



официальный публикатор
в сфере проектирования,
строительства,
реконструкции
и капитального ремонта



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ
официальный координатор
в сфере общественных
организаций и
саморегулирования
в строительной отрасли

Коммерческая недвижимость, стр. 16-17 • Карта района, стр. 19-21



Ввод жилья удвоится за три года

На прошлой неделе председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко заявил о том, что к 2014 году в Петербурге силами застройщиков и бюджета Петербурга будет вводиться 4-5 млн кв. м жилья. Это почти в два раза больше объемов ввода прошлого года. (Подробнее на стр. 4.) ↗

КАПИТАЛ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**ТВОЕ ЗДОРОВЬЕ
ТВОЙ КАПИТАЛ!**

**дома
ручной
работы**

Экологически чистый район • Квартиры в кирпичных домах



**КВАРТИРЫ
ОТ 2 МИЛЛИОНОВ
РУБЛЕЙ**

- Кирпичный жилой квартал в Кудрово
- Комплексное благоустройство территории, зоны отдыха, детские и спортивные площадки
- 2 детских сада, школа внутри квартала
- Новейшие инженерные системы
- Спортивный комплекс с ледовой ареной
- Охраняемые автостоянки и паркинги
- Коммерческие помещения
- 15 минут от станции метро «Улица Дыбенко»
- Удобное сообщение с городом и пригородами
- 214 ф3

Срок сдачи: IV кв. 2012 г.

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании www.stroytrest.spb.ru

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ТРЕСТ**
ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Офисы компании: Кондратьевский проспект, д. 62, корпус 4;
Коломяжский проспект, д. 15; (с 9 до 20, сб-вс с 11 до 18)
Представительства компании: ул. Учительская, д. 18, к. 3
ул. Есенина/Северный пр.; Железноводская ул., д. 32;
Замшина ул./пр. Мегаллистов (с 10 до 18, сб-вс с 11 до 17)

331-2000
www.stroytrest.spb.ru

Свидетельство СРО №0002-2009-7804004544-С-3 от 08.07.2009

КапСтрой
строительная компания

Продажа квартир
в жилом квартале
"Ладожский парк"

/812/ 707 95 02
www.kapstroy-spb.ru

РЕКЛАМА

**ПАРУМЕТ
ГРУПП**

**ПРОЕКТЫ ПЛАНИРОВКИ
ТЕРРИТОРИИ**

**ТЕПЕРЬ И ДЛЯ ЛИНЕЙНЫХ
ОБЪЕКТОВ!!!**

**ГАРАНТИРОВАННОЕ
СОБЛЮДЕНИЕ СРОКОВ**

191028, Санкт-Петербург,
Фурштатская ул., дом 24, лит. А
Тел.: (812) 404-06-53, 404-06-54;
Факс (812) 404-06-55

РЕКЛАМА

ЭЛМО
Надежный подрядчик

- ✓ **ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ:**
СИЛОВЫЕ И СЛАБОТОЧНЫЕ,
НАРУЖНЫЕ И ВНУТРЕННИЕ
(ПРОЕКТ, МОНТАЖ,
ПУСКОНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ,
СДАЧА ОБЪЕКТА)

ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛЫ

438-00-88
www.ELMO.su

РЕКЛАМА

LSR
предприятие
Группы
ЛСР

СОРОК ПЯТЬ ЧАСОВ
для тех, кто понимает

КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ЗАВОДОВ

**ТОВАРНЫЙ БЕТОН
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РАСТВОР
ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКА, ПОДАЧА**

т. (812) 777-77-45

WWW.045.RU

РЕКЛАМА

22 апреля отметил свой День рождения Юрий Викторович Скоробогатов, технический директор ЗАО «Ленстройремонт»



Уважаемый Юрий Викторович!
От всей души поздравляем Вас с Днем рождения!

Ваша воля, оптимизм, преданность делу достойны восхищения и уважения. Талант, мастерство и целеустремленность помогли Вам достичь значительных результатов, завоевать признание и уважение Ваших друзей и партнеров. Ваша жизнь, Ваши успехи являются примером преданности своему делу. Желаем Вам интересных начинаний и талантливых решений, мудрости и вдохновения! Пусть в Вашей жизни будет много светлых и радостных дней, удача и успех сопутствуют во всем, а профессионализм и жизненный опыт помогают достичь новых высот! Благополучия и уюта Вашему дому, здоровья и счастья Вашей семье!

Коллектив компании ЗАО «Ленстройремонт»

ЛЕНСТРОЙРЕМОНТ
Ул. Шамшева д. 14, тел.: 230-78-78, тел./факс: 230-30-77

26 апреля отметит свой День рождения первый заместитель председателя КГИОП Игорь Леонидович Гришин

Уважаемый Игорь Леонидович!

Примите самые искренние поздравления Союза реставраторов Санкт-Петербурга с наступающим юбилеем!

Ваш многолетний труд, направленный на сохранение памятников истории и культуры Санкт-Петербурга, вызывает настоящее восхищение.

Чуткий руководитель, профессионал высочайшего уровня, настоящий патриот родного города, Вы внесли неоценимый вклад в дело возрождения и сохранения блистательного облика Северной столицы.

Желаем Вам дальнейшей плодотворной работы во имя процветания Санкт-Петербурга, реализации намеченных планов, понимания коллег, творческой энергии, здоровья, благополучия и большого человеческого счастья!



Игорь Леонидович!
Поздравляем Вас от всей души с Днем рождения!

Вы зарекомендовали себя как высококлассный специалист, мастер своего дела. Благодаря Вам наш город планомерно развивается, сохраняя для потомков свое историческое наследие.

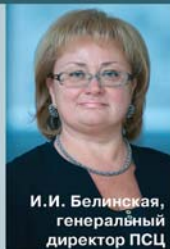
Желаем Вам крепкого здоровья, семейного счастья и чтобы работа не переставала приносить удовольствие.

ГЕОИЗОЛ®

С уважением, генеральный директор
ООО «Геоизол» Е.Б. Лапкова

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННО-ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС

Информация о строительных материалах и технологиях из первых уст



И.И. Белинская, генеральный директор ПСЦ



У НАС ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

- Стенд на постоянно действующей выставке
- Проведение мероприятий различного формата
- Страницу или мини-сайт на виртуальной выставке
- Маркетинговое исследование

197342, С.-Петербург, ул. Торжковская, д.5
(812) 324-99-97
(812) 496-52-14
(812) 496-52-15
(812) 496-52-16
adm@infstroy.ru



Организация и проведение профессиональных конкурсов.

www.infstroy.ru



Уважаемый Игорь Леонидович!
Спешили поздравить Вас с Днем рождения!

Ваш опыт, знание дела, профессионализм и обаяние давно снискали уважение коллег. Мы желаем Вам только всего самого наилучшего: продвижения по службе, счастья, благополучия и процветания.

С уважением, коллектив ООО «Реставрационно-строительная фирма «Водолей плюс»

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

ПРОИЗВОДИМ

продаем

диаметр от 3 до 25 мм



Санкт-Петербург, ул. Седова, 6 тел./ф.: 412-95-07, 412-95-87

Смотрите еженедельную программу



СТРОИТЕЛЬНАЯ ПАНОРАМА



28 апреля

18:30
четверг

Особенное место для особенных людей

Весна в Царском Селе

Прелесть жизни в маленьких городках по-особенному ощущается в праздничные дни. Тем более когда речь идет о майских праздниках.

Впрочем, маленькие города не похожи друг на друга. У каждого свой колорит, непростая история и вековые традиции. Город Пушкин, бывший некогда Царским Селом, — как раз один из них. Будучи в первую очередь царской резиденцией, он повидал на своем веку великолепные балы, ослеплявшие буйством красок и оглушавшие фонтанами фейерверков. Одна из главных достопримечательностей города — Екатерининский парк, возле которого расположен жилой комплекс «Золотой век» — прекрасный в любое время года.

Чтобы до конца прочувствовать дух Царского Села, нужно здесь жить, но чтобы хоть немного познать этот город, достаточно заглянуть в историю его создания. В середине XVIII века скромный дворец Екатерины I был перестроен в роскошную летнюю резиденцию. Облик современного Екатерининского дворца и сейчас в основных чертах соответствует задуманному и реализованному 250 лет назад проекту архитектора Растрелли.



Несомненно, времена, когда в Царском Селе собирался цвет российского общества, можно назвать золотым веком этого города. Однако сегодня словосочетание «золотой век» для Пушкина — не только напоминание о прошлом, но и надежда на счастливое будущее. По крайней мере для тех, кто приобрел квартиры в новом жилом комплексе с одноименным названием.

«Золотой век», возводимый компанией «ЦДС» на Парковой улице, в непосредственной близости от Екатерининского парка, призван поддержать особенную атмосферу этого места, совмещающую неспешность старинного провинциального городка и богатые культурные традиции. Четырех- и пятиэтажные здания комплекса будут выполнены в сдержанном архитектурном стиле и объединены сквозным фасадом.

Проект комплекса разрабатывался исходя из задачи создать максимально комфортные условия для его обитателей. На выбор предлагается почти 500 одно-, двух- и трехкомнатных квартир площадью от 41 до 114 кв. м. На территории комплекса помимо декоративных фонтанов, авторского ландшафтного дизайна, малых архитектурных форм и детской игровой площадки предполагается создать детский сад. Из подземного паркинга на лифте можно подняться на свой этаж. «Золотой век» — это тихий уголок всего в 30 минутах езды от суматошного делового Петербурга и место, где приятно жить и воспитывать детей.

ЦДС | ГРУППА КОМПАНИЙ Санкт-Петербург,
ул. 4-я Советская, 37а
Тел.: (812) 320-12-00
www.cds.spb.ru
www.zolotoyvek.net

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Адрес редакции:

Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12, 3-й этаж
Тел./факс +7 (812) 380-15-81
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Генеральный директор: Дмитрий Боголюбов
e-mail: bogolubov@stroypress.ru

Заместитель генерального директора: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru

Заместитель главного редактора: Александр Пирожков
e-mail: pirozhkov@stroypress.ru

Тел. +7 (812) 380-15-83

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 380-15-83

e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:

Лидия Горбуркова, Ярослава Задорина,
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Владимир Тилес,
Наталья Удалова.

