ. В Европе и Новом Свете системы траверс с подвижными противовесами применяют уже давно и успешно. Наиболее убедительные примеры — монтаж 13-метровых стеклопакетов весом 3,5 тонны в Солт-Лейк-Сити в США или монтаж 10-метрового 4-тонного стеклопакета над акваторией порта Триест в Италии.

Еще один интересный вариант применения траверсы — монтаж угловых каменных облицовочных блоков на одном из объектов в Лондоне. Вместо вакуумного захвата к траверсе крепилась вспомогательная металлическая рама, удерживающая каменный блок. Общий вес блока со вспомогательной рамой был около 1900 кг, а место установки располагалось под нависающими железобетонными конструкциями.

Российский рынок также развивается. К примеру, наше оборудование отлично показало себя на строительстве многофункционального здания «Лахта Центр» в Санкт-Петербурге. Вакуумные захваты с траверсой работали и при монтаже 11-метровых стеклянных ребер под нависающей частью фасада, и при монтаже 2-тонных стеклопакетов на фасадах с обратным уклоном. Было совершенно очевидно, что применение такой системы — единственно верное техническое решение.

— **Каков максимальный вес, который приходилось поднимать и устанавливать с помощью предлагаемой технологии?**

— Особенностью конструкции наших траверс является возможность объединения нескольких балок в одну раму. Одиночная траверса может работать с грузом до 3500 кг, двойная — уже с грузом 7000 кг. Сейчас в Германии проходят испытания комбинированных систем с грузоподъемностью до 12 тонн. Исходя из международного опыта нашей компании, максимальный вес и размер стекла могут быть ограничены только возможностью производства. Например, в рамках Glasstec-2018 в выставочном зале было установлено стекло длиной 25 метров.

— **Ваша компания — единственная, которая представляет эти уникальные технологии на российском рынке. Как происходит ваше сотрудничество с заказчиками: вы участвуете в проекте на определенном этапе, тесно взаимодействуете с технологами, выступаете подрядчиком, работаете на аутсорсинге, предоставляете технику в аренду?**

— Наше оборудование предоставляется в аренду с техническим сопровождением. Мы можем включить в работу на любой стадии проекта. Лучший вариант — это наше участие на стадии разработки технического решения. Это позволяет изначально подобрать оптимальное техническое решение и тем самым минимизировать временные и денежные затраты на монтаж и подготовку к нему. Когда наступает этап производства монтажных работ, оборудование прибывает на объект вместе с квалифицированным специалистом. Он контролирует процесс

сборки системы, обучает монтажников обращению с оборудованием и присутствует на первых монтажных операциях. Надежность системы и простота в обращении не требуют дальнейшего присутствия специалиста. Если же возникают сложности, всегда возможна техническая консультация по видеосвязи либо выезд специалиста на объект.



— **Насколько применение траверсы с подвижными противовесами упрощает остекление фасадов или остекление внутри помещений? В чем это выражается? Можно ли говорить о том, что она расширила возможности российских архитекторов и строителей?**

— Эта и другие технологии нашей компании создавались специально, чтобы оптимизировать процесс производства работ и по времени, и по срокам, и с точки зрения безопасности. Использование траверсы и противовесов позволяет, к примеру, отказаться от сборки дополнительных подмоостей, возможной разборки конструкций для лучшего доступа, привлечения дополнительной спецтехники и рабочих. Кроме того, мы снижаем риски повредить дорогостоящий элемент. Это повышение культуры производства работ.

Я твердо убежден в том, что, осознавая все возможности такого оборудования, архитекторы будут смелее реализовывать свои идеи, закладывая техническое решение в проект, а у строителей не будет сомнений в возможности его реализации.

Время стекла

Лариса Петрова / Стекло активно применяется в архитектуре примерно с середины прошлого века. Но сегодня светопрозрачные конструкции стали одним из основных материалов для изготовления фасадов. Фантазии архитекторов может ограничить главным образом платежеспособность заказчика. 📌

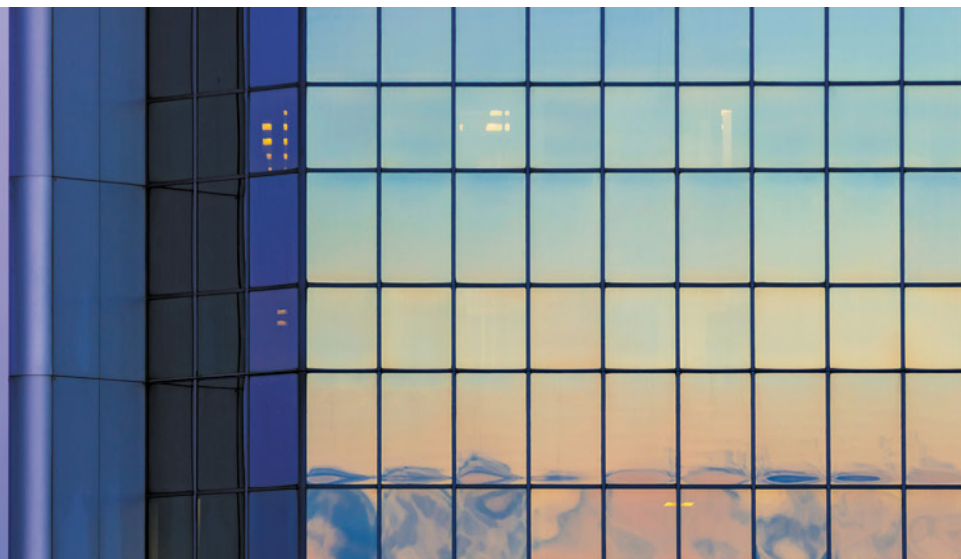


ФОТО: HTTPS://WALLHERE.COM

Сфер применения для стекла в архитектуре становится все больше, в том числе благодаря техническому прогрессу. Стекло — материал обманчивый: внешняя хрупкость и эстетика сочетаются с прочностью и стойкостью.

Эксперименты со стеклом

Как любая другая сфера, производство стекла совершенствуется, появляются новые идеи. «Все время является что-то новое, но большей частью это заметно только профессионалам», — отмечает **Карен Смирнов, ГАП «Евгений Герасимов и партнеры»**.

По словам **Владимира Плоткина, главного архитектора ТПО «Резерв»**, есть масса разновидностей стекла: со специальными легко очищающимися покрытиями, матовые, зеркальные, перфорированные, с рисунком.

Современные технологии стекла в архитектуре развиваются в сторону увеличения его энергоэффективности, экологичности, многофункциональности, повышения качества солнцезащитных функций, разработки специальных покрытий, в том числе против скопления конденсата. Также стекло используется как конструктивный элемент.

Есть энергоэффективное остекление, остекление с меняющимися свойствами, вроде переменной прозрачности, уменьшение видимых несущих профилей, скрытые створки, разные противопожарные решения, указывает Карен Смирнов.

«В последние годы доля солнцезащитных стекол росла примерно на 15% ежегодно», — отмечает **Максим Колдышев, директор по маркетингу Guardian Glass**. — Таким образом, в России был спрос именно на сложные продукты с новыми характеристиками. В 2021 году мы вывели на российский рынок сразу несколько новых продуктов для архитекторов. Например, это стекло с высокой зеркальностью и нейтральным оттенком — SunGuard Silver 60 и SunGuard HD Platinum. Они позволяют проектировать здания и поверхности фасадов, которые визуально не имеют цвета и создают "эффект невесомости". Применение этих высокотехнологичных многофункциональных стекол вместе и по отдельности позволяет максимально раскрыть эстетический потенциал "прозрачной" архитектуры».

По словам Максима Колдышева, есть запрос и на высокие характеристики продуктов по теплосбережению. Предприятие недавно запустило новые продукты с высокими солнцезащитными и теплосберегающими характеристиками: высокоселективные стекла SunGuard® SuperNeutral® (SN) 75 NT и SunGuard® SuperNeutral® (SN) 70S NT. Благодаря высокому уровню светопропускания и защиты от солнца стекло помогает наполнить здание естественным светом и сократить при этом УФ-излучение.



Анна Реппо, главный архитектор проектов ООО «ТАМ Реппо», в качестве одной из современных тенденций называет придание светопрозрачным конструкциям новых свойств — умного дома: стекло регулирует климат в помещениях, сохраняет и отдает тепло, меняет цвет в зависимости от света.

«В современных зданиях элементы остекления интегрируются с дополнительными устройствами в единые автоматически управляемые системы и за счет этого, помимо задач архитектурной выразительности, выполняется еще и целый ряд дополнительных функций, а именно: управление тепловой энергией Солнца в летнее время (в комплексе с солнечными батареями), ночное охлаждение внутренних объемов и несущих конструкций здания летом для предотвращения солнечного перегрева, дымоудаления и др.», — отмечает Владимир Плоткин.

Алена Каширина, архитектор и сооснователь мастерской Кашириных, тоже указывает в качестве новой актуальной технологии совмещение солнечных панелей со стеклом и добавляет: «Еще одна интересная технология, которая активно находит применение, — двойной фасад. Это эффективная конструкция, позволяющая улучшить естественную вентиляцию и теплообмен. Стекло вообще довольно хорошо вписывается в концепцию экологических построек — ведь его можно полностью переработать».



Сергей Чобан, руководитель архитектурных бюро СПИЧ (Россия) и Tchoban Voss Architekten (Германия), называет в качестве интересного с художественной точки зрения и в то же время практичного вариант печати на стекле. «В свое время я был одним из первых в России, кто решил использовать этот прием в зданиях самой разной типологии, — вспоминает он. — Печать отчасти лишает стекло прозрачности и тем самым превращает его в более универсальный облицовочный материал, за которым, например, может быть размещена теплоизоляция. На мой взгляд, это интересный вариант решения стеклянного фасада, позволяющий снизить энергозатраты и в то же время создать ощущение здания, полностью решенного в светопрозрачных конструкциях, поскольку запечатанные панели также пропускают дневной свет. Кроме того, это интересный способ создать не просто декорированную поверхность, но зашифровать в фасаде дополнительную визуальную информацию об объекте».



Также, по словам Анны Реппо, очень интересен опыт применения цельностеклянных безрамных конструкций.

Максим Колдышев, кроме того, отмечает увеличение средней площади окна при уменьшении средней площади квартиры в жилых домах. «По нашим данным, коэффициент остекления квартиры вырос за последние семь лет с 15 до 19%, а в частных домах — с 9 до 20% и больше», — уточнил он.



По мнению **Никиты Выходцева, генерального директора архитектурной мастерской «Арканика», ГАП**, тенденции движутся в двух направлениях: эстетическом и технологическом. К эстетическим факторам относится увеличение максимальных габаритов стекла в стеклопакете, большая прозрачность стеклопакета, тоньше профиль в системе крепления. К технологическим — повышение энергоэффективности стеклопакетов (повышение теплоизоляции), противопожарные стеклопакеты, новшества в системе открывания (уходящие в пол конструкции или габариты слайдовых/открывающихся элементов). «Усовершенствования происходят ежегодно, однако зависят от производителей стеклопакетов, профильных систем и географии производства. Например, в России максимальная длина стеклопакета 12 метров, а в Китае есть печи длиной 13 метров. Кажется, 1 метр, однако это может существенно отразиться на архитектуре фасада», — подчеркивает он.

растворяются в пространстве, изменяют силуэт, образ в течение суток. Удивительно и то, что зачастую постройка оказывается эффективней: эффект построенного превышает проектные визуализации. Новые технические возможности позволяют значительно обогатить арсенал архитектора. Возможно, сейчас мы переживаем новый этап в развитии архитектуры, рискованный, и он обещает стать столь же ярким и интересным, как тот, что в свое время состоялся благодаря проектным работам Миса ван дер Роэ, Филиппа Джонсона и других ярких выдающихся архитекторов XX века», — поделился **Евгений Новосадюк, партнер архитектурного бюро «Студия 44»**.

Искусство архитектуры

Вместе с тем всегда есть те или иные ограничения в применении стекла. Порой речь идет о самых приземленных вещах. Например, о деньгах. Всегда стоит вопрос, сколько готов платить заказчик. Есть также противопожарные и другие законодательные нормативы, сроки реализации проекта. Так, если бюджет позволяет, можно изготовить стеклянные системы по индивидуальному заказу. «Такая практика существует, однако добавляет от года до двух к проектированию и требует дополнительных затрат от заказчика», — уточняет Никита Выходцев.

«Весь вопрос в цене светопрозрачных конструкций, а не в их технологиях. Чем дальше мы уходим от ПВХ-окошка, тем менее доступным становится такое решение», — добавила Алена Каширина.

По мнению Никиты Выходцева, архитектура — это про «баланс интересов», когда необходимо увязать максимальное количество требований, сохранив эстетику.

«Применение материалов таким образом, чтобы технологические ограничения не были заметны и смотрелись естественно, обогащали архитектурное решение деталями, — один из признаков качественной архитектуры и искусства архитектора», — заключил Карен Смирнов.

Прозрачная перспектива

Архитекторы полагают, что сегодня отношение к стеклу переживает новый этап — по аналогии с другими материалами, которые то возникали, то пропадали на долгие годы за многовековую историю строительства.

«Особенно меня радует тенденция в сторону осмысления свойств самого материала, а не просто декоративная печать рисунков на гладкой поверхности, которая уже сейчас выглядит дешево и пошло. Здания обретают легкость и невесомость,

растворяются в пространстве, изменяют силуэт, образ в течение суток. Удивительно и то, что зачастую постройка оказывается эффективней: эффект построенного превышает проектные визуализации. Новые технические возможности позволяют значительно обогатить арсенал архитектора. Возможно, сейчас мы переживаем новый этап в развитии архитектуры, рискованный, и он обещает стать столь же ярким и интересным, как тот, что в свое время состоялся благодаря проектным работам Миса ван дер Роэ, Филиппа Джонсона и других ярких выдающихся архитекторов XX века», — поделился **Евгений Новосадюк, партнер архитектурного бюро «Студия 44»**.