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

Материалы, размещенные в рубрике «Точка зрения», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство ПИ № 2-7340.

Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам
(специвыпуски – по отдельному графику).

Директор по PR: Татьяна Погалога

e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел: Борис Гонт

e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

Майя Сержантова (руководитель),
Валентина Бортникова, Серафима Редута,
Елена Савоскина, Екатерина Шведова.
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:

Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 380-09-74
e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области – 14221.

Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитетах и госучреждениях, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

Типография: ООО «Профпринт»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 529

Подписано в печать 22.04.2011 в 17.00



CREDO

Лучшее СМИ, освещающее
российский рынок недви-
жимости (лауреат 2009 г.)



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ

Лучшее специализирован-
ное СМИ (номинант 2004-
2007 гг.)



СТРОИТЕЛЬ ГОДА

Лучшее
профессиональное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



КАИССА

Лучшее электронное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009)

Ввод жилья удвоится за три года

Владимир Кайбышев / На прошлой неделе руководство строительного комитета сделало два важных заявления, которые могут стать ориентиром для отрасли. Первое касалось цен на недвижимость: по мнению чиновников, стоимость жилья в Петербурге будет меняться без резких скачков и не сильнее, чем «в пределах инфляции». Второе относилось к темпам ввода новых домов. По прогнозу Смольного, уже через три года в Петербурге будут вводить до 5 млн кв. м жилья в год, что в два раза превышает прошлогодний показатель. ➔



Председатель комитета по строительству Вячеслав Семененко ожидает, что 56 проектов комплексного освоения территорий, заявленных в городе, уже через несколько лет дадут возможность вводить до 5 млн кв метров жилья в год

Стоимость жилья в Петербурге в текущем году резко расти не будет. Изменения возможны только «в пределах инфляции». Об этом официально заявил председатель Комитета по строительству городской администрации Вячеслав Семененко. Он отметил, что цена на жилье полностью зависит от объема предложения на рынке. «Сейчас предложение квартир в Петербурге сбалансировано со спросом. А значит, цены расти не должны», – отметил чиновник. В прошлом году застройщики Петербурга сдали 2,65 млн кв. м жилья. Показатели 2011 года пока «держатся в рамках предыдущего периода». При этом, согласно программе Министерства регионального развития, к 2020 году объемы ввода жилья в Петербурге должны составить 3,7 млн кв. м. «Но мы планируем перевыполнить этот план», – заявил чиновник. По его словам, почти все петербургские застройщики за последние полгода сформировали планы по развитию новых территорий. В городе заявлено 56 проектов комплексного освоения.

В числе крупнейших – строительство в зоне «Северной долины», «Юнтолово», «Балтийской жемчужины». «Таким образом, уже к 2014 году мы можем дойти до 4-5 млн кв. м жилья в год», – заключил Семененко.

Участники рынка отмечают, что прогноз председателя Комитета по строительству совпадает с их ощущением рынка. «Он близок к реалиям. Другой вопрос, какова будет инфляция», – говорит генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко. «Логика верна. Сейчас объем предложения на рынке жилья растет, в продажу выходят новые комплексы. Довольно много квартир в новостройках пустует. Часть из них раскуплены работающими на севере, а часть приобретены в качестве «вложения средств». При этом пока не наблюдается серьезного превышения спроса над предложением. «Рынок жилья стабилизируется, мы отмечаем активизацию покупателей. Но ценовых скачков не предвидим: рост будет плавным, на 1-1,5% в месяц», – добавляет генеральный директор компании Setl City Илья Еременко. А по словам директора по маркетингу и продажам компании «Главстрой» Михаила Бузулуцкого, общее движение цен на рынке за год будет в пределах 20%. «Посткризисная оттепель прошлого года сменится ростом. Все предпосылки к этому есть», – заключил Бузулуцкий.

вопрос номера

Председатель комитета по строительству Вячеслав Семененко заявил, что к 2014 году город будет вводить 4-5 млн кв. м жилья в год. Это в два раза больше, чем было введено в прошлом году. «Переварит» ли рынок такие объемы?

Исполнительный директор компании «Хочу квартиру» Елена Амехина:

– Есть большие сомнения в том, что такой объем жилья будет построен. Строительный рынок восстанавливается не так быстро, как хотелось бы или кому-то кажется. Между тем 2014 год уже не за горами. Главное, чтобы не пришла очередная волна кризиса, иначе тогда придется думать об очередном стимулировании строительного комплекса.

Директор по развитию СК «Темп» Ксения Морковкина:

– На сегодняшний день пока не ясно, чьими силами и на каких территориях будут возводиться данные объемы жилья. Да, у нас в городе есть проекты комплексного освоения территорий (КОТы), но мы с вами понимаем, что далеко не все горожане гото-

вы переехать жить даже на Парнас, не говоря уже о более отдаленных территориях. Это объективная реальность.

Если город хочет получить к 2014 году озвученные объемы жилья по доступным ценам, то уже сейчас надо выставлять на аукционы небольшие земельные участки с готовой инженерной структурой, строить в новых микрорайонах социальную инфраструктуру за счет бюджета и обеспечивать их общественным транспортом.

Вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союз-петрострой», д.э.н., профессор Лев Каплан:

– Принципиально этот объем ввода жилья Петербургу необходим – из расчета 1 кв. м на 1 жителя в год. Однако такой объем

к 2014 году трудно осуществим по двум причинам. Во-первых, вряд ли платежеспособный спрос населения поглотит такой ввод жилья, и во-вторых, в городе недостаточно строительных мощностей для постройки такого объема жилья. Помочь мог бы средний строительный бизнес, но он очень слабо задействован в жилищном строительстве у нас в городе.

Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб»:

– Теоретически потребность в новом жилье есть – объемы строительства в Петербурге нужно увеличить как раз в 2 раза. Но сможет ли рынок «переварить» 5 млн кв. м за год, будет зависеть от цены предлагаемых новостроек. Вряд ли при стоимости более 50 000 рублей за 1 кв. м удастся распродать все объемы.

Вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Алексей Белоусов:

– На сегодняшний день обеспеченность населения Санкт-Петербурга жильем в многоквартирных

домах составляет более 20 кв. м на человека, что существенно ниже европейских показателей. В условиях повышения платежеспособности жителей города и снижения ставок ипотечного кредитования на строительном рынке, особенно в сегменте жилья эконом-класса, будут востребованы даже более значительные объемы вводимого жилья.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Я сомневаюсь, что к 2014 году вообще будет введен на рынок такой объем жилья. В городе в принципе выставляется на торги мало участков под застройку. Большинство из них инженерно не подготовлено. У застройщика, который приобретет новое «пятно», уйдет несколько лет на проектирование и согласование инженерных сетей. Само строительство займет еще 2-3 года. И это только при благоприятной экономической ситуации. Так что, думаю, к 2014 году будет выведено гораздо меньше квадратных метров, которые рынок будет вполне способен «переварить».

Заработать на видах

Николай Волков / Решение Верховного суда РФ об отмене высотных доминант в Петербурге ставит застройщиков, уже начавших строительство своих проектов, в выгодное положение. Как говорят участники рынка, пока городские власти не договорятся о новых правилах игры в историческом центре Петербурга, новых проектов здесь не появится, а значит, неизбежен дефицит предложения при не снижающемся спросе. ➔

Напомним, что в середине марта Верховный суд РФ отклонил кассационную жалобу Смольного на решение городского суда, который в декабре 2010 года признал незаконными свыше 130 локальных доминант. Кроме того, по словам руководителя направления элитной жилой и коммерческой недвижимости Группы ЛСР Георгия Богачева, сейчас проблема не в том, что высотки незаконны; проблема в том, что все строительство в центре Петербурга оказалось вне закона. «Непонятно, с кем и как согласовывать любой новый проект в исторических районах. А без этого начинать строить нельзя», – заявил он.

С другой стороны, как уверяют власти, изменения не затронут уже строящиеся объекты. По словам Александра Орта, главы службы Госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга, если объект завершен или имеет все необходимые согласования и разрешения

на строительство, то «закон обратной силы иметь не должен». Аналогичная позиция и у вице-губернатора Петербурга Романа Филимонова. Обе точки зрения практически совпали. «Позиция города следующая: все согласованные проекты, завершённые или реализуемые, отмене не подлежат. Те проекты, которые еще не имеют всего паке-

та разрешительной документации, должны рассматриваться в соответствии с позицией Верховного суда – в Москве, в Минкультуры», – заявил Роман Филимонов. Так что, по словам экспертов, у покупателей остается последняя возможность приобрести видовые квартиры историческом центре Петербурга. Сейчас здесь (без

учета Каменного и Крестовского островов) возводятся всего 9 жилых комплексов.

В частности, у группы компаний ЛЭК таких объектов два – «Премьер Палас» и «Классика». Жилой комплекс «Премьер Палас» расположен на берегу Невы в исторической части Петроградской стороны напротив зелени и скверов Крестовского острова.



Точка зрения

➔ **Павел Андреев**, руководитель ЛЭК:

– В комплексе «Премьер Палас» есть выбор квартир: от однокомнатных до апартаментов свободной планировки в башнях жилого комплекса, высота которых составит до 65 метров. Одним из главных достоинств резиденции является большое количество видовых квартир. Из их окон открываются восхитительные виды на Финский залив, Неву и центр города. Таким образом, покупатели этих квартир смогут стать последними, кому удастся приобрести уникальное жилье. Аналогично дело обстоит и в жилом комплексе «Классика», где можно купить эксклюзивные квартиры с террасами и панорамными видами на Петроградскую сторону и Крестовский остров.

В обоих проектах ЛЭК предлагает к продаже эксклюзивный вариант жилья – пентхаусы. Это жилье не просто на высшем уровне цен, но и на последней высотной отметке. Не каждый может это себе позволить. И дело даже не в страхе высоты: настоящих пентхаусов, таких, чтобы по всем канонам, в Петербурге с его линейной планировкой и высотным регламентом немного. Пентхаус – это абсолютная независимость от окружающего мира, жизнь поверх крыш, в самой верхней точке города.

Кроме того, возможность купить видовую квартиру – это не просто удачное вложение, это вложение, которое в дальнейшем принесет неплохой доход. Как говорят участники рынка, несмотря на то что видовая квартира обойдется на 5-10% дороже остальных на этапе строительства, после сдачи объекта она будет расти в цене быстрее, чем другие квартиры этого жилого комплекса. Сокращается предложение, растет спрос, соответственно, растет и цена. Мы проходили эту историю в жилом комплексе «Серебряные зеркала», где видовые квартиры через год после сдачи объекта продавались инвесторами почти в два раза дороже, чем в процессе строительства.

Именно вид привлекает потенциальных арендаторов. Так, квартиры с хорошим видом стоят на 25-30% дороже. Таким образом, инвестиции в жилье при покупке квартиры с целью дальнейшей сдачи в аренду окупаются не в привычные 10-12 лет, а всего за 5-7 лет.

Резюмируя, можно сказать: остается последний шанс удачно вложить деньги в видовые квартиры в центре Петербурга. И перефразируя американского классика Марка Твена, который предлагал покупать землю, предлагаем покупать видовые квартиры – благодаря решению Верховного суда их больше точно не будет.

NCC

ШВЕДСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

рассматривает предложения
ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ
ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
для жилищного строительства
в Санкт-Петербурге

Контактное лицо:
ВИНОГРАДОВ АЛЕКСАНДР
Тел.: +7(812) 329-9225; Факс: +7(812) 329-9223
E-mail: invest@nccr.ru http://www.nccr.ru

РЕКЛАМА

Консалтинг в области земельного права:

- комплексный анализ территорий;
- формирование заключений о существующих градостроительных ограничениях и имущественно-правовом статусе;
- составление отчетов о возможном использовании территории и правах при распоряжении земельными участками;
- решение имущественно-правовых вопросов, связанных с фактическим землепользованием.



Гарант-Кадастр
ПРАВОВОЙ КОНСАЛТИНГ
ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ
КАДАСТР НЕДВИЖИМОСТИ

Сопровождение инвестиционных проектов строительства:

- разработка градостроительной документации;
- создание концепций развития территорий;
- согласование и оформление прав на строительство.

Землеустройство:

- кадастровая съемка территории;
- разделение, объединение и перераспределение участков;
- изменение вида разрешенного использования;
- изготовление межевых планов, ведение дел в государственных учреждениях при формировании земельных участков и постановке на государственный кадастровый учет от лица правообладателя (заказчика).

Топографическая и исполнительная съемки:

- выполнение топографической съемки территории от масштаба 1:500 для целей проектирования и строительства;
- исполнительная съемка территории при производстве работ по прокладке инженерных коммуникаций.

Оформление прав на объекты недвижимости:

- анализ и формирование правоустанавливающей части комплекта документов, необходимых и достаточных для оформления и регистрации прав аренды/собственности на объекты недвижимости;
- приватизация земельных участков.



СПб, пр. Пролетарской Диктатуры, д. 6, лит. В
318-55-06, 318-55-07 • www.garant-kadast.ru

РЕКЛАМА

колонка редактора

Очередная попытка решить нерешаемое

Валерий Грибанов / На прошлой неделе власти Петербурга предприняли очередную попытку решить вопрос коммунальных квартир. Губернатор Петербурга предложила в кратчайшие сроки разработать механизм, который позволял бы жителям коммуналок приобретать высвобождающиеся в квартире комнаты в рассрочку. Валентина Матвиенко надеется, что таким образом город сможет решить вопрос с расселением подобного жилья.

Перспективы такого начинания заранее понятны – вряд ли оно будет успешным. Ведь если умирает старик, у которого нет родственников, желающих взять под свою опеку «ничейное» жилье всегда достаточно. Районные чиновники найдут такой жилплощади гораздо более интересное применение, нежели передача ее в рассрочку. Петербург уже не одно десятилетие считается коммунальной столицей России. В таких квартирах проживает 600-700 тыс. человек. И различные городские программы, которые в среднем раз в пять лет появляются стараниями чиновников, сколько-нибудь существенно эту цифру уменьшить не способны. Однако проблема коммуналок лежит не только в коррупционно-экономической плоскости. Во многом проблему коммуналок определяет ментальность ее жителей. Говорят, что заключенные после определенного количества лет отсидки начинают бояться воли. Примерно такие же необратимые изменения происходят в психике и жителей коммунальных квартир: когда всю свою сознательную жизнь живешь «на людях», жить обособленно становится некомфортно. Некому плюнуть в кастрюлю, не с кем поругаться, некому пожаловаться на свою неказистую жизнь. И нередки ситуации, когда еще не вросшие в коммунальный быт семьи пытаются заняться расселением, но все их усилия сталкиваются с нежеланием соседей ничего менять. Кроме того, как говорят эксперты, расселяемого жилья в центре Петербурга не осталось – все, что было выгодно расселить с экономической точки зрения, давно расселено. Остались «монстры» на десять и больше комнат. Реальных рычагов, которые бы позволили выпутаться из этой сложной ситуации, вероятнее всего, нет. Зато есть опасная перспектива превращения коммуналок в кластер беднейших слов Петербурга. Семьи, способные заработать на отдельное жилье, будут комнаты продавать. А их место станут занимать внутренние и внешние мигранты. И здесь существует еще одна опасность: коммуналки со временем могут превратиться в национальные гетто. Единственный путь, по которому может пойти город, – выкупать такие комнаты за счет средств бюджета. И больше уж на рынок их не выставлять – по крайней мере до тех пор, пока квартира не станет отдельной. Однако для этого Петербург должен быть настолько богатым, что, вероятно, такое предложение больше лежит в сфере фантастики.

«Лахта-центр» нащупал точку опоры

Роман Русаков / ЗАО «ОДЦ «Охта» провело исследования грунтов в Лахте. Компания, планирующая строительство небоскреба для «Газпрома», пришла к выводу, что строительство высотки в Приморском районе обойдется ей дешевле, чем на Охте. ➔

По заказу ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» отдел инженерной геологии ОАО «Трест геодезических работ и инженерных изысканий» («Трест ГРИИ») проанализировал материалы инженерно-геологических изысканий, проведенных в разные годы на участке планируемого строительства нового общественно-делового комплекса в Приморском районе по адресу: Лахтинский пр., д. 2, корп. 3, лит. А. По заключению экспертов, вендские глины, которые могут служить прочным основанием для фундамента, залегают на глубине до 30 метров. Как отмечает главный инженер ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» Андрей Никандров, архивные данные показывают, что грунты на выбранном участке позволяют построить высотное здание, существенно оптимизировав

инженерные решения по фундаментам по сравнению с проектом на Охте. «На участке Охтинского мыса вендские глины – прочные слои, на которые может опираться основание мощного высотного сооружения, – залегают на глубине от 60 метров. Территория на Лахте с этой точки зрения более благоприятна. Глубина залегания прочных вендских глин примерно на 30 метров выше. Здесь возможно строительство высотки с менее мощным фундаментом, что позволит в том числе оптимизировать затраты на реализацию проекта», – говорит господин Никандров.

На последующей стадии в соответствии с действующими нормативными документами будут проведены инженерно-геологические изыскания для изучения геологического строения и механических свойств



Фото: Владимир Тилес

справка

➔ По данным социологических исследований Gallup International, Приморский район входит в число наиболее благоприятных мест для размещения нового делового центра. Более 60% жителей города приветствуют появление на этой территории современных архитектурных объектов. Место строительства удалено от исторического центра города более чем на 9 км и находится за пределами существующей городской застройки. Важным достоинством участка является близость к кольцевой автодороге и строящемуся Западному скоростному диаметру, благодаря которому транспортный поток западных районов города будет перенаправлен с севера на юг, минуя исторический центр Петербурга. Улучшить транспортную логику Приморского района помогут новые транспортные развязки и дороги, которые должны появиться в ближайшие годы, в том числе в связи с реализацией проекта делового кластера.

грунтов с учетом характеристик конкретного объекта строительства.

На рассматриваемой территории в 70-е годы XX века был спроектирован и организован склад песка, который в настоящее время занимает основную площадь участка, построены эстакады, несколько складских и производственных корпусов.

Буровые работы проводились в 1965-2009 годах.

Участок площадью 14 га в начале марта 2011 года ОДЦ «Охта» приобрел у компании «Рудас» (входит в Группу ЛСР, там размещается пескобаза).

Проект создания нового общественно-делового района, ядром которого станет штаб-квартира компании «Газпром нефть» и других компаний группы «Газпром», будет реализован в Приморском районе Петербурга, на выезде из города между Финским заливом и Приморским шоссе.

Гостиница без «Строймонтажа»

Участок рядом с парком 300-летия Петербурга, где компания «Строймонтаж» собиралась строить высотный гостиничный комплекс, будет осваивать другой инвестор. Правительство Петербурга передало землю компании «Московский двор». Участники рынка утверждают, что она связана с банком «Санкт-Петербург», но в банке это не подтверждают.