По мнению Сергея Чобана, стоит помнить и об энергоэффективности: «Важны, конечно, и соображения энергоэффективности. Думаю, это вообще главный вызов развития стеклянной архитектуры сегодня. Требования, связанные с энергоэффективностью и поддержанием комфортного климата внутри здания по возможности минимальными средствами, напрямую влияют на количество используемого остекления и, конечно, на его качество. Сегодня, если архитектор хочет создать эффект цельностеклянного здания, он, скорее всего, проектирует двойной фасад. Наружный слой такого фасада создается из тонкого и одинарного стекла, формируя ощущение своего рода прозрачной наружной оболочки. Но за этим слоем реализуется еще один фасад, из стекла, отвечающего всем современным требованиям тепло- и солнцезащиты».

Но есть и обратная сторона медали. **Иван Кожин, партнер архитектурного бюро «Студия 44»**, отмечает возможность ресайклинга: «Стекло — это замечательный материал, который можно переработать. Поэтому мне кажется, что в современном мире, когда мы начинаем все больше думать в этом направлении (а как известно, строительная сфера является одним из самых мощных загрязнителей), фасады из стекла будут еще долгое время актуальны, как и остальные материалы, которые могут быть переработаны».

«Светопрозрачные конструкции, безусловно, перспективны в архитектуре. Сама перспективность связана с новыми технологиями, а это означает, что если существуют технологические ограничения, то эти ограничения со временем будут устранены технологическим прогрессом», — резюмировал **Вячеслав Ухов, руководитель «Архитектурно-проектной мастерской Ухова В.О.»**.



«Светопрозрачные конструкции, безусловно, перспективны в архитектуре. Сама перспективность связана с новыми технологиями, а это означает, что если существуют технологические ограничения, то эти ограничения со временем будут устранены технологическим прогрессом», — резюмировал **Вячеслав Ухов, руководитель «Архитектурно-проектной мастерской Ухова В.О.»**.



Традиционную линейку шпунтов сейчас необходимо заменить



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ООО «ТД МИР»

Алексей Ашастин, генеральный директор ООО «ТД МИР» (официальное представительство завода ГК «ТрубМет-УралШпунт»)

Требования по минимизации финансовых расходов при сохранении надежности шпунтовых конструкций, а также растущий уровень затрат на логистику и металлопрокат вынуждают подрядчиков осваивать новые, более выгодные в ряде случаев материалы и технологии.

Одним из поставщиков таких изделий является наша компания, ООО «ТД МИР» (официальное представительство завода ГК «ТрубМет-УралШпунт»), которая предлагает строителям сварной шпунт корытного типа СШК, сварной шпунт двутавровый СШД (альтернативная замена трубошпунту) собственного производства.

Шпунты СШК и СШД изготавливаются из стали класса прочности 345 в отличие от основной шпунтовой продукции российского рынка, в которой используется сталь 235-го или 255-го класса. Более высокий класс прочности обеспечивает нашим шпунтам такие преимущества, как меньший вес квадратного метра шпунтовой стенки, чем у аналогичных изделий других производителей: на 14–45% по сравнению со шпунтами Л4, Л5, Л7, Л5-УМ при такой же оборачиваемости. Соответственно сокращаются расходы на покупку шпунта, так как цена установлена за вес металла или погонный метр, на транспортировку (до 40% затрат), на погружение».

Еще одно немаловажное преимущество шпунта СШК — замковые соединения типа КО (кулачок/обойма), сертифицированные в ЦНИИС и имеющие разрывное усилие свыше 1700 кН/п.м. — это намного выше, чем у других шпунтов типа Ларсена.

За время сотрудничества покупатели убедились, что наша компания является надежным поставщиком и партнером, выполняющая свои обещания и обязательства в срок.

В ассортименте компании есть более 100 видов профилей от легких до тяжелых, с шириной от 400 до 2000 мм, длиной от 3 до 28 и более метров. Шаг несущих элементов СШК возможно проектировать под каждый проект. Кроме того, возможности предприятия позволяют производить угловые панели и нестандартные шпунтовые конструкции, а также разрабатывать улучшенные замковые соединения. Например, для строительства Лахта Центра были поставлены шпунтовые сваи по индивидуальному проекту.

Такой гибкий подход к запросам строителей может стать дополнительным маркетинговым преимуществом.

Ближайшие перспективы шпунтового рынка зависят от таких неблагоприятных факторов, как постоянный рост стоимости металла, инфляция и падение покупательского спроса. В этих условиях важно предоставить заказчику полноценную замену традиционной линейки шпунтов на экономически наиболее выгодные решения.

Новые проекты на паузе

Елена Зубова / В создавшихся условиях девелоперам сложно начинать новые проекты: задача сегодня — достроить начатые объекты, исполнив обязательства перед заказчиками или дольщиками. Результат решений «попридержать» проекты обозначится позже.

Официальная статистика и то, что наблюдают эксперты «в поле», расходятся. По данным Дом.РФ, в первом квартале в России начато новых проектов примерно на 9 млн кв. м — на 30% больше, чем в первом квартале 2021-го.

Ранее СРО «Синергия», опросив застройщиков в разных регионах, отметила: 40% компаний вынужденно остановили некоторые проекты, еще 29% решили выждать и не начинать строительство, хотя март традиционно был месяцем, когда удобно выходить на стройплощадку.

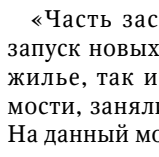
Федор Туркин, председатель совета директоров холдинга «РСТИ» (Ростройинвест), пояснил: «Сегодня строители столкнулись с новыми серьезными вызовами.



Принимая во внимание неопределенность текущей экономической ситуации, мы решили отложить старт нашего нового проекта Master Place (Петербург) на полгода и сосредоточиться на наших уже строящихся объектах».

В Петербурге в марте, например, на рынок вышел всего один новый проект, но и этот объект — не новое строительство, а реконструкция.

О приостановке проектов, находящихся пока в разработке, на прошлой неделе заявил **Владимир Жидкин, глава департамента развития новых территорий Москвы.** Однако попутно заметил: другие девелоперы начинают реализацию новых проектов. «При этом в целом ситуация оптимистичная, мы видим, что свои проекты начинают реализовывать "А101" и "МИЦ"», — сказал он.



«Часть застройщиков, планирующих запуск новых проектов в 2022 году как в жилье, так и в коммерческой недвижимости, заняли выжидательную позицию. На данный момент приостановка касается части проектов, находящихся на этапе получения проектного финансирования или нулевом цикле — введенные санкции существенно увеличили уровень инфляции, что привело к повышению ключевой ставки ЦБ и, как следствие, — росту стоимости проектного финансирования», — указывает **Андрей Косарев, генеральный директор ООО «Коллиерз Интернешнл» в Санкт-Петербурге.**



«Часть застройщиков, планирующих запуск новых проектов в 2022 году как в жилье, так и в коммерческой недвижимости, заняли выжидательную позицию. На данный момент приостановка касается части проектов, находящихся на этапе получения проектного финансирования или нулевом цикле — введенные санкции существенно увеличили уровень инфляции, что привело к повышению ключевой ставки ЦБ и, как следствие, — росту стоимости проектного финансирования», — указывает **Андрей Косарев, генеральный директор ООО «Коллиерз Интернешнл» в Санкт-Петербурге.**

Земля нарасхват

У застройщиков, которые уже вывели проекты, а потом закрыли продажи, или у тех, кто все подготовил — вплоть до разрешения на строительство, но не вышел на площадку, растут расходы от простоя. Однако застройщики продолжают приобретать земельные участки под новое строительство.

По данным «Джонс Лэнг Ласаль», по итогам первого квартала 2022 года больше половины — 59% — в общем объеме инвестиций в российскую недвижимость пришлось на земельные участки под жилое строительство. Общая сумма оценивается в 62,6 млрд рублей — почти в три раза больше, чем годом раньше. Если в 2021 году основной объем земельных сделок пришелся на Петербург, то в 2022-м в лидеры вышла Москва.

Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP, указывает: «В марте на рынке земли в Петербурге мы наблюдали существенное сокращение числа сделок. Это произошло из-за резкого увеличения ключевой ставки и, соответственно, кредитов на покупку земли: брать их по ставке более 20% абсолютно невыгодно».



Субсидировать ставки власти уже обещали, но программа начнет действовать только в мае. А собственные свободные средства есть далеко не у всех застройщиков.

«У некоторых застройщиков появилось желание продать ранее приобретенные активы в связи с падением спроса и высокой кредитной нагрузкой. Другие собственники, напротив, придерживаются участки и наблюдают за ситуацией. Радует, что многие собственники осознают, какие заградительные кредиты сейчас предлагают банки, и готовы рассматривать долевыми схемы продажи участков. Тем более что это в том числе и защита от волатильности рубля. В целом рынок земли довольно динамичный. Другой вопрос, что инвестиционная активность очень снизилась», — добавил Андрей Бойков.

«У некоторых застройщиков появилось желание продать ранее приобретенные активы в связи с падением спроса и высокой кредитной нагрузкой. Другие собственники, напротив, придерживаются участки и наблюдают за ситуацией. Радует, что многие собственники осознают, какие заградительные кредиты сейчас предлагают банки, и готовы рассматривать долевыми схемы продажи участков. Тем более что это в том числе и защита от волатильности рубля. В целом рынок земли довольно динамичный. Другой вопрос, что инвестиционная активность очень снизилась», — добавил Андрей Бойков.

«У некоторых застройщиков появилось желание продать ранее приобретенные активы в связи с падением спроса и высокой кредитной нагрузкой. Другие собственники, напротив, придерживаются участки и наблюдают за ситуацией. Радует, что многие собственники осознают, какие заградительные кредиты сейчас предлагают банки, и готовы рассматривать долевыми схемы продажи участков. Тем более что это в том числе и защита от волатильности рубля. В целом рынок земли довольно динамичный. Другой вопрос, что инвестиционная активность очень снизилась», — добавил Андрей Бойков.

Материальная составляющая

Причин для приостановки новых проектов у застройщиков достаточно. Нарушены логистические цепочки, приостанавливается работу поставщики, продолжают дорожать стройматериалы, а вместе с этим растет себестоимость строительства и т. д. Но главная причина — неопределенность. При этом невозможно понять, как будет развиваться ситуация.

По мнению Андрея Косарева, процесс строительства осложняется из-за девальвации рубля, накапливающегося дефицита и логистических проблем в поставке строительных материалов — как импортных, так и отечественных.

По словам **Елены Тарасовой, коммерческого директора GRAVION,** речь не идет о глобальной заморозке объектов, банкротстве или отсутствии средств у девелоперов — скорее можно говорить о том, что застройщики заняли выжидательную позицию по ряду причин.



«Эти причины связаны с увеличением ключевой ставки, а соответственно ростом затратной части по выплате процентов по кредиту, снижением маржинальности проектов и сложностью просчитать их "будущее"; с пересмотром ценовой политики своих проектов и стратегии развития с учетом трудностей с поставками строительных материалов, оборудования и ростом цен на них. Нельзя сказать, что какой-то определенный фактор влияет на рынок, здесь их совокупность. При таком раскладе выбор между тем, стоит ли стартовать сейчас или подождать, очевиден», — пояснила Елена Тарасова.

По данным строительной компании «СтройКрафт», за первый месяц спецоперации, с 24 февраля по 24 марта, расходы застройщиков на стройматериалы выросли в среднем на 50%, себестоимость строительства — на 30%. В ближайшее время из-за начавшихся спекуляций эксперты ждали дальнейшего увеличения цен, на некоторые позиции — минимум на 20%.

Компания Pridex, один из крупнейших fit-out-подрядчиков на российском рынке, подсчитала рост стоимости строительных и отделочных материалов для офисов за февраль и март. Надо заметить, что для отделки качественных офисов нередко используются импортные материалы. Строительные материалы подорожали на 29%, изоляционные материалы, расходники (буры, сверла, диски и др.) и фальшполы — на 30%, пиломатериалы — на 8%, отделочные — на 48,5%, инженерное оборудование — на 43%. В зависимости от производителя кабельная продукция подорожала на 40–70%, сантехника — на 25–50% и т. д.

По данным CM PRO, нерудные материалы в марте подорожали на 8–15%, кирпич керамический — на 3–7%, арматура — на 1%.

По подсчетам «Джонс Лэнг Ласаль», некоторые позиции за два месяца подорожали на все 100%.

По словам Елены Тарасовой, сейчас компании все озаботились замещением импортных позиций, которые раньше использовались в отделке, фурнитуре, комплектующих и проч., чтобы сократить валютную составляющую в бюджете затрат проектов. «Помимо роста доли поставок отечественных производителей, на рынке появятся новые поставщики, акцент может быть сделан на Азию и Турцию», — добавила она.

Однако в этом случае возникают проблемы. Во-первых, не все материалы и оборудование можно заменить отечественными аналогами, в том числе из-за отсутствия отдельных компонентов сырья. Во-вторых, после переориентации застройщиков на азиатские рынки логистика станет сложнее, а цены могут еще подрасти, по некоторым данным, примерно на 30%.

Нематериальная составляющая

Помимо проблем с логистикой и удорожания стройматериалов, есть и другие причины приостановки проектов. Сокращение количества мигрантов, работающих на стройках, началось с приходом пандемии, но до последнего времени их число к доковидным объемам не вернулось. Как отметил **Александр Беглов, губернатор Петербурга,** на конец марта на стройках Петербурга не хватало 7989 человек — треть от общего количества официально зарегистрированных вакансий.



По словам Елены Тарасовой, риск оттока мигрантов остается: они работают «с прицелом» на курс рубля. «Поэтому мы получим либо повышение зарплат, либо замещение этих рабочих специалистами из других отраслей, где сильно сократится число рабочих мест», — рассуждает она.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», указывает еще на ряд «нематериальных» причин малого количества новых стартов в Петербурге. В частности, это задержка градостроительных процессов: «Например, получение разрешения на строительство



8-го и 9-го этапов проекта Magnifika задерживается на год из-за того, что органы городского управления не соблюдают сроки согласования градостроительной



ПРОИЗВОДСТВО И ИЗГОТОВЛЕНИЕ:

ПРОФИЛИ СВАРНЫЕ ШПУНТОВЫЕ
КОРЫТНОГО ТИПА «СШК» (АНАЛОГ ШПУНТА ЛАРСЕНА)

ПРОФИЛИ СВАРНЫЕ ШПУНТОВЫЕ ДВУТАВРОВОГО
ТИПА «СШД» (АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЗАМЕНА ТРУБОШПУНТА)



ООО "ТД МИР"

www.td-mir.com
8 (499) 398-07-09, моб. 8 (919) 767-19-75
Москва, Костомаровский переулок,
д. 3, стр. 4, офис 7

документации. В Комиссию по землепользованию и застройке мы обратились еще в марте 2021 года, но решение комиссии не приняла до сих пор. У появившейся в 2021 году Градостроительной комиссии и по сей день нет регламента работы, этот новый орган дополнительно растягивает согласование документации как минимум на 6–8 месяцев. Такая инертность и неповоротливость городских властей сказываются как на количестве новых проектов, так и на их качестве».