Гостиницу на участке площадью 2 га в Пьяной гавани, рядом с парком 300-летия Петербурга, будет строить ООО «Московский двор». Срок завершения стройки перенесен с декабря 2010 года на декабрь 2013 года, говорится в постановлении городского правительства. Два года назад эту землю на инвестиционных условиях Смольный передавал ООО «Строймонтаж». Но компания обанкротилась. Новый инвестор, по данным участников рынка, связан с банком «Санкт-Петербург», который в свое время кредитовал как «Строймон-

таж», так и основного застройщика Пьяной гавани – компанию «Стремберг» (именно эта компания в 2009 году переуступила «Строймонтажу» права на проект гостиницы, о котором идет речь). По данным СПАРК, генеральным директором «Московского двора» является Дарья Филина. Одновременно она работает в ЗАО «Ренорд Инвест», которое аффилировано с банком «Санкт-Петербург» и фактически занимается всеми девелоперскими проектами его собственников. Это подтвердили два участника рынка на условиях анонимности. Пообщаться с Филиной не удалось: в приемной «Ренорд Инвест» сообщили, что она находится в отпуске. Пресс-секретарь банка «Санкт-Петербург» Анна Бархатова заявила, что новый инвестор «интересы банка не представляет». «Со «Строймонтажем» все отношения банк урегулировал: за долги ничего не забирали», – подчеркнула она. Генеральный директор «Стремберга» Александр Жожин (бывший

глава Комитета по транспортно-транзитной политике Петербурга) сообщил, что представители нового инвестора гостиницы к нему еще не обращались. Напомним, что «Стремберг» разработал проект планировки территории всего парка 300-летия (88 га). А сейчас компания строит на участке 8 га торгово-развлекательный комплекс «Питерленд» стоимостью 250 млн USD и проводит изыскание еще на 6 га под проект яхт-клуба и гостиницы. В прошлом году у «Стремберга» возникли трудности с банком «Санкт-Петербург». Компания взяла в банке кредит в объеме 2 млрд рублей и просрочила на два дня платеж по процентам. Ответной реакцией стал иск о банкротстве. В итоге долг девелопера в 1 млрд рублей погасил его подрядчик – ЗАО «ТОР». Сейчас строительство «Питерленда» подходит к концу. «Проект будет сдан в мае 2011 года и сможет принять первых посетителей в октябре», – заявил Жожин. Помимо «Стремберга»

в Пьяной гавани уже работают лига «Микс фэйт» (строит центр боев без правил на участке 2 га), клуб СКА (строит ледовый дворец на участке 3 га), а также компания «Конкорд» ресторатора Евгения Пригожина (возводит на участке в 4 га центр водного туризма). Эксперты говорят, что в таком окружении новый отель будет востребован и сможет окупиться за 9-10 лет. «Инвестиции в проект составят от 30 млн USD. Возможно строительство гостиницы 3-4*, не менее 150 номеров. Чтобы управление было эффективным, нужно привлечь одного из международных операторов», – считает руководитель направления консалтинга компании Praktis СВ Татьяна Яблокова. При этом она отмечает, что неплохой идеей была бы организация на данном участке кемпинга, что потребовало бы в половину меньше затрат (около 10-15 млн USD). «Кемпинг, расположенный в черте города, привлекал бы большое количество туристов в разгар сезона», – заключила Яблокова.



«Главное, чтобы приезжие вели себя как петербуржцы»

Генеральный директор компании «Строительный трест» Евгений Резвов считает, что отсутствие необходимых знаний и опыта у рабочих на значительной части строек Петербурга может привести к крайне низкому качеству их работы. О том, как повысить качество строительства, господин Резвов поделился в интервью газете «Строительный Еженедельник». ➤

– Давно ли кадровая проблема с нехваткой персонала стала системной для отрасли?

– Нехватка кадров ощущалась на стройках и раньше, но сейчас эта проблема стоит особенно остро. В советские времена она решалась за счет «лимитчиков», которые здесь учились, женились, становились ленинградцами. Сегодня на стройки в основном нанимают временных рабочих. Они к нам приезжают, поработают и уезжают, так и не став настоящими специалистами. Для того чтобы сегодня воспитать и сохранить квалифицированные кадры, их нужно обучать профессии.

– Кто должен заниматься обучением?

– Организацию курсов должно взять на себя государство, а отчисления на обучение должны идти от бизнес-структур. Строительные компании на круглых столах говорят о том, что они готовы вкладываться в обучение кадров. Когда же это делать, если не сейчас?! Система обучения сразу принесет положительные результаты: во-первых, появятся рабочие места для преподавателей; во-вторых, законодательно можно закрепить кадры за строительными компа-

ниями. Ученику не просто дают знания и устраивают практику, но и обязывают его отработать в определенной компании, к примеру, год после обучения. Пусть даже потом он уедет к себе на родину. Но если он вернется, то будет уже устраиваться на работу как грамотный специалист.

– Такая организация напоминает прежние ПТУ, и туда могут пойти учиться не только приезжие, но и местные жители?

– Конечно! Обучиться сможет любой желающий. Раньше система ПТУ была очень сильной. Есть заслуженные люди, отличные бригадиры, бывшие деревенские парни, лимитчики, которые вышли из ПТУ. Такие могут заменить 5 прорабов, они очень ценные люди на стройке, так как обладают большим багажом знаний, общаются непосредственно с рабочими, могут организовать людей на стройке и наладить строительный процесс. Каждый прораб старается получить хорошего бригадира.

– Насколько эффективно можно управлять процессом повышения квалификации трудовых мигрантов?

– Надо поменять отношение к приезжим. Все говорят: «Чурок понаехало!». В Советском Союзе такого отношения не было, это были наши братья. И сегодня их нужно не отталкивать, а, наоборот, привлекать. Искать среди них инициативных людей, продвигать, учить. Они не знают русского языка – это их беда. Я не знаю иностранного языка, и когда еду за границу, разговариваю там «на пальцах». И это неправильно. Местные жители считают, что ты проявляешь неуважение к их стране, если не знаешь их язык. Так и мы должны принципиально подходить: пусть приезжие рабочие изучают русский язык, но это в будущем – сейчас им нужно оттачивать профессию. В зависимости от специальности их можно организовывать в бригады, ставить к ним инициативного человека их национальности, который бы работал как переводчик. Уже обученный специалист может научить остальных, ему это будет сделать легче, так как он говорит с ними на одном языке.

У нас есть небольшой комбинат профессионального обучения, мы посылаем туда сварщиков и других специалистов на экзамен, но это не тот масштаб. Нужно обу-

чать, создавать классы на базе строительных компаний.

Распространено мнение, что бессмысленно тратить на приезжих деньги и время: сегодня он у нас работает, а завтра уйдет в другую компанию. Ну и пусть идет! Насытится рынок подобными специалистами, он обратно к нам вернется. Неважно, где он будет работать – в нашем тресте или в другом, самое главное, что он специалист, что он получил профессию и здесь остался.

Раньше приезжие рабочие знали, что они точно «построят» себе жилье: временно их селили в общежитиях, а затем выдавали комнату или квартиру. Сейчас никто ничего не дает. У приезжих другой стимул – достойный, по их меркам, заработок.

Коренные москвичи и ленинградцы никогда не работали на стройках, туда шли единицы, энтузиасты. Сегодня из местных на стройку предлагают устраивать вчерашних заключенных, недавно освободившихся из тюрьмы. Но разве бывший торговец наркотиками лучше обычного приезжего работника? Понятно, что предпочтения очевидны. Я думаю, что Украина и Белоруссия скоро встанут на ноги и приток рабочей силы от них прекратится. Поэтому нам надо рассчитывать на Таджикистан, Узбекистан, другие южные республики. Сегодня трудовых резервов больше ждать неоткуда.

Важно, чтобы Петербург наполнялся именно квалифицированными кадрами. Не страшно, если приезжие приживаются в Петербурге, главное, чтобы они вели себя как петербуржцы.

Ипотека поворачивается к застройщикам лицом

Александр Пирожков / Банк ВТБ 24 планирует до конца весны смягчить условия ипотеки для покупателей квартир в строящихся домах. В петербургском филиале ВТБ 24 рассчитывают, что эта категория заемщиков к концу года будет брать до 45% новых кредитов.

Об этом руководители филиала рассказали на пресс-конференции в минувшую пятницу. По словам Максима Никулина, заместителя управляющего филиала банка ВТБ 24 в Санкт-Петербурге, банк планирует, во-первых, дать доступ к ипотечным кредитам покупателям квартир в домах на ранней стадии строительства. Сейчас банк кредитует таких заемщиков по собственной программе только с условием дополнительного залогового обеспечения в виде существующей недвижимости. По признанию Максима Никулина, спрос на этот продукт велик. ВТБ 24 имеет в ассортименте и ипотечные кредиты с господдержкой, которые финансируются за счет госкорпорации «Внешэкономбанк» и позволяют покупателям строящегося жилья кредитоваться на ранних стадиях строительства без дополнительного залогового обеспечения. Но, по словам господина Никулина, программа господдержки за-

канчивается в 2012 году, а потребность в таких кредитах у заемщиков останется.

Во-вторых, ВТБ 24 планирует предложить достаточно привлекательные условия кредитов для покупателей квартир в построенных домах, на которые пока по тем или иным причинам невозможно оформить право собственности. Таким образом, считает банкир, можно решить проблему замораживания средств застройщиков. В итоге, как ожидает Максим Никулин, петербургскому филиалу ВТБ 24 удастся увеличить долю покупателей строящегося жилья в общем объеме выдаваемых ипотечных кредитов с нынешних 23 до 40-45%. Какими будут ставки и прочие условия по новым кредитам на покупку строящихся квартир, руководители филиала ВТБ 24 обещают раскрыть в мае 2011 года. Между тем по итогам I квартала 2011 года филиал ВТБ 24 в Санкт-Петербурге увеличил объем выданных ипотечных кредитов в 3,6 раза по сравнению с первым кварталом 2010 года, рассказал управляющий филиалом Михаил Иоффе. В целом по итогам первого квартала филиал ВТБ 24 выдал 332 ипотечных кредита на общую сумму в 749 млн рублей. «Во втором квартале 2011 года мы увеличим объем выданных

ипотечных кредитов до 1 млрд рублей», – уверен Михаил Иоффе. Добиться этого, по его словам, филиал собирается как за счет предложения новых ипотечных продуктов, так и за счет территориального охвата петербургских заемщиков. До конца лета текущего года к существующим трем ипотечным центрам в городе добавятся еще два: на Большом проспекте Петроградской стороны и на Московском проспекте. В течение 2011 года петербургский филиал ВТБ 24 планирует выдать ипотечных кредитов на сумму 5 млрд рублей. На 1 апреля текущего года портфель ипотечных кредитов в филиале составлял 14,29 млрд рублей. За квартал он снизился примерно на 160 млн рублей в связи с погашением ранее выданных кредитов на сумму около 900 млн рублей. Однако, по словам Максима Никулина, уже во втором квартале выдача ипотеки должна превысить погашение и ипотечный портфель филиала начнет расти. «Это было одно из последних снижений», – надеется он. По итогам первого квартала прибыль филиала ВТБ 24 в Санкт-Петербурге заметно выросла. По предварительным данным, она превысила 500 млн руб., что на 40% больше прибыли по итогам I квартала 2010 года.