Финансовая составляющая

Совокупность перечисленных причин выливается еще в одну: удорожание себестоимости строительства. По разным оценкам, удорожание проектов уже составляет 20–40% независимо от функционального назначения. И не только из-за повышения цен на стройматериалы.

«Для построения долгосрочной стратегии развития девелоперам нужны две гарантии: доступное финансирование и стабильный спрос. Сейчас, к сожалению, мы видим трудности как с получением проектного финансирования, так и с реальной покупательской способностью населения: далеко не все готовы нести деньги в стройки (тем более с учетом отмены санкций к девелоперам за просрочку сдачи проектов).

Кроме того, спрос был в значительной степени "вымыт" во время COVID в 2020–2021 годах, когда на рынке фиксировался ажиотажный спрос на все сегменты жилой недви-

мости», — утверждает **Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник Южный»**.

Ранее СМИ сообщали: петербургские компании начали обращаться в кредитные организации за пересмотром уже согласованных параметров проектного финансирования, поскольку из-за удорожания проектов понадобились дополнительные средства. Банки не спешили идти навстречу.

«На запуск новых проектов будет в значительной степени влиять доступность проектного финансирования для застройщиков. При этом проектное финансирование — в первую очередь это не процентная ставка, а ковенанты, которые банк требует от заемщика. И если увеличение ставки может означать для застройщика только увеличение затратной части, то исполнение ковенантов может привести и к существенным ограничениям работы застройщика, и даже к банкротству», — заявила Мария Черная.

После повышения ключевой ставки власти в рамках антисанкционных мер выделили 35 млрд рублей для субсидий по проектному финансированию застройщикам до 15% годовых. Но средства застройщики смогут получить в лучшем случае в мае, а строить надо сегодня.

Вновь поднимается вопрос о поэтапном раскрытии эскроу-счетов, но полезного решения нет. Между тем средства дольщиков не просто лежат на эскроу-счетах — они обесцениваются.

В одном из интервью **Илья Вольфсон, член Комитета по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству Госдумы РФ**, заявил: «Строители обеднели процентов на 40».

По его подсчетам (на примере конкретного проекта), по досанкционной ставке 12% годовых прибыль застройщика с квадратного метра составляла 11 тыс. рублей, банка — 16 тыс. рублей. При новой ставке — 15% годовых — прибыль застройщика падает до 9 тыс. рублей, а банка — растет до 24 тыс. рублей. «Понимаю, что у банков свои нюансы, риски, ни в коем случае никого не обвиняю, но нужен баланс. Банку и государство субсидирует пониженную ставку, и застройщик отдает свою долю. При этом вся ответственность за процесс

строительства лежит на застройщиках. Разработка проекта, его утверждение, подготовка земельного участка, взаимоотношения с генподрядчиком, маркетинг, продажи — это застройщик. Банк же получает деньги от дольщиков бесплатно и их же отдает застройщику по кредитным линиям», — прокомментировал Илья Вольфсон.

Ждем-с

Рынок недвижимости инертен, поэтому последствия сегодняшней ситуации в строительстве мы увидим гораздо позже. Однако неизвестно, какая дата станет точкой отсчета — ситуацию в экономике сегодня диктует политика, а не наоборот. В любом случае заморозка проектов сегодня приведет к сокращению строительных объемов. Возможно, их будет достаточно. Например, уход многих торговых брендов означает пустующие площади в торговых центрах — вряд ли есть срочная необходимость в новом строительстве ТЦ. Уход иностранных компаний также высвобождает офисы. По некоторым оценкам, падение строительных объемов в коммерческой недвижимости может достигать 40%, в индустриальной — до 50%, в жилой — до 20%.

«В жилье строительный цикл составляет около трех лет, в складах где-то год-полтора, в зависимости от размера объекта. Ввод проектов, находящихся на завершающих этапах, с большой вероятностью состоится. В складах — то, что анонсировано к вводу до второй половины 2022 году, будет реализовано», — полагает Андрей Косарев.

Важным фактором на рынке всегда выступает спрос. Сегодня, отмечает Елена Тарасова, значительного проседания спроса не наблюдается, к тому же выросла доля покупок в инвестиционных целях. Но покупатели приобретают в том числе объекты со сроком сдачи в 2023–2024 годах. Есть риск, что через пару лет новые квартиры и дома в одном и том же проекте будут отличаться от сегодняшних по составу, наличию отделки, даже качеству. По мнению Андрея Косарева, некоторые сложности могут возникнуть даже в проектах, находящихся на высокой стадии готовности, которые предполагают отделку под ключ: ряд девелоперов уже отказались от чистовой отделки и меблировки квартир из-за проблем с закупкой материалов и комплектующих.

«Геополитический кризис, к сожалению, в ближайшем будущем скажется на уровне доходов населения и приведет к падению объемов спроса. В обстоятельствах неопределенности инвестиции в недвижимость — не самый очевидный путь сохранения капитала. Затянутые согласования, увеличение себестоимости, повышение финансовых рисков и расходов, снижение покупательской способности — все это приведет к кризису рынка строящегося жилья. Решение жилищных вопросов будет осуществляться за счет вторичного рынка, к которому относится и "новая вторичка" — уже построенные, но не проданные застройщиками объекты», — перечисляет Мария Черная.

Однако общей формулы для всех проектов не существует. Например, очевидно, что в относительном выигрыше окажутся проекты, финансируемые из бюджетов, в том числе дорожное строительство.

«На мой взгляд, лучше всего будут чувствовать себя девелоперы, ведущие комплексную застройку в локациях с инфраструктурой, наличием точек приложения труда, социальных и рекреационных объектов. Жилищный девелопмент станет более сконцентрированным и интенсивным», — полагает Сергей Хромов.

По словам Елены Тарасовой, в компании не прогнозируют глобального дефицита новостроек — рынок массового сегмента и бизнес-класса имеет достаточный запас прочности, и тотальное вымывание предложения ему не грозит.

«Дальнейшая ситуация на рынке во многом будет зависеть от объема господдержки, направляемой как на ипотеку, так и на проектное финансирование», — заключил Федор Туркин.

Импортозамещение не замещает

Большинство грустных событий первой половины апреля связано с уходом иностранных компаний с российского рынка. Кроме того, все четче обозначаются проблемы, связанные с импортозамещением, — кто раньше мешал создавать новые производства, умалчивается. ➔

Спецоперация на Украине оборачивается массовым исходом иностранных компаний с российского рынка — соответственно, сокращается объем инвестиций в недвижимость

По прогнозам консалтинговой компании CBRE, объем инвестиций в российскую недвижимость в 2022 году упадет в сравнении с предыдущим годом на 22–38%.

Компания — производитель стройматериалов Holcim Group (Швейцария) заявила о продаже своих российских активов. В России компании принадлежит четыре цементных завода (Московская, Калужская, Саратовская области) и три карьера для добычи нерудных материалов в Карелии.

ОВИ GmbH (Германия) продает российскую часть бизнеса российскому бизнесмену Борису Любошицу. Формально сделка не закрыта. В России у ОВИ 27 магазинов, где работают 4,9 тыс. человек.

Японский производитель строительной техники Komatsu Ltd сначала заявила о приостановке поставок, затем решила уйти с российского рынка совсем.

Финская железнодорожная компания VR Transpoint то прекращала, то возобновляла работу с грузами, но теперь решила прекратить грузовое сообщение с Россией. Процесс растянется на несколько месяцев.

Британское архитектурное бюро Zaha Hadid Architects отказалось от проектов в России, в частности, это станция московского метрополитена «Кленовый бульвар — 2» и проект в рамках реновации. По заявлению властей, станцию метрополитена благополучно достроят с участием российских архитекторов, а реновация по проектам Захи Хадид еще не начата.

Известный архитектор и почетный строитель Москвы Алексей Кротов в интервью «Новым известиям» заявил: в современных условиях самая действенная мера — свернуть программу реновации.

Российский рынок покидает ирландская компания Kingspan — один из лидеров по производству сэндвич-панелей. У компании со штатом 180 сотрудников два завода в России (в Гатчинском районе Ленобласти и в Невинномысске в Ставропольском крае).

Попытки импортозамещения

Про импортозамещение разговоры идут уже несколько лет. Дальше разговоров дело идет плохо. Как выясняется сейчас, когда припекло, потребуются еще один год, чтобы заместить целый ряд позиций на отечественные аналоги.

Стройкомплекс Москвы сообщил: строительные площадки столицы более чем на 95% обеспечены бетоном, кирпичом, металлом, цементом, камнем отечественного производства. Также поставляются материалы из стран-партнеров. Однако в сегменте инженерного и технологического оснащения строительство зависит от импортных поставок. Не хватает вентиляционных установок, тепловых завес и проч.

По данным службы Единого заказчика в сфере строительства, доля импортного высокотехнологичного оборудования, находящегося под контролем структуры, достигает 30%. Чтобы заменить импорт, потребуется два-три года. Пока самым перспективным видится поставка из дружественных стран.

Из-за проблем с логистикой и санкций Евросоюза (в т. ч. в будущем) через несколько месяцев DIY-сети ожидают нехватку сантехники, стройхимии, инструментов и инженерного оборудования. Пока магазины распродают существующие запасы.

Сергей Пахомов, председатель комитета Госдумы по строительству и ЖКХ, на съезде строительных СРО заявил: наценки отдельных посредников на стройматериалы достигают 200–300%.

Из официальных источников

Официальные сообщения бывают не только оптимистичными — иногда и правдивыми.

Председатель правления госкомпании «Автодор» Вячеслав Петушенко на пресс-конференции в одном из регионов заявил, что компания рассматривает возможность повышения тарифов на платных автодорогах, находящихся в ее доверительном управлении. Правда, пока речь идет только об инфляции.

По данным торговой площадки «РТС-тендер», все чаще срываются закупки по 44-ФЗ. По итогам первого квартала количество срывов выросло на 54%. Основная причина — остановка поставок из-за рубежа. Плюс непонятный рост цен, плюс непонятный курс рубля. Претенденты просто перестали подавать заявки на участие в торгах.

Постановление Правительства РФ одновременно разрешило предоставлять участки без торгов компаниям, организующим импортозамещающее производство, и фактическое изъятие земельных участков у собственников под названием «обмен», если эта земля потребует для строительства социально-культурных и коммунально-бытовых объектов. Эта норма также будет применяться при реализации масштабных инвестиционных проектов.

Из федерального бюджета выделено 35 млрд рублей на программу субсидирования застройщикам ставки до 15% годовых. Весна — самое время строить, но Дом.РФ по крайней мере до мая будет распределять лимиты. Средства застройщики смогут получить в мае — в лучшем случае.

Круг замкнулся

Минстрой РФ настаивает на создании службы Единого заказчика в строительстве в каждом регионе.

Владимир Ресин, депутат Госдумы, прогнозирует возврат к плановой экономике: «Текущая обстановка вынуждает нас бросать все силы на развитие внутреннего рынка. Я жду ситуации, похожей на плановую экономику сталинских времен, когда за 3–4 пятилетки российский народ создал всю инфраструктуру».

Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в марте: ОДИН В ПОЛЕ ВОИН

Ирина Карпова / В марте застройщики Петербурга и Ленинградской области выводили на рынок преимущественно новые корпуса в реализуемых проектах. Не все компании, снявшие с продаж новые проекты, вновь выпустили их на рынок. Единственным новым проектом стал апарт-отель Orange Group — плод реконструкции. ➔

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», с конца февраля по начало марта 2022 года вывод жилья на продажу в Петербурге сократился на 7,5 тыс. позиций.

Продажи, кроме того, приостанавливали Группа RBI, ЮИТ, Трест-36, Vonava. РСТИ снял с продажи уже заявленный новый ЖК. Но к концу месяца в большинстве ЖК продажи возобновились.

Большинство проектов, где пополнилось предложение, относится к комфорт-классу.

Единственный и неповторимый

Компания Orange Life (Orange Group) вывела на рынок комплекс апартаментов бизнес-класса под зонтичным брендом IZZZI в Василеостровском районе. Это проект реконструкции офисного здания постройки 2003 года. Ранее здесь располагался головной офис компании «Петротрест», которая после банкротства выставила объект на торги.

Теперь тут идет реконструкция — без изменения параметров здания.

У компании в управлении уже есть пять комплексов, в том числе один — в Василеостровском районе. Но вывод объекта на рынок — первый опыт для Orange Life.

Инвестиции в проект оценены в 400 миллионов рублей.

Реконструкция завершится до конца текущего года.

Завершающий этап

По крайней мере в двух проектах на рынок выведены квартиры в последних корпусах. Холдинг Setl Group пополнил предложение в ЖК «Солнечный город. Резиденции» в Красносельском районе. Всего выведено пять домов. Девятая и десятая очереди завершат малоэтажный проект. Строительство ЖК планируется закончить в середине 2024 года.

Группа ЛСР вывела на рынок последний дом первой очереди ЖК «Ручьи» в Красногвардейском районе. Из 150 квартир дома в продажу поступило 90. Первая очередь будет построена до конца 2022 года.

Кроме того, открылись продажи в доме 4 второй очереди ЖК «Ручьи». Сдача этого дома запланирована на конец 2024 года.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В МАРТЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	IZZZI
Класс ЖК	Апартаменты бизнес-класса
Застройщик	Orange Life
Адрес	Василеостровский, 7-я линия, 62А
Ближайшая станция метро	Василеостровская, 2 мин. пешком
Количество этажей	4
Материал стен	Реконструкция
Выведено корпусов	1
Всего корпусов в проекте	1
Выведено лотов	64
Всего лотов в проекте	64
Квартирография	От студий до двухкомнатных, включая европланировки, площадью 15–50 кв. м
Особые квартиры	Варианты с французскими балконами, панорамными окнами в пол, двухуровневые апартаменты, с отдельным входом, пентхаус площадью 60 кв. м
Высота потолков, метров	
Варианты отделки	✓ чистовая
Цена лота, руб.	4,22 млн
Опции ЖК	
Парковка / количество мест	
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2022 года
Срок сдачи всего проекта	IV квартал 2022 года



НОВЫЕ КОРПУСА В СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В МАРТЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	Ручьи (вторая очередь)	Ручьи	NEWПИТЕР	Солнечный город. Резиденции	Belevsky club	Аквилон Leaves	Полис Приморский-2	Полис Приморский	Полис ЛАВрики
Класс ЖК	Комфорт	Комфорт	Комфорт	Комфорт	Комфорт	Бизнес-лайт	Комфорт	Комфорт	Комфорт
Застройщик	Группа ЛСР	Группа ЛСР	Строительный трест	Setl Group	Трест-36	Группа Аквилон	Полис Групп	Полис Групп	Полис Групп
Адрес	Красногвардейский, Пискаревский пр., 1	Красногвардейский, Пискаревский пр., 1	ЛО, Ломоносовский район, пос. Новоселье, Адмиралтейская улица	Красносельский район, Петергофское шоссе	Невский район, Белевский пер., 91	Московский район, Пулковское шоссе, 30	Приморский район, Глухарская улица, участок 34	Приморский район, Глухарская, 22	ЛО, Мурино, Ручьевский проспект
Ближайшая станция метро	Академическая, 15 мин. езды	Академическая, 15 мин. езды	Проспект Ветеранов, 18 мин. езды	Проспект Ветеранов, 15 мин. езды	Ломоносовская, 17 мин. пешком	Звездная, 20 мин. пешком	Комендантский проспект, 15 мин. езды	Комендантский проспект, 15 мин. езды	Девяткино, 13 мин. езды
Количество этажей	13–21	13	7	4	7–8	10–11–12	13	10–13	12
Материал стен	Сборный железобетон		Кирпич	Монолит-каркас	Кирпич-монолит	Кирпич-монолит	Кирпич-монолит	Кирпич-монолит	Кирпич-монолит
Выведено корпусов	Дом 4	Дом 18	Лот 15	5	3	2	Секция № 10 корпуса 2	Секции № 3, 4	Секция № 2
Всего корпусов в проекте	27	18	42	22	4	2	4	2	6
Выведено лотов	623	90 из 150	239	1893	120	67	163	229	165
Всего лотов в проекте	8295	4131		7000	172	964	2085	2200	1132 в 1-й очереди
Квартирография	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 19,25–77,5 кв. м	Двух- и трехкомнатные квартиры, включая евроформат, площадью 19,25–77,5 кв. м	От студий до трехкомнатных площадью 41,3–101,7 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 21–119,9 кв. м	От студий до двухкомнатных площадью 21,5–41,6 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая европланировки, площадью 21,4–103,91 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 19,4–89,1 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая европланировки, площадью 22–75 кв. м	От студий до двухкомнатных, включая европланировки, площадью 22,7–52,1 кв. м
Особые квартиры	Варианты с двумя санузлами, лоджиями	Варианты с гардеробными, двумя санузлами, мастер-спальнями, террасами	Варианты с мастер-спальнями, гардеробными, антресолями, постирочными, индивидуальными террасами, палисадниками, отдельными входами, двумя балконами	Варианты с гардеробными, с возможностью размещать сауны, в ванных комнатах предусмотрено устройство теплых полов с терморегулятором		Варианты с мастер-спальнями, гардеробными, постирочными, нишами под кухню и системы хранения, двумя санузлами	Варианты с французскими балконами, террасами	Варианты с гардеробными	
Высота потолков, метров	2,57	2,57	2,7–4,6	2,77–3,0	2,75	2,73	2,77–3,00	2,75	2,69–3,05
Варианты отделки	✓ чистовая ✓ меблировка	✓ чистовая	✓ чистовая ✓ предчистовая ✓ без отделки	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ предчистовая	✓ предчистовая	✓ предчистовая	✓ предчистовая
Цена лота, руб.	4–15 млн	4–15 млн	5–17,3 млн	4,75–17,95 млн	6,15–12,67 млн	6,14–17,2 млн	4,4–15,97 млн	5,3–14,3 млн	3,99–7,2 млн
Сдано объектов	✓ 13 корпусов ✓ 2 детских сада	✓ 13 корпусов ✓ 2 детских сада	✓ 2 детских сада ✓ школа	✓ 3 корпуса ✓ школа ✓ кабинет врача ✓ 3 детских сада ✓ ТРК	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Строится объектов	✓ 4 корпуса ✓ школа	✓ 4 корпуса ✓ школа	✓ 3 лота ✓ паркинг	✓ 19 корпусов ✓ детский сад	✓ 3 корпуса	✓ 2 корпуса			
Опции ЖК	✓ 2 детских сада ✓ школа ✓ колясочные ✓ велопарковки	✓ 2 детских сада ✓ школа ✓ колясочные ✓ велопарковки	✓ 6 детских садов ✓ 2 школы ✓ медицинский центр ✓ 2 торгово-офисных центра ✓ фитнес-центр	✓ лифты ✓ видеонаблюдение ✓ фитнес-станции нового поколения SetlSport ✓ детские площадки SetlKids ✓ контроль доступа	✓ витражное остекление лоджий и балконов	✓ детский сад ✓ школа ✓ кладовые ✓ лоджии или балконы с панорамным остеклением ✓ колясочные ✓ коворкинг ✓ клуб Аквилон Kids	✓ детский эко-городок ✓ колясочные ✓ видеонаблюдение на входе	✓ 3 детских сада ✓ школа ✓ торговая галерея	✓ детский сад ✓ школа
Парковка / количество мест	Многоуровневая, 986 м/м, гостевая	Многоуровневая, 986 м/м, гостевая	Гостевая, отдельно стоящий паркинг, 258 м/м	Открытая	В первом этаже, 45 м/м	Подземная, 513 м/м, гостевая, 178 м/м	Подземная, 353 м/м, отдельно стоящий паркинг с подземным этажом, 391 м/м	Многоуровневые паркинги, 880 м/м, гостевая	Многоуровневая, 300 м/м, гостевая, 410 м/м
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2024 года	IV квартал 2022 года	I квартал 2024 года	I и II кварталы 2024 года	III квартал 2023 года	IV квартал 2024 года	II квартал 2024 года	III квартал 2023 года	III квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта	2026 год	IV квартал 2022 года		II квартал 2024 года		IV квартал 2024 года	II квартал 2024 года	III квартал 2023 года	III квартал 2024 года



По плану

Застройщики, объявляя старт продаж, как правило, выводят на рынок небольшое количество квартир, затем добавляя пулы — возможно, по другой цене. В марте две компании объявили о продажах пулов квартир в проектах, выведенных на рынок в начале 2022 года. Так, Группа Аквилон вывела на рынок новый пул квартир в жилом комплексе бизнес-лайт «Аквилон Leaves» в Московском районе.

Прочие объемы новых квартир компании выводили в рамках планов продаж.

Сразу в трех проектах пополнила предложение компания «Полис Групп».

На рынок поступили квартиры в новой секции первой очереди ЖК «Полис Лаврики» в городе Мурино во Всеволожском районе Ленобласти. ЖК выведен на рынок в начале февраля этого года.

Кроме того, объявлен старт продаж квартир сразу в двух секциях ЖК «Полис Приморский» в Приморском районе: секции № 4 в первом корпусе жилого комплекса и секции № 3 во втором корпусе.

Также на рынок выведена секция № 10 во втором корпусе ЖК «Полис Приморский 2» в Приморском районе.

Объединение «Строительный трест» продолжает застройку в поселке Новоселье Ломоносовского района Ленинградской области. Компания вывела на рынок квартиры в 15-м лоте жилого квартала «NEWПИТЕР».

Большинство корпусов, где начались продажи в марте, по плану будут введены в 2023–2024 годах. Исключение — завершающий первую очередь корпус в ЖК «Ручьи»: весь проект Группа ЛСР обещает сдать к концу 2022 года.



Новые ЖК Москвы и Подмосковья в марте: на рынок вышел бизнес-класс

Ирина Карпова / В отличие от Петербургской агломерации, где в марте преобладали старты продаж новых корпусов, в столичном регионе рынок новостроек пополнили именно новые проекты. Подавляющее большинство — в сегменте «бизнес», и добрая половина новинок — комплексы апарт-апартаментов. ➔

Единственный проект в премиальном сегменте — именно комплекс апарт-апартаментов Logos в Даниловском районе от СЗ «Логос».

По проекту бюро Арех возводится дом на 255 юнитов с французскими окнами, балконами, террасами. Причем двухуровневая терраса запланирована прямо на крыше — с зоной барбекю, кинотеатром и фонтаном. Первый этаж предназначен для общения жителей: коворкинг, кофе-пойнт, гостиная с камином, открытая кухня, приватный кинотеатр, сауна, тренажерный зал и зал для йоги.

Бизнес-класс — это солидно

Прочие комплексы апарт-апартаментов, выведенные в продажу в марте, относятся к бизнес-классу. Но в этом сегменте рынка есть и жилые комплексы.

ГК «Основа» начала строительство многофункционального комплекса «ФизтехСити» в районе Северный. В составе IT-кластера — комплекс апарт-апартаментов: две 20-этажные секции на стилобате, где расположатся 488 апарт-апартаментов с панорамным остеклением.

Проект разработало бюро SPEECH в партнерстве с проектной мастерской ГК «Основа». В здании будут использованы элементы бионической архитектуры. Фасады подразумевают много стекла в сочетании с декором с природным орнаментом.

Как и все проекты ГК «Основа», комплекс «ФизтехСити» будет оснащен системой «умный дом» с возможностью доступа к видеонаблюдению, домофонии, системе контроля доступа и проч.

Бонусом станет расположенная рядом новая станция метро «Физтех», запланированная к открытию в 2023 году.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В МАРТЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	Студии на Херсонской	Level Южнопортовая	Молжаниново	ФизтехСити	Вере́йская 41	Logos	Nametkin Tower	MYPRIORITY Dubrovka	Преображенская площадь
Класс ЖК	Апартаменты комфорт-класса	Комфорт	Стандарт	Апартаменты бизнес-класса в составе IT-кластера	Апартаменты бизнес-класса	Апартаменты премиум-класса	Апартаменты бизнес-класса	Бизнес	Бизнес
Застройщик	ИП Кравченко А. В.	Level Group	Группа Самолет	ГК Основа	Группа Самолет	СЗ Логос	ГК Основа	ГК Гранель	Regions Development
Адрес	Черемушки, Херсонская, 41А	Печатники, Южнопортовая, вл. 28–28А	Молжаниновский, КСХП «Химки», вблизи дер. Новая деревня	Северный, Новодачная улица, вл. 67/68	Можайский, Вере́йская, 41	Даниловский, Подольское шоссе, 3	Черемушки, улица Наметкина, вл. 10	Южнопортовый, Шарикоподшипниковская, вл. 11	Преображенское, ул. 1-я Бухвостова, вл. 12/11
Ближайшая станция метро	Зюзино, 15 мин. пешком	Кожуховская, 10 мин. пешком	Планерная, 15 мин. езды	Физтех, 8 мин. пешком	Давыдовское, 23 мин. пешком	Тульская, 7 мин. пешком	Новые Черемушки, 16 мин. пешком	Дубровка, 3 мин. пешком	Преображенская площадь, 8 мин. пешком
Количество этажей	5	12–69	11–13–17	20	2–6–9–14	15	31	30	14
Материал стен	Панель	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит	Монолит-кирпич
Выведено корпусов	3	5	2	1	2	1		1	1
Всего корпусов в проекте	3	14		1	4 урбан-блока	1		7	
Выведено лотов	336	1748	499	488	52	255		931	603
Всего лотов в проекте	336	6000	2630 (этап 1)	488	1298	255	2314		
Квартирография	Студии площадью 12,9–31,5 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 17–115 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая европланировки, площадью 19,1–114,8 кв. м	От студий до шестикомнатных, включая европланировки, площадью 23–67 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 20,2–157,9 кв. м	От студий до трехкомнатных площадью 24,7–141,7 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 21,1–112,2 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 25,6–100,2 кв. м	От одно- до четырехкомнатных площадью 44,7–120,5 кв. м
Особые квартиры		Варианты двухуровневые, с мастер-спальнями, с угловым остеклением, трансформеры	Варианты с гардеробными, постирочными, гостевыми санузлами	Варианты с террасами, двумя балконами	Варианты с террасами, 2–3 санузлами, гардеробными, постирочными, патио, пентхаусы		Варианты с двумя санузлами	Варианты с гостевыми санузлами, лоджиями, увеличенной площадью остекления	
Высота потолков, метров	3,5	2,85–5,9	2,7–2,9	2,97–3,15	2,9–4,7	3,0	3,10	2,85	3,11–3,2
Варианты отделки	✓ дизайнерская	✓ черновая ✓ предчистовая ✓ дизайнерская	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ предчистовая	✓ предчистовая ✓ без отделки	✓ без отделки	✓ без отделки
Цена лота, руб.	4–8,9 млн	8,2–20 млн	6,2–19,9 млн	5,7–14 млн	10,8–23 млн	13,9–50,3 млн	7,5–33,6 млн	9,8–30,4 млн	По запросу
Опции ЖК	✓ антресоли для спального места ✓ тренажерный зал ✓ салон красоты ✓ зоны отдыха ✓ сауна	✓ школа ✓ детский сад ✓ медицинский центр ✓ коворкинг ✓ торговый центр ✓ проект бюро SPEECH	✓ кладовые ✓ колясочные ✓ видеонаблюдение ✓ 4 школы ✓ 8 детских садов ✓ проект бюро Grep	✓ панорамное остекление ✓ колясочные ✓ зоны отдыха ✓ переговорные ✓ детский сад ✓ проект бюро SPEECH ✓ система умного дома	✓ дизайн и архитектура MAD Architects, APEX, Simple interiors и DEREVO PARK, ГК Самолет ✓ общественное пространство на крыше ✓ кладовые	✓ кладовые ✓ постирочная ✓ коворкинг ✓ терраса на крыше ✓ кофейня ✓ библиотека ✓ сауна ✓ тренажерный зал ✓ интеллектуальные системы доступа	✓ кладовые ✓ проект бюро Mesapoo ✓ медицинский центр ✓ супермаркет ✓ ресторан ✓ клуб ✓ спортзал ✓ конференц-зал ✓ игровая	✓ кладовые ✓ детский сад ✓ школа ✓ колясочные ✓ лапомойки	✓ детский сад ✓ начальная школа ✓ МФК
Парковка / количество мест	Открытая	Отдельно стоящий паркинг, 1600 м/м	Гостевая	Подземная, 78 м/м	Подземная, 538 м/м	Подземная, 56 м/м	Подземная, 670 м/м, гостевая	Подземная, 136 м/м в корпусе 1, гостевая	Подземная, 347 м/м, гостевая
Срок сдачи выведенных корпусов	Сдан	III квартал 2026 года	II квартал 2024 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2025 года	II квартал 2025 года	III квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта	Сдан		2036	III квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2025 года		



ГК «Основа» вывела на рынок еще один комплекс апартментов в Черемушках — Nametkin Tower в составе многофункционального комплекса. Архитектурный проект и проект благоустройства разработало архитектурное бюро Месапоо (Нидерланды).