БЭСКИТ®

18 лет

экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н
тел.: 272-44-15, 272-54-42
e-mail: beskit@mail.ru
www.beskit-spb.ru

РЕКЛАМА

НОВОСТИ

⇒ СК «Темп» подключилась к ипотечной акции Сбербанка «888». Программа подразумевает кредитование по ставке 8% в рублях (до и после регистрации ипотеки, при первоначальном взносе не менее 50%) сроком кредитования на 8 лет. Срок рассмотрения заявки составляет не более 8 рабочих дней. Предложение предназначено для всех категорий заемщиков и до настоящего момента распространялось только на строящиеся объекты недвижимости. Теперь же акция распространяется и на квартиры в готовых домах, которые продает СК «Темп». По акции можно приобрести любую из 1-, 2- или 3-комнатных квартир в одном из четырех кирпичных домов СК «Темп», расположенных в жилых комплексах на пересечении улиц Бадаева и Коллонтай и на углу улиц Бадаева и Ворошилова. Как говорят в компании, по акции уже продано 317 квартир.

⇒ Спецстрой России прояснил ситуацию с внезапным «увольнением» ряда руководителей региональных подразделений ведомства. Начальник Главного управления специального строительства по Северо-Западному федеральному округу при Спецстрое России полковник Олег Пивоваров сохранил свой пост. Правда, занимаемая им должность «понижена» с генеральской до полковничьей. На работе компании это не отразится. Две недели назад сайт Кремля сообщил, что президент Дмитрий Медведев подписал указ об освобождении от должностей шести военнослужащих Федерального агентства специального строительства, в том числе начальника Главного управления специального строительства по территории Северо-Западного федерального округа (ФГУП «ГУССТ № 3 при Спецстрое России») полковника Олега Пивоварова. Оказывается, перечисленные в указе военные, в том числе Пивоваров, были не уволены, как это было истолковано рядом СМИ, а «освобождены от замещения должностей высших офицеров (генеральских должностей) в связи с проведением организационно-штатных мероприятий». «Это значит, что занимаемые ими должности «понижили» с генеральских до полковничьих. И теперь назначать людей на эти должности будет не президент РФ, как раньше, а директор Спецстроя России», – пояснил источник в агентстве. Структура, которой руководит Пивоваров, помимо строительства военных объектов в регионе ведет и ряд непрофильных проектов. В частности, она была генподрядчиком строительства ТК «Сенная» по заказу концерна «Питер». На счету военных также дома на наб. Робеспьера, 42, и ул. Захарьевской, 33, и элитный жилой комплекс «Зеленый остров» на Крестовском острове. Спецстрой России участвовал и в строительстве промышленных объектов (завод «Звездочка», «Форд»), НПО «Гранит»). А визитной карточкой компании стала работа в качестве генсубподрядчика в проекте по строительству и реконструкции зданий Восточного парка Константиновского дворца в Стрельне.

Михаил Викторов: «Мы должны решить проблемы, которые копились десятилетиями»

Николай Волков / На этой неделе в Екатеринбурге состоится IV Всероссийский съезд саморегулируемых организаций в строительстве. Главным вопросом повестки дня будет утверждение приоритетных направлений деятельности и задач Национального объединения строителей (НОСТРОЙ). В эксклюзивном интервью «Строительному Еженедельнику» руководитель аппарата НОСТРОЙ Михаил Викторов рассказал о первых результатах работы коллегиального органа всех строительных СРО. ➔



– **Чем грядущий съезд НОСТРОЙ будет отличаться от предыдущих?**

– Это будет самый большой съезд НОСТРОЙ, поскольку количество объединений, которые примут в нем участие, будет рекордным – более 223 СРО со всей России. Честно скажу, мы не ожидали такого большого количества участников. Это будет съезд, который подведет черту под первыми результатами как работы в целом национального объединения, так и вообще системы саморегулирования строительной отрасли в России. Как и любая новая идея, она поначалу вызывает много споров, ее много «пинают», критикуют. И все требуют быстрого результата – быстрой разработки новой нормативной базы, быстрого качества уровня подготовки кадров, безопасности. И все это надо сделать за год.

Все прекрасно понимают, что у нас нет возможности разогнаться за три секунды до 100 км, но хотя бы в течение ближайших двух-трех лет необходимо решить большую часть накопившихся за последние полтора-два десятилетия проблем, такое желание есть.

Одной из главных проблем, которые будут обсуждаться, станет нормативно-техническое регулирование. Мы говорили об этой проблеме десятилетия. Было много конференций, на которых констатировался факт, что ничего не делается, государство нас забыло, СНИПы и ГОСТы старые. Но

так ничего по этому вопросу и не менялось. Но вот пришло саморегулирование, создан НОСТРОЙ, и первые документы готовы, решена проблема с реформой техрегулирования. Принято постановление Правительства России, оно готовилось при прямом содействии НОСТРОЙ, которое определило круг документов, которые становятся обязательными для застройщиков.

Вторая главная тема – профподготовка, аттестация. 10-15 лет ничего не делалось в этой сфере. Система профподготовки практически разрушена. Все надежды отрасль возлагает на НОСТРОЙ.

Я уверен, что съезд обсудит все вопросы, взвесит каждую статью и правильно расставит приоритеты в работе. Уже сейчас, если судить по окружным конференциям, эти вопросы будут утверждены в повестку дня общим собранием на съезде.

– **Можете сейчас подвести первые результаты работы института саморегулирования в России?**

– Первое, что можно отметить – резкое сокращение фирм-пустышек. Неоднократно звучали цифры: всего в России было выдано более 240 тыс. лицензий, допусков же выдано около 89 тыс. То есть количество форм сократилось почти в 2,5 раза. Мы не увязываем это с тем, что фирмы не смогли работать из-за кризиса и ушли с рынка. Просто «пены» было много. Сей-

час эта «пена» ушла, хотя надо отметить, что некоторые «болячки» остались – это так называемые коммерческие допуски, продажи готовых фирм с допусками. Второй результат – резкое усиление участия строительного сообщества в нормативном и техническом регулировании. Основная часть документов, готовящихся в Госдуме, в Минрегионе и в Правительстве РФ, сейчас готовится при теснейшем участии строительного сообщества.

Третий результат – безопасность. О пользе института СРО говорят цифры. За 2010 год количество несчастных случаев, смертей снизилось по сравнению с 2009 годом на 15%. И мы это уже относим к изменению системы контроля стройки. Потому что если раньше контроля как такового не было, лицензионный контроль не осуществлялся, то сейчас СРО стройки проверяют, и проверяют добросовестно. Это первый признак наведения порядка. Наконец улучшается ситуация и с подготовкой кадров. Впервые введена системность, сделаны типовые программы подготовки персонала по видам работ. Сейчас завершилась работа по возвращению принципов аттестации кадров. Если эта система поработает год-полтора, то улучшение отразится на цифрах.

– **А негативный результаты работы СРО есть?**

– Негативный момент мы связываем с сохранением и присутствием на рынке коммерческих структур, которые продают в регионах допуск за деньги. Чаще всего это московские и петербургские СРО, они распространяют эти бумажки. Нет же такого: сибирское СРО имеет филиал в Петербурге и продает здесь налево-направо допуски. Именно в регионах едет автобус, где на рекламе написано «Допуск за три дня» и телефоны местные и питерские. Эта «болячка», к сожалению, существует, и закрывать глаза на нее нельзя. Но решение есть.

– **Какое решение?**

– Год назад по инициативе Правительства России были подготовлены поправки в закон, которые наделяли НОСТРОЙ наравне с Росстроем правом обращаться в суд и лишать такие «коммерческие» СРО статуса. Но вокруг этого развернулась дискуссия, и поправки сняли. Сейчас «снизу» идет процесс: многие компании на местах – в Сибирском округе, Уральском, Южном, Кавказском – говорят: нас это зло замучило. Так что сейчас будем опять готовить поправки и, думаем, решим эту проблему.

Михаил Бузулуцкий: «Время, когда на недвижимости зарабатывали много и лихо, прошло»

Год назад компания «Главстрой СПб» начала строительство и продажи в жилом проекте «Северная долина», предложив беспрецедентно низкую для рынка цену – 49 тыс. рублей за 1 кв. м. Сейчас первые две очереди полностью проданы. Первая очередь квартала завершена и сдана госкомиссии. О дальнейших планах компании рассказывает директор по маркетингу и продажам «Главстрой СПб» Михаил Бузулуцкий. ➔

– **Что сейчас происходит в «Северной долине»?**

– Сейчас мы занимаемся передачей квартир покупателям. Стараемся сделать это в достаточно сжатые сроки, быстрее заселить людей.

Разрешение на соответствие объекта было подписано 28 марта. Так что все обещания мы выполнили в положенные сроки и ввели объект в эксплуатацию вовремя. В этом году заложили детский сад, осенью он уже будет готов. В следующем году планируем построить школу.

– **Доля инвесторов в продажах велика?**

– Инвесторов среди покупателей «Северной долины» крайне мало. Мы эти процессы отслеживаем – мы не заинтересованы создавать в будущем себе внутреннюю конкуренцию с инвесторами, которые имели бы хотя бы небольшой пул квартир в построенных домах и начинали собственную реализацию.

С другой стороны, инвестиционная составляющая при продаже квартир, несомненно, присутствует, но это небольшие частные инвесторы, которые покупают квартиру либо для дальнейшей сдачи в аренду, либо просто для сохранения денег. Но их не масса – доля таких продаж меньше 10%.