В этом комплексе и этажность повыше (24–29), и апартментов побольше (2314). Проект предусматривает ресторан, клуб, спортзал, медицинский центр и проч.

Двор будет поделен на приватную и общественную зоны. Со стороны улицы Наметкина расположится общественная зона с доступом в ресторан и супермаркет. Внутренний двор с ландшафтным дизайном, элементами геопластики и многочисленными функциональными зонами будет доступен исключительно для резидентов.

ГК «Гранель» открыла продажи в корпусе № 1 нового ЖК MYRPRIORITY Dubrovka в Южнопортовом районе. Проекты ГК «Гранель» под зонтичным брендом объектов бизнес-класса MYRPRIORITY появятся в Басманном районе и в Замоскворечье.

30-этажные здания ЖК MYRPRIORITY Dubrovka призваны стать новой доминантой района. Кроме семи жилых корпусов, запроектированы детский сад и школа.

Компания Regions Development вывела на рынок ЖК «Преображенская площадь» в районе Преображенское. Начато строительство первого этапа — жилого дома. Официального старта продаж не объявлено: цены — по запросу.

ГК «Самолет» выводит на рынок комплекс апартментов в Можайском районе, рядом с Кутузовским проспектом и Долиной реки Сетунь, «Верейская 41». Проект — плод коллективных усилий MAD Architects, APEX, Simple interiors и DEREVO PARK, ГК Самолет. Комплекс будет состоять из четырех урбан-блоков переменной этажности с открытыми террасами. В составе каждого блока — несколько корпусов. Застройщик обещает широкий выбор планировок — вплоть до апартментов с патио и пентхаусов. Общественное пространство для резидентов расположится на террасе, на уровне третьего этажа.

В столице мало «комфорта»

ГК «Самолет» вывела на рынок проект, который позиционирует в сегменте «стандарт», — ЖК «Молжаниново» в Молжаниновском районе. Стартовали продажи в домах первого этапа первой очереди.

ЖК «Молжаниново» — проект-миллионник, расположенный на участке в 143 га. Его строительство предположительно завершится к 2036 году. В составе проекта, кроме жилья, запланированы социальные объекты — четыре школы, восемь детских садов и проч.

Архитектурный проект выполнен бюро Gren. Отдельное внимание уделено фасадам: запланирована отделка, сочетающая разные материалы контрастных цветов — серого, коричневого и белого.

Level Group объявила о старте продаж ЖК комфорт-класса «Level Южнопортовая» в Печатниках. Это также масштабный проект, над которым работало бюро SPEECH. Планируется построить четырнадцать корпусов переменной этажности (12–69 этажей) с волнистыми фасадами за счет меняющейся глубины жилого этажа. На высотах зданий «волна» приобретает трехчастную структуру:

вдоль торцевых фасадов словно струятся разнонаправленные ленты, придающие зданию очень активную форму, меняющуюся в зависимости от ракурса и интенсивности света. Соседство корпусов разной высоты позволит избежать монотонности застройки. Максимальная высота ЖК — 225 метров.

Внутренняя инфраструктура расположится в стилобате. В составе проекта — школа, детский сад, медицинский центр.

К комфорт-классу относится выведенный на рынок комплекс апартментов «Студии на Херсонской 41а» в Черемушках. ИП Кравченко А. В. реконструирует дом 1970 года постройки под апарт-комплекс: выполнен ремонт, проведены новые коммуникации, продумана система безопасности. В проекте — только студии, предназначенные для сдачи в аренду. Инициаторы проекта обещают не менее 11% годовых.

Застройщики попридержали корпуса

На вывод новых корпусов в реализуемых проектах решились только четыре компании. Причем в Московской области — только два проекта, где на рынок вышли новые объемы жилья: новые проекты в Подмоскowie в марте не выводились.

ГК «Самолет» открыла продажи в новом корпусе (корпус 2.1 второй очереди) комплекса апартментов бизнес-класса «Тропарево Парк» в Новой Москве, в локации Мосрентген, на границе с Тропаревским лесом.

Автор проекта — сооснователь бюро GAFA Григориус Гавалидис. В составе проекта, кроме жилых корпусов, запланированы частные детские сады, коммерческая начальная школа.

Группа «Эталон» вывела на рынок корпуса 7, 8, 9 во второй очереди жилого квартала бизнес-класса Shagal в Даниловском районе. Это флагманский проект группы в столичном регионе. Он возводится на территории 109 га и рассчитан на 25 тыс. жителей. Продумана концепция «15-минутного города» — кроме жилья, здесь запланированы места отдыха, развлечений, деловые пространства, социальные объекты. Все — в 15-минутной доступности, хотя бы на велосипеде.

Стартовали продажи в корпусах 5, 6 и 10 жилого комплекса комфорт-класса «Одинград. Квартал Семейный» в рамках проекта «Одинград» в подмосковном Одинцове от ГК «Инград». Проект разработало бюро Tikkanen (Финляндия).

В квартале «Семейный» уже готовы к вводу корпуса 2 и 3, завершается строительство корпусов 1, 8 и 9. В корпусах 4 и 7 завершается отделка квартир и подготовка к заселению. Скорее всего, проект завершится в 2024 году.

ГК «Гранель» вывела на рынок корпус 1.6 ЖК комфорт-класса «Новая Рига» в подмосковном Красногорске. На участке площадью 37,6 га запланировано строительство девяти корпусов переменной этажности, в каждом — от 700 квартир. Кроме жилья, запроектированы два детских сада, спорткомплекс, школа и поликлиника.

Проект планируется завершить в 2027 году: четыре корпуса уже сданы, столько же строится. Недавно начато строительство школы.

НОВЫЕ КОРПУСА В СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В МАРТЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	Тропарево Парк	Shagal	Одинград. Квартал Семейный	Новая Рига
Класс ЖК	Апартаменты бизнес-класса	Бизнес	Комфорт	Комфорт
Застройщик	Группа Самолет	Группа Эталон	ГК INGRAD	ГК Гранель
Адрес	Н. Москва, Мосрентген, дер. Дудкино	Даниловский, Автозаводская, вл. 23/70	МО, Одинцово, улица Западная	МО, Красногорск, Ильинское шоссе
Ближайшая станция метро	Румянцево, 10 мин. пешком	ЗИЛ, 17 мин. пешком	Одинцово, 37 мин. езды	Тушинская, 20 мин. езды
Количество этажей	16–23	6–17	22–25	5–8
Материал стен	Монолит	Монолит-кирпич	Монолит	Монолит
Выведено корпусов	Корпус 2.1	Корпуса 7, 8, 9	Корпуса 5, 6, 10	Корпус 1.6
Всего корпусов в проекте	4 во 2-й очереди, всего 7	15	11	9
Выведено лотов	399	321	725	703
Всего лотов в проекте	2275 во 2-й очереди		3500	
Квартирография	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 24,5–77,1 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая европланировки, площадью 27,9–153,8 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 20–99 кв. м	От одно- до трехкомнатных площадью 22,75–73,08 кв. м
Особые квартиры	Варианты с дополнительными гардеробными, постирочными, кладовыми, увеличенными кухнями-гостиными	Варианты двухуровневые, с террасами	Варианты с гардеробными и гостевыми санузлами, мастер-спальнями с собственным санузлом, с кухней-гостиной 45 кв. м	
Высота потолков, метров	2,6–2,72	3,1–3,6	2,74–3,6	2,7
Варианты отделки	✓ чистовая ✓ с меблировкой	✓ без отделки	✓ предчистовая ✓ чистовая	✓ чистовая ✓ без отделки
Цена лота, руб.	6,8–16,9 млн	13,75–48,85 млн	9,9–14,7 млн	4,3–11 млн
Сдано объектов		Нет	✓ 2 корпуса	✓ 4 корпуса
Строится объектов	✓ 5 корпусов	✓ 15 корпусов	✓ 8 корпусов	✓ школа ✓ 2 детских сада ✓ поликлиника ✓ ФОК
Опции ЖК	✓ клуб ✓ 2 детских сада ✓ школа	✓ кладовые	✓ лаунж-зоны с библиотеками ✓ кофейные ✓ вход на территорию по индивидуальному ключу доступа ✓ детские сады ✓ школа ✓ проект бюро Tikkanen	
Парковка / количество мест	Отдельно стоящий паркинг, 90 м/м во 2-й очереди, подземная, 845 м/м, гостевая	Подземная, 222 м/м, гостевая	Подземная, 2170 м/м	Многоуровневые паркинги, 2900 м/м
Срок сдачи выведенных корпусов	I квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	I квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта		IV квартал 2024 года		2027 год

XII КОНКУРС ЛУЧШИЙ КАМЕНЩИК-2022

Конкурс состоится среди каменщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области в номинации «Лучший по профессии каменщик».

Церемония награждения участников и победителей соревнования пройдет в торжественной обстановке во Дворце труда.

25–26 мая

Генеральный стратегический партнер

Официальный деловой партнер

Интернет-партнеры

Генеральный информационный партнер

Официальный информационный партнер

Информационные партнеры

Источники: сайты застройщиков и агентств недвижимости

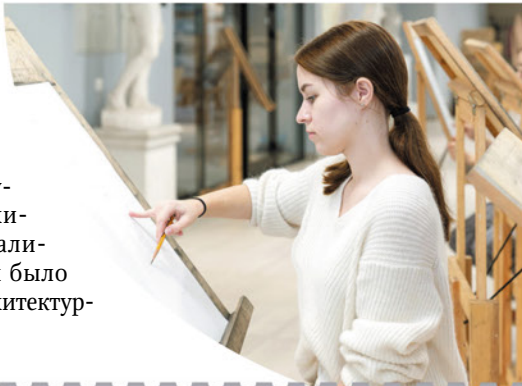
Старейшему строительному

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ), первое в России высшее учебно-техническое заведение по подготовке архитектурно-строительных кадров, отмечает очередной юбилей. Торжественная дата — это всегда повод подвести итоги и наметить перспективы развития. ➔



Все эти годы вуз идет в ногу со временем, живет и трудится на благо отрасли. За почти двухвековую историю университета из его стен вышло более 60 тысяч выпускников. Многие из них известны в России и за рубежом. Современное обучение в университете — это комплексная подготовка специалистов в области архитектуры, строительства, жилищно-коммунального хозяйства и автомобильно-дорожного комплекса. Вуз тесно взаимодействует с работодателями и придерживается принципов междисциплинарного обучения. Концепцию целостного образовательного процесса вуза наиболее емко и исчерпывающе выражает его девиз — «Строим будущее вместе!».

С момента основания в 1832 году в учебном заведении преподавался обширный комплексный курс «Строительное искусство». Со временем некоторые разделы курса выделились в самостоятельные. В 1905 году в результате реформы института появилась архитектурная специализация, а в 1907-м было сформировано архитектурное отделение.



Современный архитектурный факультет СПбГАСУ — прямой наследник крупнейшей императорской российской школы подготовки архитекторов и градостроителей. Его история отражает развитие классического архитектурного образования в Северной столице, становление профессии архитектора.

Современный строительный факультет — преемник старейшей российской школы подготовки инженеров-строителей. Его

история тесно связана с развитием профессии инженера, прошедшего подготовку в различных областях инженерных знаний.

За последнее время в вузе открылись такие востребованные направления подготовки, как «Информационные системы и технологии», «Ландшафтная архитектура», «Иноватика» и многие другие. На кафедре экономики строительства и ЖКХ с 2021 года ведется подготовка по направлению «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура».

В условиях цифровизации строительной отрасли СПбГАСУ готовит востребованных, обладающих необходимыми знаниями и навыками специалистов. В вузе действует лаборатория цифровых информационных моделей в строительстве, которая объединяет усилия всех кафедр и подразделений университета в области развития образовательной, научной, производственной деятельности, связанной с технологиями информационного моделирования. СПбГАСУ выступает организатором конференции по BIM-моделированию, в ходе которой происходит обмен

опытом между специалистами, учеными, студентами. Большой популярностью пользуются ежегодные BIM-чемпионаты.

Молодые специалисты, выпускники, преподаватели СПбГАСУ занимаются формированием устойчивой и безопасной городской среды. Реализованные проекты преподавателей и студентов кафедры дизайна архитектурной среды признаны лучшими на ежегодном конкурсе «Архитектурный облик общественно значимых публичных пространств населенных пунктов Ленинградской области».



Учеными кафедры геотехники запатентованы конструкции свай из композитных материалов с модифицированной поверхностью, которые могут применяться для строительства линейных объектов и легких зданий в условиях Арктики и Крайнего Севера. В отличие от металлических или бетонных опор они способны противостоять коррозии и такому опасному для фундаментов в вечномерзлых грунтах явлению, как выпучивание.