Время, когда на недвижимости зарабатывали много и лихо, прошло. Рынок перестал расти теми темпами, когда изначально такой низколиквидный продукт, как недвижимость, представлял из себя нечто высоколиквидное, что улетало как горячие пирожки. Кроме того, сократилась маржа, которую можно заработать, купив квартиру на старте и продав ее после сдачи дома госкомиссии.

– **Тем не менее за прошлый год на вашем проекте можно было заработать более 25% годовых...**

– Это была лишь стратегия входа в рынок. И вряд ли в 2011 году вы увидите подобное. Время зарабатывания на недвижимости прошло, пришло время вложения в недвижимость как сохранения денег.

– **Когда вы выходили на рынок, вы выходили очень агрессивно, в том числе с большим количеством рекламы. Мне рассказывали, что ежемесячный бюджет оставлял около 10-13 млн рублей в месяц.**

– Это не соответствует действительности – меньше, гораздо меньше. Да, реклама была эпатажная, заметная. Она дала очень многое.

Мы очень внимательно смотрим за ее эффективностью, меняем носители. Мы знаем стоимость своих звонков...

– **И сколько вам обходится один звонок?**

– Не скажу. Но если по-честному, то гораздо меньше, чем у большинства застройщиков в Петербурге.

– **А сколько у вас ежедневно звонков?**

– Это тоже, к сожалению, закрытая информация. Когда в прошлом году мы выходили на рынок, была задача: нам необходимо было быстро и агрессивно отвоевать позицию на рынке. Имея на руках неизвестное имя, нераскрученный проект и невероятные объемы строящегося жилья. То, как мы выходили, – это была четкая финансовая модель развития проекта. Мы эффективны, когда выполняем эти показатели, мы неэффективны, когда их не выполняем.

– **А какие эти показатели?**

– Могу лишь сказать, что каждый месяц продаем по 25 тыс. кв. м жилья. Ровно. Тютелька в тютельку.

– **А почему так ровно?**

– Это финансовый план. Можно, конечно, и больше, тем более что возможности рынка это позволяют. Вопрос, нужно ли. Это математическая модель, которая делается на основе финансового планирования. Задача менеджмента – выполнить эту задачу.

– **По будущим 3-й и 4-й очереди решение о цене продаж уже принято?**

– Только сегодня проводил совещание по этому вопросу. Пока цена не определена. Но время еще есть – проект пока находится в экспертизе, и разрешение на строительство мы получим через две-три недели.

Кроме того, на новых очередях мы будем решать новые задачи. Мы укрепились на рынке, и теперь стратегия будет более уверенная. Тем не менее планируем увеличить продажи: если до этого мы продавали по 25 тыс. кв. м жилья, то в новых очередях план будет 35 тыс. кв. м. Нелегкая задача, но интересная.



Бюджет отдаст инженерам 30 млрд рублей

Александр Пирожков / Петербург планирует потратить на функционирование инженерно-энергетического комплекса в 2011 году около 30 млрд рублей. Таких сумм бюджет города не выделял на эти цели с докризисного 2008 года.

Об этом на заседании коллегии Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга на тему «О функционировании и развитии инженерно-энергетического комплекса в 2010 году и задачах на 2011 год» рассказал

председатель комитета Олег Тришкин. По его словам, пока утверждены расходы в размере 27,68 млрд рублей, но ожидается, что в бюджет будут внесены поправки, увеличивающие эту сумму до 30 млрд рублей. В 2010 году расходы города на функционирование инженерно-энергетического

комплекса составили 24,02 млрд рублей, в 2009-м – 22,06. Однако в докризисном 2008 году из бюджета города на инженерно-энергетический комплекс было выделено еще

больше денег – 31,79 млрд рублей.

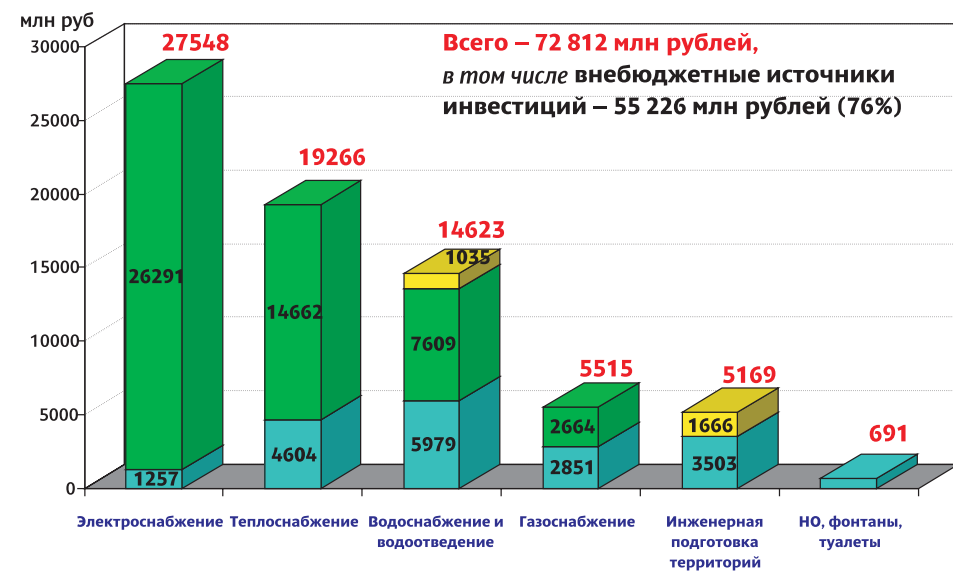
Большая часть из 24 млрд рублей, выделенных городом на инженерно-энергетический комплекс, была потрачена на его развитие. Как сообщил Олег Тришкин, из бюджета на развитие было потрачено почти 17,6 млрд рублей. Однако из внебюджетных источников на эти же цели поступило втрое больше средств – более 55 млрд рублей (см. диаграмму).

В 2010 году в Санкт-Петербурге было отремонтировано и реконструировано 2137 км теплосетей, в том числе за счет бюджета города – 568 км, сообщил Олег Тришкин. «Но пока этого недостаточно для полной ликвидации накопленного недоремонта», – отметил он. Доля тепловых сетей Петербурга, выработавших нормативный срок, снизилась с 27% в 2008 году до 22% в 2011 году.

В последующие годы Петербург продолжит вкладывать средства в функционирование и развитие инженерно-энергетического

Объемы инвестиций, направленные на развитие инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга за 2010 год (Источник: КИСП)

■ Бюджет Санкт-Петербурга ■ Собственные средства ■ Федеральный бюджет



комплекса. «К 2020 году мы должны обеспечить прирост тепловой нагрузки на 4530 Гкал/час, или на 22% по отношению к существующей нагрузке 2011 года. Прирост присоединенной мощности по системам электроснабжения составит 1710 МВт, или около 33% от сегодняшней мощности. Установленная пропускная мощность водопроводных и очистных сооружений должна прирасти не менее чем на 240 тыс. кубометров в сутки, или на 8%», – перечисляет Олег Тришкин.

ОАО «Ленэнерго» планирует вложить до 2015 года 100 млрд рублей в развитие электросетей Петербурга и Ленобласти. Об этом рассказал на пресс-конференции генеральный директор компании Андрей Сорочинский. По его словам, в Петербурге за эти годы компания собирается построить 14 новых подстанций 110 кВ и модернизировать 29 энергоисточников. «В настоящее время износ производственных фондов «Ленэнерго» составляет примерно 70%», – констатировал Андрей Сорочинский. По его словам, реализация инвестиционной программы позволит снизить этот показатель до 55-50% в течение 5 лет.

По словам Олега Тришкина, председателя Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга, каждому бюджетному рублю, вложенному в развитие инженерно-энергетического комплекса, сопутствуют еще 3 рубля из внебюджетных источников

Владимир Бланк: «Фокусом саморегулирования нужно сделать разработку качественной нормативной базы в области технического регулирования»

28 апреля 2011 года в 12.00 в г. Екатеринбурге состоится IV Всероссийский съезд саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство. Инициатором съезда выступает Совет Национального объединения строителей. Член Совета НОСТРОЙ, генеральный директор ЗАО «Балтийская дноуглубительная компания», Владимир Бланк рассказал, какие вопросы поднимались 20 апреля в Москве на заседании Совета НОСТРОЙ и каких решений он ждет от съезда. ➔

– Чего Вы ожидаете от съезда?

– Вначале хочу обратить внимание на то, что это фактически первый съезд Национального объединения строительных СРО при созданной и действующей в течение полутора лет системе саморегулирования в строительстве. Когда система саморегулирования в строительстве уже может отчитываться о первых результатах своего функционирования.

– Как же выглядят эти результаты с точки зрения строительного сообщества?

– Мне это видится так: с 1 января 2010 года порядка 500 саморегулируемых организаций в области строительства, изысканий и проектирования собрали со строителей около 30 млрд рублей компенсационных фондов и взносов, создали три национальных объединения. Национальные объединения провели несколько шумных, если не сказать скандальных съездов, приняли набор документов, регламентирующих деятельность СРО, несколько стандартов и... все. Мне могут возразить – идет активная работа над СНиПами и стандартами. Но, позвольте, это документы, которые только еще находятся в разработке, какими они будут – мы не знаем. Таким образом, на миллиард долларов за полтора года

мы с вами пока только создали новую систему общественной бюрократии и осуществили планирование работ по техническому регулированию, которые, возможно, дадут положительный результат.

Хотя, пожалуй, уже есть один мало прогнозируемый в то время, когда все это задумывалось, результат – вырос объем рынка страхования ответственности. Причина? Обратите внимание, на сегодняшний момент в России нигде не произошло ни одного заметного списания средств с компенсационного фонда какой-нибудь СРО в счет возмещения ущерба. Понятно, что эти расходы приняли на себя страховщики, а не компенсационные фонды СРО; а зачем тогда нужен компенсационный фонд? Уверен, что строительное сообщество должно сделать фокусом саморегулирования разработку качественной нормативной базы в области технического регулирования, иначе мы просто выкидываем деньги на ветер.

– Расскажите, какие вопросы рассматривались на Совете Национального объединения строительных СРО?

– Я считаю, что совет не выполняет обязательств, взятых на себя перед строительным сообществом. С высокой трибуны III Всероссийского съезда саморегулируемых организаций 30 сентября 2010 года мы – оргкомитет – консолидировано предложили, чтобы «не раскачивать лодку» и получить положительный результат: на третьем съезде принимаем только решения, которые касаются обновления и создания в соответствии с законом новой нормативной базы. Сосредоточимся только на выполнении требований Градостроительного кодекса. В итоге с общего согласия и при стопроцентном одобрении сообщества все остальное было решено обсудить на следующем съезде.

– Какие это были вопросы?

– Первый – вопросы о взносах в Национальное объединение. Второй формулировался по-разному, но фактически он о системе управления Национальным объединением. И третий – о программе деятельно-

сти Национального объединения. И как следствие, о смете и бюджете. Что же произошло? На прошлом заседании большинством голосов Совет отказался включить эти вопросы в повестку дня съезда. На этом Совете, 20 апреля, я повторно вынес этот вопрос – Совет опять отказал. Я считаю, что это невыполнение президентом и Советом взятых на себя обязательств перед СРО. На последнем Совете 20 апреля была утверждена смета деятельности Национального объединения.

я голосовал против этой сметы, против этого отчета. И если кто-то берет на себя ответственность перед сообществом за то, что это все достоверно, это его право. Я лично – против.

Мировой опыт подсказывает, что если мы заказываем аудит серьезной компании в серьезной организации, то это стоит денег. И мировой же опыт деятельности общественных организаций наподобие Национального объединения говорит о том, что эта деятельность должна

Считаю, что съезд должен рассмотреть два принципиальных вопроса: о системе взносов и об аудиторе

Документ наконец был представлен только вечером 19 апреля. Безусловно, он был заметно лучше того, что мы видели на предыдущих заседаниях. И уж тем более в девятом и в десятом году. Из этого документа по крайней мере понятно, на какие направления и сколько денег собирается потратить Национальное объединение. Это несомненный плюс. Минус в том, что внятных результатов, которые мы хотим получить, в смете и в пояснительных документах нет. Мы хотим разработать СНиПы? Хорошо, давайте решим, как будем разрабатывать и какие именно. Хотим разработать стандарты НОСТРОЙ? Хорошо. Во-первых, решим, какие. А во-вторых, точно определим, сколько и каких стандартов мы сможем разработать. И нужно в первую очередь оценить целесообразность разработки таких стандартов. Таким образом, главная беда этого документа в том, что он не прозрачен, он не позволяет сделать вывод об обоснованности тех или иных затрат.

Еще один вопрос, о котором я хочу упомянуть, – выбор аудиторской компании. С моей точки зрения, аудиторская компания должна соответствовать уровню заказчика, а Национальное объединение строительных СРО – это крупный заказчик, это общественная организация с бюджетом более 500 млн рублей. Не каждое министерство, поверьте мне, имеет такой бюджет. И не могут услуги аудиторской компании, которая приступила к обслуживанию Национального объединения, стоить 150 тыс. рублей в месяц. Я считаю, что сегодня качественного аудита Национального объединения просто нет. Есть некое формальное выполнение формальных требований. Именно поэтому на совете

основываться не на вере тем или иным людям, а на знании того, что они правильно тратят деньги. Сегодняшняя ситуация ставит под сомнение вообще прозрачность деятельности Национального объединения строителей.

Возвращаясь к IV съезду, я собираюсь поднять эти вопросы непосредственно, перед делегатами съезда. Считаю, что съезд должен рассмотреть два принципиальных вопроса: о системе взносов и об аудиторе. Потому что в противном случае нельзя доверять ни отчету президента, ни отчету аппарата об исполнении сметы.

– Нынешний размер взносов, по Вашему мнению, не требует пересмотра?

– В части изменения системы взносов считаю, что с учетом необходимости разработки нормативной базы Национальное объединение не должно радикально снижать взносы. Но взнос должен быть четко поделен на две части. Одна часть – текущие членские взносы. В диапазоне от 500 до 1 тыс. рублей в год (сейчас это 5 тыс.). Этого нам будет вполне достаточно для того, чтобы на эти деньги содержать аппарат и организовывать его работу, проводить необходимые мероприятия. На все остальное должны быть целевые взносы, размер которых может утверждаться один раз в год. Может, и в три года, в пять лет. Но в соответствии с программой деятельности Национального объединения, в соответствии со сметой, которая автоматически становится прозрачной и понятной. Деньги должны собираться и тратиться только по целевому назначению и распределителем денег должен быть не аппарат, а комитеты Национального объединения.



Весеннее обострение интереса к недвижимости

Николай Волков / Прошедшая на прошлой неделе выставка-семинар для населения «Жилищный проект» в очередной раз доказала растущий интерес со стороны петербуржцев к рынку недвижимости. Организаторами выставки-семинара выступили Жилищный комитет правительства Санкт-Петербурга и «Бюллетень Недвижимости». ➔

Одной из центральных тем деловой программы стал вопрос развития ипотеки. Пресс-клуб на эту тему, проводимый «Строительным Еженедельником», собрал большое количество профессиональных участников рынка, которые констати-

ровали рост интереса покупателей к использованию ипотечных кредитов для покупки жилья как на первичном, так и на вторичном рынках. По словам экспертов, сейчас около 30% всех сделок на рынке строящегося жилья проходят с ипотечны-



Выставка-семинар показала, что рынок недвижимости окончательно оправился от кризисных явлений и покупатели готовы к совершению сделки

ми деньгами. Правда, это не предел – как рассказали участники пресс-клуба, в некоторых регионах доля подобных сделок достигает 50%. В Петербурге, по оценкам специалистов, в I квартале 2011 года было выдано в три раза больше займов, чем за аналогичный период прошлого года. Хотя рынок строящегося жилья кредитруется пока не очень активно.

В рамках конференции «Риэлторский бизнес: современное состояние и пути успешного развития» специалисты рынка обсудили нынешние реалии городского и загородного рынков недвижимости. Так, по словам директора департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрея Уманского, после достаточного долгого периода загородный рынок с начала года начал постепенно приходить в себя – активизировались сделки и на рынках купли-продажи, и на рынке аренды.

Активнее взаимодействовать риэлторов и строителей призвал генеральный дирек-

тор строительной компании «КапСтрой» Закир Муратов. По его мнению, недооценивают возможные доходы от сотрудничества с подрядчиками строительства, которые получают квартиры от застройщиков в зачет за выполненные работы. По его словам, субподрядчики же готовы отдавать до 90% квартир риэлторам, отмечает эксперт.

О том, что рынок недвижимости окончательно оправился от кризисных явлений и покупатели готовы к совершению сделки, показала вторая часть выставки, открытая для всех посетителей, где ведущие строительные, риэлторские компании, банки представили свои услуги населению; семинары, презентации, а также консультационные центры. Спросом пользовались мероприятия с практическим уклоном – семинары «Цены на готовое и строящееся жилье», «Как оценить загородный дом (земельный участок) при его покупке или продаже?».

Малый и средний бизнес в строительстве поддержат со всех сторон

21 апреля 2011 года в Комитете экономического развития, промышленной политики и торговли состоялось очередное заседание рабочей группы по подготовке предложений по изменению нормативных документов, регулирующих деятельность малого и среднего строительного бизнеса. ➔

На встрече был обсужден ход работы по выполнению поручения губернатора о корректировке программы развития конкуренции в Санкт-Петербурге и поддержке малого и среднего строительного бизнеса. В ходе совещания его участники констатировали, что удалось выполнить ряд предложений, содержащихся в протоколе предыдущего заседания. Во-первых, Комитетом по строительству сформирован и принят в конце марта адресный план подготовки документов для торгов на право строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, в котором преобладают небольшие земельные участки, доступные для среднего строительного бизнеса. Вместе с тем остался нерешенным вопрос о величине залогов для участия в аукционе и объемах внесения арендной платы до начала строительства. Над этой важной проблемой предстоит еще поработать, поскольку в действующей программе развития конкуренции

в Санкт-Петербурге в качестве одного из негативных факторов указана необходимость внесения 40% такой платы еще до начала строительства. Во-вторых, принято решение о включении отрасли строительства в ряд целевых программ, включенных в разрабатываемый в настоящее время проект программы развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012-2015 годы. В-третьих, в план мероприятий по реализации программы развития конкуренции включены важные предложения. Первое – подготовка предложений по упрощению процедур получения согласований для застройщиков и выдачи градостроительных планов и других градостроительных документов – исполнитель КГА. Второе – разработка предложений об освобождении изготовителей полных пакетов документов от обязанностей разработки проектов планировки и межевания территорий застройки. При этом даже в случае изготовления таких проектов застройщика-

ми КГА должно принимать участие в процессе разработки. Третье – обращение в федеральные органы государственной власти по изменению закона 94-ФЗ в части выделения госзаказа по проектированию и строительству объектов недвижимости в особый раздел госзакупок, а также изменения условия конкурсов на подряды и проектирование. Кроме того, членам рабочей группы даны поручения подготовить обращения в органы государственной власти Петербурга по разработке городом градостроительной документации на все территории; по контролю себестоимости и цен компаний-монополистов в сфере жилищного строительства и производства строительных материалов; по ревизии неиспользуемых земельных участков, выделенных застройщикам на инвестиционных условиях, с целью вовлечения их в рыночный оборот. По предложению заместителя председателя КЭРППиТ Кирилла Соловейчика создается экспертная группа из руководите-

лей строительных компаний с целью оптимизации процесса согласования документации в рамках создаваемого комитетом многофункционального центра для юридических лиц, который должен будет работать по принципу «единого окна».

Принятые решения будут, надеемся, полезными для дальнейшего развития конкуренции в строительной сфере.



Заместитель председателя Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Кирилл Соловейчик:

– Деятельность рабочей группы во многом способствует лучшему пониманию проблем малого и среднего строительного бизнеса в Петербурге.