По словам доцента кафедры кандидата технических наук С. В. Ланько, достичь устойчивости сваям помогает выполненная определенным образом шероховатость той части поверхности, которая будет находиться ниже уровня промерзания. Прочность смерзания модифицированной поверхности композитных свай сравнима с бетоном, а немодифицированной — наоборот, меньше, что предотвращает выпучивание опор. При этом масса таких свай значительно меньше стальных или бетонных, что в условиях труднодоступных мест Арктики является немаловажным параметром для логистики. Сейчас опытные образцы проходят испытания на полигоне в грунтовых условиях, максимально приближенных к условиям вечной мерзлоты.

На кафедре также ведутся численные расчеты по прогнозированию тепловых режимов многолетнемерзлых грунтов в условиях теплового влияния трубопроводов, зданий, гидротехнических и других сооружений с применением специализированной российской программы Frost 3D.

В СПбГАСУ ведется комплексная работа по изучению, созданию и применению материалов для реставрации памятников архитектуры. Это составы для реставрации штукатурной отделки фасадов, внутренней отделки исторических интерьеров, кладки из кирпича и природного камня, защиты фундамента и фасадов от воздействия влаги и других неблагоприятных факторов.

— Каждый объект культурного наследия, относящийся к памятникам архитектуры, требует научных исследований, и материаловедческая составляющая этих исследований достаточно обширна, — рассказывает профессор кафедры технологии строительных материалов и метрологии А. М. Харитонов. — Прежде всего, нужно определить, какие материалы и технологии использовались при возведении этих объектов. И только на основании полученных результатов вырабатываются мероприятия по консервации, реставрации или воссозданию памятника. Требуется именно научное обоснование аутентичности применяемых для реставрации материалов — они должны строго соответствовать историческим материалам как по составу, так и по свойствам. Каждый из объектов уникален, имеет свои технические и технологические особенности, требует различных комплексных реставрационных мероприятий, которые определяются в ходе научных исследований. Наша задача — предоставить технологии реставрации, которые предполагают описание последовательности работ, составы материалов и требуемые условия их применения, дабы обеспечить соблюдение принципов историзма и долговую и надежную эксплуатацию объектов.

вузу — 190 лет!



В вузе открываются новые лаборатории, закупается современное оборудование, проводятся широкомасштабные исследования, направленные на развитие, изучение и освоение Арктики. Итог этих исследований — многочисленные патенты, научные статьи, диссертации. Работает Центр испытания грунтов, где проводятся лабораторные испытания грунтов при отрицательных температурах, при промерзании и оттаивании образцов, что особенно актуально для освоения районов Крайнего Севера.

Ученые СПбГАСУ работают над повышением безопасности и качества строительных материалов, изделий и конструкций. В центре их внимания в том числе находятся вопросы эффективного использования армирующих волокон разных типов, размеров и формы для улучшения функциональных характеристик строительных конструкций. Еще одно направление исследований — наноматериалы и их влияние на структуру и свойства цементных и гипсовых композитов.

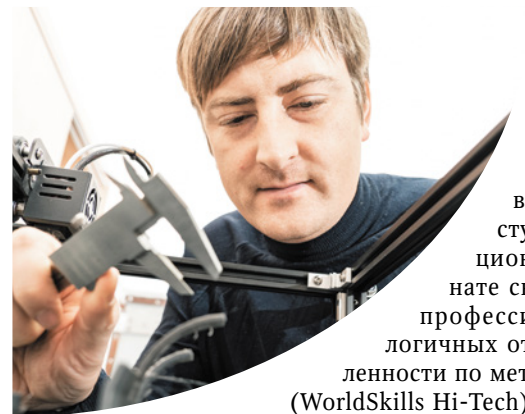
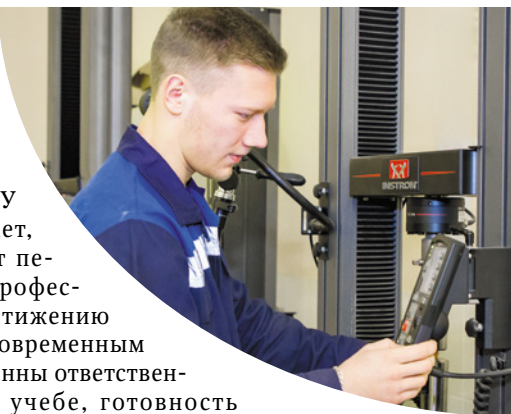
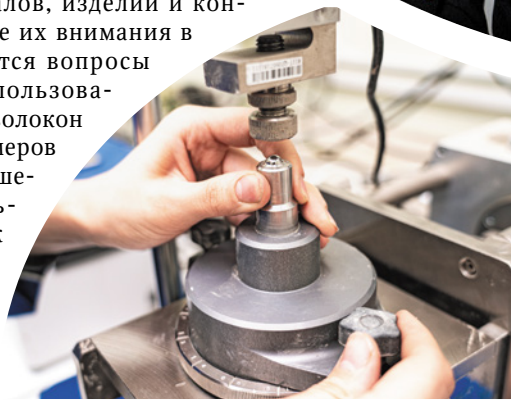
Сегодняшний студент СПбГАСУ прекрасно понимает, что вуз открывает перед ним двери в профессию, помогает достижению заветных целей. Современным студентам свойственны ответственное отношение к учебе, готовность осваивать новое, энтузиазм и научная смелость.

Университет гордится своими студентами, которые побеждают в престижных конкурсах, получают гранты и награды, активно занимаются общественной работой и творчеством. В вузе развито

движение студенческих отрядов, работают спортивные секции, волонтерский штаб, студенческий совет, центр студенческого досуга и творчества «Кирич».

Команда СПбГАСУ вошла в число победителей IX Международного инженерного

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СТРОИМ БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ!



чемпионата CASE-IN — данный проект реализуется с помощью гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов, и входит в платформу «Россия — страна возможностей». Представители вуза успешно выступили на VIII Национальном чемпионате сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности (WorldSkills Hi-Tech), показав результаты на уровне ведущих специалистов крупнейших компаний. Обладательницей Гран-при первого всероссийского конкурса «Студент года. Архитекторы» стала студентка архитектурного факультета СПбГАСУ.

Одно из значимых событий — открытие первого в России парка безопасности «Полигон «Умный труд» на учебной базе СПбГАСУ в Красном Селе. Сегодня им интересуются далеко за пределами Санкт-Петербурга и даже страны. Уникальный парк безопасности призван снизить травматизм на строительных площадках и вывести обучение по охране труда на новый уровень, сделав вуз лидером в этом актуальном для всего строительного сообщества направлении. В юбилейном году в СПбГАСУ успешно провели очередную приемную кампанию, освоив новые форматы и методы работы.

СПбГАСУ — это бренд, здесь стараются идти в ногу со временем и поддерживать высокую планку архитектурно-строительного образования, заданную предшественниками — выдающимися педагогами, инженерами, учеными, которые всегда находились в авангарде науки.



Ученые СПбГАСУ ведут научно-исследовательскую работу по теме «Тенденции и современные средства, материалы и технологии при проектировании зданий и сооружений на территориях с глубинным промерзанием грунтов в Арктической зоне Российской Федерации». Задача проекта состоит в том, чтобы сформировать перечень технических требований к параметрам теплоизоляционных материалов и конструкциям тепловой защиты трубопроводов систем теплоснабжения объектов.

На кафедре «Теплогазоснабжение и вентиляция» подведены первые итоги по изучению современных теплоизоляционных материалов и возможности их применения в Арктической зоне при прокладке теплопроводов.

— Мы проанализировали параметры теплоизоляционных материалов и характеристик конструкций тепловой защиты трубопроводов систем теплоснабжения и условий, влияющих на их свойства и долговечность. Результатом работы должна стать конструкция трубопроводов системы теплоснабжения для районов вечной мерзлоты, — отмечает заведующий кафедрой кандидат физико-математических наук Н. С. Пономарев.

Кировск, Мончегорск, Мурманск, Воркута, Салехард — все эти северные города сотрудничают с СПбГАСУ по вопросам урбанистики, градостроительства, проектирования жилых зданий, создания инфраструктуры для арктического туризма.

— Мы ведем информационные исследования силами аспирантов и магистрантов и выполняем конкретные проектные работы на уровне бакалавриата и магистратуры, — поясняет заведующий кафедрой архитектурного проектирования кандидат архитектуры Ф. В. Перов. — Для каждого из этих городов кафедра разрабатывает научное обоснование для дальнейшего развития, выбирает площадку под урбанистические проекты и проектирование новых зданий. Будущее северных городов во многом определяют государственные проекты освоения Арктики и Крайнего Севера, строительство транспортной инфраструктуры с новыми элементами логистики. С точки зрения популярного во всем мире арктического туризма эти территории обладают огромным потенциалом. Настало время искать новые ниши для развития северных регионов, и мы этим активно занимаемся.

Выбирая лучших

Виктор Краснов / В рамках окружного этапа национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер-2022» выбрали лучших в номинациях «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций» и «Лучший штукатур».



Награждение победителей

В течение двух дней шла практическая часть конкурса. Компетентное жюри, в состав которого вошли преподаватели колледжей и представители строительных организаций, оценивали работы конкурсантов, выставляли баллы по строгой системе оценок. В том числе оценивалось качество и время проведения работ, техника безопасности.

Торжественная церемония награждения победителей прошла 31 марта в Николаевском дворце. Перед конкурсантами с поздравлениями выступили представители оргкомитета. Также все финалисты получили памятные подарки. В номинации «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций – 2022» среди мастеров I место жюри присудило Александру Фадееву, ИП «Баженов». Второе и третье места заняли Андрей Пильгун, ООО «ИСК «НКС», и Илья Галай, ООО «СтройПрогресс».

В номинации «Лучший учащийся по специальности монтажник каркасно-обшивных конструкций – 2022» победителем стал Денис Гриловский, из «Колледжа «ПетроСтройСервис». Второе место у Максима Анисимова из «Колледжа метростроя», третье – у Романа Марцинкевича из «Академии управления городской средой, градостроительства и печати».

В номинации «Лучший штукатур» I место досталось специалисту «ИСК «НКС» Андрею Пильгуну, II место – Александру Ильичеву из «ЦИСТ». III место поделили Тулкин Юсупов, ООО «СтройПрогресс», и Сафархон Курбонов, «СК «ВИКАРТ».

Среди учащихся «золото» взял Егор Лалетин, «Колледж «ПетроСтройСервис». II место получила Полина Якимова, «Академия управления городской средой, градостроительства и печати», III место – Варвара Скютте, «Колледж «ПетроСтройСервис».



В Петербурге 29–31 марта прошел первый в этом году окружной этап национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер-2022». В номинациях «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций» и «Лучший штукатур» выбрали лучших среди учащихся и работающих по данным специальностям.

Напомним, главная цель конкурса «Строймастер» – популяризация рабочих профессий, повышение престижа высококвалифицированного труда мастеров строительных работ, пропаганда их достижений и передового опыта, внедрение новых технологий в строительстве. Соорганизаторами конкурса являются Ассоциация «Национальное объединение строителей» при поддержке Правительства Санкт-Петербурга и Профсоюза строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области, отраслевых объединений, профильных учреждений и организаций. Стратегическим деловым партнером конкурса в данных номинациях является ООО «КНАУФ ГИПС». Компания предоставила строительные материалы для выполнения заданий. Площадкой для конкурса традиционно выступило СПб ГБПОУ «Колледж метростроя». В состязаниях приняло участие более 35 человек из строительных компаний Петербурга и студентов профессиональных учебных заведений.

Соревнования среди штукатуров проходят с 2007 года, среди монтажников – с 2019-го, и они доказывают востребованность конкурсов профессионального мастерства.

С приветственными словами выступили представители оргкомитета конкурса. «Строительная отрасль в нашей стране является основным двигателем экономики, поэтому Комитет по строительству приветствует и поддерживает популяризацию всех рабочих профессий. Хочется пожелать жюри и конкурсантам благополучия и проявить себя на высшем уровне», – отметил заместитель председателя Комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга Артур Сливный.

Президент Ассоциации «Петровское объединение строителей» Владимир Чмырёв подчеркнул, что всегда приятно видеть среди конкурсантов как молодежь, так и опытных специалистов. «Благодарю организаторов, руководителей колледжей и всех причастных к этому поистине прекрасному мероприятию. Вы даете хорошую возможность строителям проявить себя», – добавил он.

Председатель профсоюза строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области Георгий Пара в рамках своего

приветствия отметил, что монтажник и штукатур особо востребованы рынком. Получившие данные специальности люди сейчас

успешно работают в ведущих строительных компаниях города.

Руководитель учебного центра «КНАУФ Северо-Запад» Герман Смирнов рассказал, что компания «КНАУФ ГИПС» из года в год поддерживает конкурсы профессионального мастерства на разных уровнях, в особенности связанные с сухим строительством и штукатурными работами, и пожелал всем участникам победы в соревнованиях.

Выступили с приветственным словом и представители учебных заведений. Директор колледжа «ПетроСтройСервис» Имелс Ивлиян и директор «Колледжа метростроя» Александр Филатов отметили растущее мастерство конкурсантов, в том числе среди учащихся, и поблагодарили организаторов соревнования за его проведение.

Востребованные рынком

Открывая соревнования, Алексей Белоусов, член совета Ассоциации «Национальное объединение строителей», генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб», поприветствовал участников и пожелал им уверенной победы и приобретения новых полезных навыков и знаний. «Даже сегодня, когда мы находимся в непростой ситуации и нам нужно думать о том, как строительная отрасль будет развиваться дальше, задачи повышения качества строительных работ и квалификации специалистов не утратили своей актуальности и высокой значимости. Я поздравляю каждого, кто принимает участие в конкурсе: ваше мастерство будет востребовано всегда».

Ирина Белинская, генеральный директор «Петербургского строительного центра», являющегося бессменным оператором конкурса, напомнила, что «Строймастер» зародился в Санкт-Петербурге.



Уважаемый Владимир Геннадьевич!

**Примите наши искренние
поздравления с днем рождения!**

Ваша профессиональная деятельность неразрывно связана со строительным сообществом Санкт-Петербурга, управлением, контролем и оценкой качества строительства.

Благодаря принимаемым Вами решениям сохраняется бережное отношение к архитектурному наследию прошлого нашего города, внедряются новые цифровые технологии в проектирование, строительство и управление наших отраслевых компаний.

При Вашей поддержке создается современная экологичная и безопасная среда для жизни петербуржцев, в том числе наших будущих поколений.

От всей души желаем Вам успехов во всех делах и начинаниях, направленных на развитие и процветание Санкт-Петербурга.

Желаем Вам крепкого здоровья, любви и понимания, благополучия Вам и Вашим близким!

От имени коллектива Строительной
Корпорации «ЛенРусСтрой»

*с уважением,
Леонид Кваснюк,
генеральный директор*



РЕКЛАМА

19 апреля отмечает 45-летний юбилей Владимир Геннадьевич Болдырев, начальник Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга

Уважаемый Владимир Геннадьевич!

**От лица всех сотрудников
холдинга «РСТИ» и от себя лично
поздравляю Вас с 45-летием!**

Позвольте выразить благодарность за Ваш высокий профессионализм, исключительно ответственное отношение к делу, активную жизненную и общественную позицию.

Желаю Вам крепкого здоровья, благополучия, неиссякаемой энергии для новых свершений на благо Петербурга!



*Федор Туркин,
председатель совета директоров
холдинга «РСТИ» (Росстройинвест)*

РСТИ Росстройинвест

РЕКЛАМА

Уважаемый Владимир Геннадьевич!

*Вы — в расцвете сил мужчина.
Сил еще не занимать,
Так что Вам еще вершины
Штурмовать и штурмовать.*

*Чтобы быть всегда Вам в форме,
Чтоб позиций не сдавать,
Потому в делах успеха
Я хотел бы пожелать!*

Поздравляя с юбилеем, уверен, что строительный надзор находится в надежных руках, а Служба продолжит оставаться одной из ведущих в России.

Удачи Вам, Владимир Геннадьевич!

Хорошего иммунитета для крепкого здоровья,
и пусть всегда будет много-много поводов для хорошего настроения!



*С уважением, президент Группы компаний «ННЭ»
заслуженный строитель Александр Орт*

РЕКЛАМА

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью
«Агентство строительных новостей и информации»

Адрес редакции, издателя и учредителя:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12, лит. А
Тел/факс +7 (812) 605-00-50. E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru



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

Генеральный директор: Инга Борисовна Удалова

Главный редактор: Марина Александровна Гримитлина
E-mail: red@asninfo.ru

Над номером работали: Елена Зубова, Оксана Корнюкова, Татьяна Рейтер, Лидия Туманцева, Альфия Умарова

Менеджер PR-службы: Анастасия Мишукова
E-mail: pr@asninfo.ru. Тел. +7 (996) 780-75-14

Отдел рекламы: Серафима Редута (руководитель), Валентина Бортникова, Лариса Виrolайнен, Елена Савоськина
Тел/факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru

Технический отдел: Анатолий Конюхов

Отдел дизайна и верстки: Владимир Кузнецов

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

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 № ФС77-81786

Издается с февраля 2002 года
Выходит ежемесячно
(специвыпуски — по отдельному графику)

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113
Тираж — 12 000 экземпляров
Заказ № 28

Подписано в печать по графику 18.00 15.04.2022
Подписано в печать фактически 18.00 15.04.2022

16+

ASN INFO.RU



Лифты не доезжают до места назначения

Лариса Петрова / Участники XII Всероссийского съезда работников лифтового комплекса, прошедшего в марте 2022 года, сочли необходимым предостеречь власть от поспешных решений, принимаемых в рамках антисанкций, если они угрожают безопасности людей. ➔

Еще до съезда ассоциация Российское лифтовое объединение (член Национального Лифтового Союза, НЛС) направила в профильный комитет Госдумы, Минстрой РФ и Госкорпорацию Фонд ЖКХ предложения в антикризисную программу по лифтовой отрасли. Пока поддержки от государства лифтовики не дождалась.

«И не сосчитать»

По данным Российского лифтового объединения, в 2021 году в стране установлено 45,9 тыс. лифтов. На долю иностранных производителей приходится примерно треть. Причем примерно половину поставок обеспечивает Белоруссия.

Крупные иностранные производители на фоне санкций и нарушения логистики остановили поставки лифтов в Россию. О временном прекращении поставок и приеме заказов заявила компания KONE, оставив обязательства по техническому обслуживанию — в пределах возможностей. С аналогичным заявлением выступила корпорация OTIS, добавив, что приостанавливает инвестиции. Кроме того, признан банкротом один из крупнейших в России производителей лифтов — Карачаровский механический завод.

Санкт-Петербургский завод ООО «ОТИС лифт» в прошлом году поставил на рынок 7,3 тыс. лифтов (примерно 16% в общем объеме) — при проектной мощности 10 тыс. лифтов. КМЗ выпустил 31,2 тыс. лифтов. МЛМ «Невский лифт» выпускает около 2 тыс. лифтов в год, Щербинский лифтостроительный завод — примерно 9 тыс. лифтов. На АО МЭЛ идет плановое увеличение объемов производства лифтового оборудования: в прошлом году выпущено 1,5 тыс. лифтов, в этом планируется 2,1–2,3 тыс., в 2023-м — до 3 тыс. лифтов. Ежегодно поставляет «Могилевлифтмаш». Доля других производителей, таких как KONE, Евролифтмаш, — несколько меньше.

«Уход с рынка иностранных компаний встряхнул всех, зато отечественные заводские мощности наконец-то смогут заработать в полную силу. У нас объем выпуска растет в среднем на 20% в год, очевидно, что в этом году будет больше, но мы к этому вполне готовы», — прокомментировала **Ольга Егоренко, заместитель генерального директора завода «Парнас».**

На подступах к локализации

По данным ТК-Solutions, производство лифтов растет на 1,3–1,5% в год. Но этого недостаточно — почти треть рынка занимают лифты зарубежного производства.

Но даже если лифт производится в России, нередко до 30% деталей завозится из-за рубежа. Чаще всего это лебедки, микроэлектронные компоненты, которые закупаются в том числе в Китае, Турции, Корее, Испании, Германии, Италии.

Александр Вахмистров, президент Союза строительных объединений и организаций, подтверждает проблемы с получением оборудования и комплектующих. По его мнению, сейчас никто их поставлять не будет.

Будто предвидя эту ситуацию, Правительства РФ выпустило Постановление № 1485 от 03.09.2021, которым введена балльная система оценки производства лифтов. Баллы начисляются за локализацию производства, заключение выдает Минпромторг. Согласно документу, до 31 декабря предприятие должно набрать не менее 100 баллов, с 1 января 2023 года — не менее 110 баллов, с 1 января 2024 года — не менее 130 баллов. В этом случае можно претендовать на государственную поддержку.

Алексей Виндюков, директор по развитию продукта и трансформации производства АО «Щербинский лифтостроительный завод»,

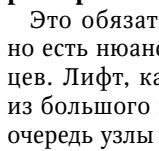


полагает: балльная система упростит реальным производителям РФ получение акта экспертизы Минпромторга РФ. «Фокус делается на технологическую составляющую, и именно это отражено в постановлении. Требования оправданны и достижимы», — уверен он.

Система начисления баллов показывает, где произведен лифт, — на повышение безопасности, энергоэффективности, иные качественные характеристики она окажет косвенное воздействие, которые в свою очередь станут стимулом для разработки и освоения ряда производств, на инвестиции в НИОКР именно в России, рассуждает Алексей Виндюков.

Балльная система будет применена «для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в соответствии с законодательством, регулирующим различные госзакупки. Однако есть пока еще масштабный сегмент рынка, где заказчиками лифтового оборудования выступают частные компании. Их мало интересует локализация производства — по крайней мере, до последнего времени.

Лифтовики отмечают разный подход со стороны государственного и частного заказчика. «Требования, которые предъявляются к лифтовому оборудованию, можно разделить на два вида. Наша отрасль четко регулируется законодательными актами — ГОСТами, техническими регламентами, работой с Ростехнадзором, с инженерными центрами. Есть определенный набор параметров, установленный требованиями ГОСТ, и все они касаются безопасности. У нас есть пять узлов безопасности, и они должны соответствовать определенным требованиям, проходить сертификацию и указываться в сертификатах на лифты. Все лифты, вне зависимости от того, кто их использует, этим требованиям должны соответствовать, иначе не могут быть установлены», — указывает **Илья Перцев, коммерческий директор МЭЛ (ГК ПИК).**



Это обязательные общие требования, но есть нюансы, подчеркивает Илья Перцев. Лифт, как конструктор, собирается из большого количества узлов. В первую очередь узлы состоят из металла — двери, рамы кабины, подлебедочные рамы, рамы купе. Но есть узлы, которые производят специализированные предприятия. Это узлы, связанные с безопасностью, — ловители, ограничители скорости, дверные приводы, лебедки и прочее. Некоторые из

них производят крупные международные компании за рубежом, некоторые — местные предприятия на территории РФ. Они соответствуют требованиям, но их потребительские характеристики могут отличаться от, условно, китайских или европейских заводов, которые производят их десятками тысяч штук.

Вторым нюансом Илья Перцев считает пассажиров. «Частный заказчик часто предъявляет дополнительные требования. Например, в условиях пандемии это может быть рециркулятор воздуха. Но особых требований к подобным устройствам в программе капремонта нет, там надо сделать максимально подходящий по цене продукт. Кроме того, сейчас все крупные застройщики используют дизайн лифтовых купе в соответствии с дизайн-кодом проекта, то есть создают единый визуальный образ. А в госпрограммах таких требований нет, и лифты обычно исполняются в стандартном сером цвете, а производитель даже не знает, на какой объект он будет поставлен. Лифты, поставляемые частным заказчиком, с точки зрения потребительских характеристик более интересны, потому что заказчик может их изменить — смонтировать информационные дисплеи в зеркало или установить рециркулятор, поменять систему освещения или световой оттенок. Это все любой лифтовой завод может сделать. У государственного заказчика на первом месте идет безопасность и надежность, а дизайн в 99% случаев, в такой мере, как частного застройщика, его не интересует», — подчеркнул Илья Перцев.

О разнице в подходах к заказам от государства и частной компании говорит и Алексей Виндюков: «У частного заказчика есть возможность более активно подходить к ряду комплектующих, у государственного заказчика довольно четко и жестко прописано техническое задание. Именно поэтому у государственного заказчика по 44 223 615 мфц довольно четко описаны в техническом задании требования к лифту. Принципиальных конструктивных отличий между коммерческим и частным заказчиком нет. Но есть эстетический компонент. У коммерческого частного заказчика есть некая вариативность».

Условие № 1

Однако в любом случае важна безопасность. «В части уменьшения травматизма и смертности на вертикальном транспорте в последние годы сохраняется положительная динамика, которую лифтовики считают долгом сохранить», — указано на официальном сайте Национального Лифтового Союза.

Производители лифтов полагают главной опасностью ошибки в период монтажа и эксплуатации. «Конструктивные недочеты случаются крайне редко, они обычно убираются на этапе тестирования в период ввода в серию нового продукта или линейки», — говорит Алексей Виндюков.

По его словам, монтаж и сервис должны выполнять квалифицированные участники рынка, а сейчас, к сожалению, очень много случайных людей, очень низкая квалификация обслуживающего персонала. «Не везде, конечно, тем не менее встречаются очень часто. Лифты становятся сложнее, много электроники, много появляется дополнительных узлов, поэтому именно монтаж,

наверное, самая большая проблема, которая приводит к неисправности и аварии», — добавил он.

Эксплуатацию Илья Перцев также называет одной из самых больших тем на лифтовом рынке. «Можно сделать дорогой или даже очень дорогой лифт, использовать максимально современные инновационные узлы, но если не проводить своевременное техническое обслуживание, то он рано или поздно остановится», — утверждает он.

Илья Перцев пояснил: все лифты производятся в расчете на периодические технологические работы четырех видов: ежемесячные, ежеквартальные, раз в полгода, раз в год. То есть в каждом лифте должен производиться определенный перечень работ каждый месяц в зависимости от того, что укажет в инструкции по эксплуатации производитель. «Как показывает практика, это не делается, что и приводит, как мы видим, к авариям и другим происшествиям с лифтовым оборудованием. Каким бы современным завод ни был, какой бы прекрасный продукт он ни создал, если его продукция не будет своевременно и правильно обслуживаться, то это рано или поздно приведет к аварии, в лучшем случае без травм и жертв пассажиров», — отметил он.

Аварии происходят и в лифтах, которые смонтированы в только что построенных домах. Алексей Виндюков считает главной причиной нарушения условий эксплуатации. Также аварии случаются во время монтажа/демонтажа.

«Возможность аварии в новых жилых домах исходит из самой технологии строительства дома и обслуживания. Не секрет, что во вновь возведенном доме в течение первых лет происходит усадка. Здание двигается, и с лифтовой шахтой тоже могут происходить изменения. Именно техническое обслуживание из месяца в месяц должно отслеживать эти изменения, например, расстояния между направляющими и т. д.», — добавил Илья Перцев.

На старые дрожжи

Проблемы в лифтовой отрасли обозначились до введения санкций. В частности, на съезде говорили о реформировании системы государственного контроля и надзора: «Комплекс изменений в законодательстве привел к тому, что надзор со стороны Ростехнадзора за лифтами фактически утрачен, а должжданные законодательные нововведения, призванные восстановить его, пока не утверждены».

С введением санкций появились новые проблемы. И у застройщиков на объектах, и у производителей, которым не хватает деталей. Немного легче будет компаниям, которые, как АО МЭЛ, используют китайские комплектующие.

«Особую тревогу вызывает то, что при завлеченном несколько лет назад курсе на импортозамещение по факту оказалось, что именно комплектующих собственных отечественных у нас так и нет. Как нет и нормального регулирования нашего сектора. Давно идут разговоры о низком качестве проектирования, неграмотном подборе оборудования, плохой подготовке лифтовых шахт, необоснованном занижении смет в ущерб качеству, а значит, и безопасности», — говорит Ольга Егоренко.

Кроме того, обозначился рост цен на готовую продукцию. Как отмечает TK-Solutions, на начало года средние цены производителей на лифты составили 922 358,6 рубля. По данным Российского лифтового союза, средняя стоимость лифта для капремонта на начало года была вообще 1,1 млн рублей.

«На наших объектах мы монтируем как импортные лифты, так и отечественные. Импортные лифты предназначены для домов бизнес-класса — от KONE, OTIS, Thyssen (TK Elevator). Также часто устанавливали лифты Могилевского завода (Белоруссия), китайских производителей. Подорожание на данный момент составило около 40–50%», — рассказывает **Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1.**



«В затратах на лифтовое оборудование присутствует большая доля валютозависимых позиций. Кроме того, в этом бизнесе существуют «западные» нормативы доходности. Поэтому предположу, что лифты подорожают пропорционально росту курса евро — на 25–35%», — подсчитал **Сергей Кайстриков, директор по экономике Группы RVI.**



По его словам, компания применяет на своих объектах лифты импортных брендов, при этом часть производств локализована в России. Выбор лифтового оборудования основывается на премиальности и имидже бренда, дизайнерских решениях, качестве. «В текущей ситуации на наших строящихся объектах проблем с поставками лифтового оборудования нет, а отдельные логистические трудности решаются. Предположу, что отечественный рынок сможет продолжить поставки импортных лифтов с включением дополнительных звеньев посредников не из списка «недружественных» стран», — добавил Сергей Кайстриков.

По данным **Михаила Фролова, директора по снабжению Группы «Аквилон»**, рост цен на лифтовые системы сегодня в среднем составил 20%. «Предложение российских заводов достойное и разнообразное. По своим техническим качествам они абсолютно идентичны тем моделям, которые планировались изначально, есть хороший выбор дизайнерских лифтов. Большой выбор современных моделей у зарубежных производителей. Поэтому мы не видим проблем в части оснащения жилых комплексов качественными лифтами. Однако стоит понимать, что усложнение логистики, колебания курса, ценовая политика самих производителей — все эти факторы в совокупности окажут влияние на ценообразование. Но итоговую оценку давать пока рано. С большой вероятностью, цены будут еще расти», — предположил он.



Аналогичного мнения придерживается Илья Перцев: «Обсуждать рост стоимости сейчас не имеет смысла. Было подорожание стоимости металлопроката и рост курса валют. Происходит корректировка вниз. Цену можно будет сформировать после стабилизации ситуации».

Ольга Егоренко проясняет ситуацию: «Сейчас все серьезные заводы, те, кто действительно производит лифты, работают с большим напряжением прежде всего на пересчет своих калькуляций и выдачу новых цен. Госрегулирование отпускных цен на металл нам ничего не дало, поскольку цены откатились назад в основном по позициям, которые используются в строительстве, а лифты из арматуры не сделать. Наши цены в марте увеличилась на 27%, и самое печальное, что цена увеличилась больше всего из-за пресловутой паники на рынке и проблем с логистикой».

Михаил Фролов также отметил: жилых комплексов со сроком сдачи в 2022 году изменения оборудования не коснутся, поскольку строительные площадки уже полностью укомплектованы продукцией, заявленной в проектах.

За «Отисом» — в Китай

Целый ряд застройщиков незамедлительно пустился на поиск новых поставщиков. ГК «Самолет» переводит заказы на российские заводы, а также проявляет интерес к рынкам Китая и Турции. Компания Л1 ведет переговоры на поставку могилевских лифтов, а также продукции завода «Алекс-лифт». «Гранель» присматривается к корейским производителям.

«Работа по импортозамещению в Группе «Аквилон» ведется уже не первый год. Альтернативы по всем группам товаров у нас проработаны, в том числе по лифтовому оборудованию. Объекты компании, которые находятся на начальной стадии строительства, сейчас корректируются с учетом необходимых замен европейских материалов на аналоги. В России есть как минимум шесть крупных заводов лифтового оборудования, и со всеми мы ведем переговоры. Также рассматриваем производителей из Китая, Белоруссии и Японии. Главное условие отбора — модели должны соответствовать уровню качества и комфорта, который мы заявляем в проекте. Рассматриваем варианты бесшумных скоростных лифтов с функцией рекуперации энергии», — поделился Михаил Фролов.

Есть застройщики, которые рассчитывают по-прежнему устанавливать лифты привычных производителей, но произведенные, например, в Китае. Но Александр Вахмистров полагает, что сложности возникнут даже в том случае, если предприятие расположено в России, но зависит от импортных комплектующих. «Надо искать аналоги. Это либо российские аналоги, либо иностранные. Это, конечно, Китай, Турция — страны, которые не ввели и пока не ожидается, что введут санкции. Правда, там другая проблема — доставки, логистики, платежей», — предостерег он.

К тому же, указывает Александр Вахмистров, китайское оборудование тоже будет дороже — иллюзий питать не надо.

«Возможно, кто-то пойдет путем трансфера технологий на территорию России, и, соответственно, будет оказан контроль по отношению к производителям, а со стороны органов будет упрощенный доступ на реальные площадки, где удастся посмотреть, насколько качественно выполняются те или иные операции. В данный момент, когда у нас привозят комплектующие из-за рубежа, очень тяжело проконтролировать реальный процесс, очень тяжело провести порой аудит, особенно это касается площадок поставщиков», — говорит Алексей Виндюков.

«Клиенты оплачивают сейчас оборудование авансом на 100%. Ажиотажный спрос подогревается обычной паникой, боязнью дефолта. Думаю, что в ближайшее время ситуация стабилизируется. Мы не настолько сильно зависим от европейских комплектующих, сейчас работаем из складских запасов, в ближайшее время, уверена, сумеем найти замены на азиатских рынках, но вот проблемы с международной логистикой, необоснованные скачки цен на металл, особенно на нержавеющую сталь, галолирующий рост цен на электрокомплектующие, инфляция и рост накладных расходов — все это и привело к росту цен», — добавила Ольга Егоренко.

По мнению Александра Вахмистрова, частным компаниям помочь невозможно: «Вряд ли дольщики согласятся скинуться еще по несколько тысяч рублей, чтобы получить вместо лифта ОТИС китайский лифт. Белорусские есть, но скидываться на них все равно никто не будет. Дольщик может не согласиться на замену и потребовать по суду исполнения обязательств».

По его словам, замены лифтового и иного оборудования делать необходимо, но для этого нужны законодательные акты. Правительство над этим работает — застройщикам остается только ждать. «Но стройка продолжается», — заключил Александр Вахмистров.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛИФТОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ОТ НАДЕЖНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

МАЛЫЙ ГРУЗОВОЙ ЛИФТ ПАРНАС

«ИЮД КЛЮЧ»

Для школ, дестких садов, больниц,
кафе, ресторанов, частных домов
и других объектов на любой стадии
строительства

ЗАО «Предприятие ПАРНАС»
Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., д. 9, к. 2
(812) 598-87-76, 598-92-32
parnas@parnaslift.ru
www.parnaslift.ru



IX МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ОСНОВАНИЯ И ФУНДАМЕНТЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ»

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ BAUMA CTT RUSSIA

25–26
МАЯ 2022

Организатор конференции



10 ЛЕТ

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ
ФУНДАМЕНТОСТРОИТЕЛЕЙ

Официальная поддержка

bauma CTT RUSSIA

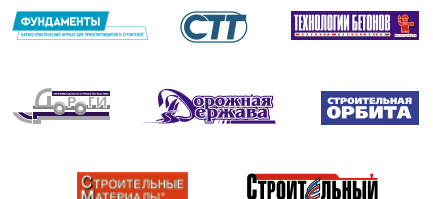


Министерство
строительного
и жилищно-коммунального
хозяйства

МОСКВА

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»,
ПАВИЛЬОН 3,
ОТЕЛЬ «АКВАРИУМ»

Генеральные информационные партнеры



www.fc-union.com,
info@fc-union.com,
+7 (495) 66-55-014,
+7 925 57-57-810

12+

«Доверие потребителя» награждает победителей

14 апреля 2022 года в Санкт-Петербурге в кинотеатре «Аврора» на Невском проспекте, 60, прошла 14-я церемония вручения наград в рамках ежегодного независимого общественного конкурса «Доверие потребителя» рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Гостями вечера стали представители власти, руководители девелоперских компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области, ипотечных банков, риелторских агентств, руководители профильных общественных объединений, представители средств массовой информации.

Церемония стала итогом большой работы по объединению и поддержке компаний рынка недвижимости, которые годами выстраивают прозрачные и корректные взаимоотношения со своими потребителями, неуклонно и кропотливо улучшают свои продукты.

Лауреатом специального приза оргкомитета конкурса «За личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга» стал заместитель председателя Правительства Ленинградской области Евгений Барановский.

Вице-губернатор Санкт-Петербурга Николай Линченко вручил спецприз «За весомый вклад в развитие социальной инфраструктуры Санкт-Петербурга» группе «Эталон», строительной компании «ЛСР. Недвижимость Северо-Запад» и холдингу Setl Group.

Заместитель председателя Правительства Ленинградской области Евгений Барановский специальным призом «За весомый вклад в

развитие социальной инфраструктуры Ленинградской области» наградила ГК «Газпромбанк-Инвест», строительные компании «ЛенРусСтрой» и «ЛенСтройГрад».

В 2021 году конкурс проводился в девяти номинациях, по итогам потребительского

голосования в финал вышли девятнадцать строящихся и построенных жилых комплексов и пятнадцать строительных компаний, агентств недвижимости и банков, работающих с ипотекой. Все финалисты получили дипломы.

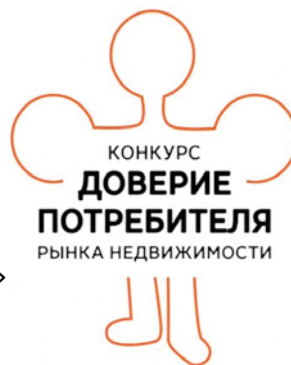


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОНКУРСА «ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ»

Победителями конкурса стали:

В номинации «Лучший строящийся жилой комплекс класса "стандартное жилье" и комфорт-класса в Ленинградской области» одинаковое число голосов набрали два претендента на победу: ЖК Gröna Lund, компания «Бонава» Санкт-Петербург, и ЖК «Янила Кантри Клуб», ГК «Ленстройтрест».

Жилой комплекс «Панорама Парк Сосновка», Холдинг Setl Group (номинация «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса в Санкт-Петербурге»).

Жилой комплекс «Белый остров», строительная компания «Базис-СПб» (номинация «Лучший строящийся жилой комплекс бизнес- и элит-классов в Санкт-Петербурге»).

Жилой комплекс «Цвета радуги», 3–5-я очереди, инвестиционно-строительная группа «Мавис» (номинация «Лучший реализованный проект жилого комплекса класса «стандартное жилье» и комфорт-класса в Ленинградской области»).

Жилой комплекс «Приморский квартал, 1-я очередь», компания «Мегалит-Охта Групп» (номинация «Лучший реализованный проект жилого комплекса комфорт-класса в Санкт-Петербурге»).

Жилой комплекс BOTANICA, Группа «Эталон» (номинация «Лучший реализованный проект жилого комплекса бизнес- и элит-классов в Санкт-Петербурге»).

Северо-Западный банк ПАО Сбербанк (номинация «Ипотечный банк, пользующийся наибольшим доверием потребителей на рынке Санкт-Петербурга»).

Агентство недвижимости «Магазин квартир» (номинация «Риелторское агентство, пользующееся наибольшим доверием потребителей на рынке Санкт-Петербурга»).

Холдинг Setl Group (номинация «Строительная компания, пользующаяся наибольшим доверием потребителей на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области»).

14 апреля отмечает день рождения Лев Моисеевич Каплан, директор Союза строительных компаний «Союзплетрострой»

Уважаемый Лев Моисеевич!

Примите самые теплые, самые искренние поздравления по случаю Вашего дня рождения!

Ваша плодотворная деятельность — пример самоотверженности и преданности своему делу. Так пусть же судьба помогает приближать успех всех начинаний, а жизнь сопровождает Вас источниками новых сил!

Крепкого Вам здоровья, физической и творческой активности, счастья и благополучия!

Федор Туркин,
председатель совета директоров
холдинга «РСТИ» (Росстройинвест)

РСТИ Росстройинвест



АРХ МОСКВА

XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА

8–11 ИЮНЯ 2022

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР
УЛ. ИЛЬИНКА, 4

ТЕМА
УСТОЙЧИВОСТЬ

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ
Архитектура / Дизайн / АРХ Маркет / Дизайн Маркет / Девелопмент /
Материалы и решения / Свет в архитектуре

КУРАТОРСКИЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ



Градостроительная политика Москвы
Раздел АРХ Каталог
Москва: Значимо — 2!
Архитектурное образование
Международные проекты

ПРОГРАММА

Более 100 мероприятий на 5 площадках для специалистов и посетителей:
- конференции
- презентации
- круглые столы
- мастер-классы


WWW.ARCHMOSCOW.RU

0+ **EXPO-PARK**





Организатор

ПРЕМИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ



ПРИМИ УЧАСТИЕ



Главная выставка строительной техники и технологий в России

24 — 27 мая 2022
Крокус Экспо, Москва




Бесплатный билет по промокоду **MPG84K**
www.ctt-expo.ru




ЭЛЕКТРО

30-я юбилейная международная выставка
«Электрооборудование. Светотехника. Автоматизация зданий и сооружений»

6–9 ИЮНЯ 2022
Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» • WWW.ELEKTRO-EXPO.RU





12+

-  **ЭЛЕКТРО МАРКЕТ**
ВАЖНЫЕ СВЯЗИ ДЛЯ ВАЖНЫХ ДЕЛ
-  **ЭЛЕКТРО ОБЩЕНИЕ**
РАЗГОВОРЫ С ТОЛКОМ
-  **ЭЛЕКТРО НАВЫКИ**
ПРОКАЧАЙ НАВЫКИ И КОМПЕТЕНЦИИ

6–9 июня 2022
Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



Мир стекла

ПРОИЗВОДСТВО • ОБРАБОТКА • ПРИМЕНЕНИЕ

23-я международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла

www.mirstekla-expo.ru



12+

При поддержке: 

Под патронатом: 

Организатор: 



НАЧНИ КАРЬЕРУ В СФЕРЕ ДЕМОНТАЖНЫХ РАБОТ

Присоединяйся к команде профессионалов!

www.crushmash.com
8 (800) 511-08-08