Директор Союза строительных компаний «Союзпетрострой» Лев Каплан:

– Успешность проделанной нами работы была в значительной мере предопределена составом рабочей группы. В ее состав вошли депутаты Законодательного собрания Санкт-Петербурга и представители ключевых комитетов администрации города: Комитета экономического развития, промышленной политики и тор-



Председатель рабочей группы, депутат Законодательного собрания, президент «Союзпетростроя» Владимир Гольман:

– «Союзпетрострой» проделал значительную работу по совершенствованию нормативной базы города в строительной отрасли. Подчеркну, что именно наш союз выступил инициатором постановки вопроса о недопустимости монополизации строительного рынка, которая препятствует развитию конкуренции.

говли, Комитета по строительству, Комитета по управлению городским имуществом, Комитета по инвестициям и стратегическим проектам и Комитета по градостроительству и архитектуре, а также руководители ряда строительных компаний нашего союза.

Законодательные казусы инфраструктуры

Ярослава Задорина / Законодательные инициативы в части градостроительной деятельности не всегда способствуют развитию строительной отрасли. К такому выводу пришли застройщики на встрече с вице-губернатором Санкт-Петербурга Романом Филимоновым. «Еще пару изменений, и стройку можно закрывать», – пошутил чиновник. ➔

Андрей Фоменко, президент холдинга «Империя», уверен, что столь интенсивное законодотворчество необходимо притормозить. «У нас нет времени заниматься непосредственно строительством, мы должны изучать законодательство. Получается, что мы сначала согласовываем один проект, в результате строим далеко не то, что запланировали. Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко еще пять лет назад обещала скорректировать сроки согласования градостроительной документации, упростить порядок ее оформления, но воз и ныне там. Работать стало не проще, а сложнее», – возмущается господин Фоменко.

Роман Филимонов, напротив, считает, что городское законодательство не ушло в сторону усложнения. Зато нарекания вице-губернатора вызвал федеральный закон в области энергообеспечения. По его мнению, в электроэнергетике не выстроена система законодательных актов – она громоздкая и неудовлетворительная. «Законы написаны таким образом, что какой бы хорошей компания ни была, она не заинтересована в получении новых абонентов, ее цель – безопасная эксплуатация своих сетей и извлечение прибыли из тех активов, которые были полу-

чены еще в советское время. Развивать собственные активы достаточно дорого и практически некупаемо. В настоящее время в Государственной Думе РФ готовится закон по водоснабжению и водоотведению. И если вести пассивную политику в отношении этого закона, не участвовать в его развитии, можно получить точно такой же продукт, который мы сегодня имеем по электроэнергетике», – говорит господин Филимонов. Чиновник сравнил процесс подключения объектов к источникам питания с прохождением кругов ада.

«Чтобы подключить любой дом к электроснабжению выше 25 киловольт, при

соблюдении законодательства и имея в наличии полный пакет документов, потребуется минимум три месяца. Так не должно быть», – считает вице-губернатор.

Генеральный директор инвестиционно-строительной компании «МегаЛит» Александр Брега посетовал на неоднозначность договоров, заключаемых с монополистами. Он отметил, что в данном случае законодатель на стороне таких компаний, как Ленэнерго: «Я хотел бы иметь прямую связь с монополистом, а не искать обходные пути решения вопросов. Важны паритетные отношения в договоре. Сейчас они не предусматриваются, монополисты играют в одни ворота, мы ничего доказать не можем. В случае срыва сроков подключения объекта к сетям ответственность несем мы, а не энергетики. А у нас дольщики по 214-ФЗ, которые в случае нарушений обвиняют нас».

Андрей Фоменко поддержал коллегу, отметив, что еще пять лет назад заплатил за подключение к сетям Ленэнерго огромные деньги, но до сих пор не дождался исполнения договора.

Господин Филимонов был категоричен: «Не стоит винить Ленэнерго, обращайтесь в ФАС и добивайтесь, чтобы договоры носили характер двусторонней ответственности. Ходите в суд, отстаивайте свои позиции. Не прикидывайтесь белыми зайчиками и не рассказывайте, как вам тяжело. Я согласен, что в строительной отрасли больше посредников и разводчиков, чем самих строителей. Не ведите пассивную политику, законы надо знать».

Однако иногда ситуации в области градостроительного законодательства дей-

ствительно бывают комичными и абсурдными. «Градостроительные планы на линейные объекты выдавать очень сложно, да и не нужен этот документ. Сначала законодательно было решено не выдавать эту документацию, однако прокуратура отменила это решение. Полгода Комитет по строительству совместно с КГА вырабатывали методику выдачи, научились работать сообща. Затем Госдума РФ отменила эти требования, зато внесла дополнение: нужны проекты планировки и межевания территорий, по которым проходят линейные объекты. В рамках одного квартала это возможно, но представьте газопровод, который идет по 6 регионам, 120 муниципальных образованиям. Получается, везде нужно сделать проект планировки и межевания? А коллеги из Минрегионразвития РФ пошли еще дальше. На градостроительное проектирование сметных расценок не было, их высчитали по трудозатратам, в этом году из бюджета на эти цели было выделено 300 млн рублей. Но по расценкам Минрегионразвития РФ на эти цели требуется на порядок больше – 3,5 млрд рублей. Если проекты планировки идут с такими расценками, то скоро проектная область будет по затратам на уровне нефтедобычи», – резюмировал господин Филимонов. Не менее абсурдно, по его мнению, построена работа в Ростехнадзоре, по регламенту которого документация должна оформляться в течение 30 дней. Однако по новой норме, если документ выдается раньше положенного срока – то это коррупционная составляющая, позже – это административное нарушение. Поэтому бумаги выдаются ровно на 30-й день. «Нам повезло, что законодатель не внес в идею комплексного освоения каких-либо новшеств, потому что как только идет процесс улучшений, у нас возникает остановка по этим проектам», – подытожил Роман Филимонов.



Роман Филимонов, вице-губернатор Санкт-Петербурга: «Ходите в суд, отстаивайте свои позиции. Не прикидывайтесь белыми зайчиками и не рассказывайте, как вам тяжело»

«Изучайте градостроительное законодательство»

Ярослава Задорина / Несмотря на наличие территорий под комплексное освоение, застройщики не вполне довольны сложившейся ситуацией. Значительная часть проектов реализуется на границе Петербурга и Ленинградской области, и строители недовольны тем, как взаимодействуют власти региона в области градостроительной политики.

Генеральный директор компании Seti City Илья Еременко считает нерешенным вопрос строительства социальной инфраструктуры в Ленинградской области: застройщику непонятно, кто должен заниматься возведением садиков, школ, больниц. «Если мы, то кому после окончания работ передавать объект на баланс? Если область, то почему нет таких предложений?» – недоумевает он.

Андрей Фоменко, президент холдинга «Империя», уверен, что все вопросы, возникающие при работе в Ленинградской области, будут сняты в 2016 году, когда город и область объединятся. Это заявление удивило вице-губернатора города Романа Филимонова. «Ничего не слышал об объединении. Все равно издание одной общей бумажки не решит проблемы. Строительный комплекс Санкт-Петербурга и области и так работает как единое целое. Не проще ли написать правила и ими руководствоваться? Тем более что эти правила уже представлены в виде закона Санкт-Петербурга, который называется Генплан. В нем все прописано. Все считают Генплан картинками и приложениями, где обозначены территориальные зоны, непонятной шелухой. Почитайте документ ради ин-

тереса», – обратился к застройщикам господин Филимонов. Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС», пожаловался на нехватку хороших участков среднего размера под комплексное освоение, выставляемых на торги. «Не все участники рынка могут осваивать большие территории, нужно дробить их на более мелкие части. Есть два замечательных примера работы по такой схеме – это участки северо-запада и юго-запада приморской части, они были не только полностью инженерно подготовленными и продавались полным пакетом, но и застраивались несколькими застройщиками. Инвесторы покупали на торгах не всю территорию целиком, а небольшими площадями. В городе не хватает именно средних участков, оптимальных с точки зрения окупаемости затрат», –

уточнил господин Медведев. Виктор Лаптев, генеральный директор СК «Арсенал Недвижимость», среди главных проблем отметил отсутствие инженерных систем на осваиваемых территориях, особенно это касается бывших сельскохозяйственных земель. Вице-губернатор Санкт-Петербурга Роман Филимонов призвал застройщиков внимательно изучить существующее законодательство в области градостроительства. «Ваши вопросы возникают зачастую потому, что профессионально вы этим делом не занимаетесь. Комплексное освоение территории начинается с градостроительной документации. На сегодняшний день по Петербургу приняты все генеральные схемы развития инженерных систем, указаны годы, когда они должны быть построены. Если ваш источник отсутствует в программе

справка

➔ 273 га земли под комплексную застройку малоэтажным жильем планирует в этом году продать город. На этих землях планируется возвести около 1 млн кв. м будущего жилья. Как сообщил вице-губернатор Санкт-Петербурга Роман Филимонов, торги намечены на 3-4 квартал, в пик наибольшей инвестиционной активности. Всего под комплексное освоение новых территорий с 2006 года было выделено 1913 га земли, это около 10 млн кв. м жилья, половина из этих территорий уже имеет градостроительную документацию. Около 40 млрд рублей составил объем реализации адресно-инвестиционной программы по застройке территорий Комитета по строительству за последние три года.

развития, тогда нужно изменить генеральную схему и передвинуть сроки строительства того или иного головного источника магистральной сети. Либо отодвинуть сроки разви-

тия своей территории. Кто задумался над этим вопросом, тот давно «состыковал» свои планы. Например, с ГДСК мы все эти проблемы решили», – подытожил вице-губернатор.



У нас нет времени заниматься непосредственно строительством, мы должны изучать законодательство.

Андрей Фоменко,
президент холдинга «Империya»



1913 га

земли выделено с 2006 года под комплексное освоение территорий в Петербурге

Автопром подвозит подряды строителям

Екатерина Брындина / Петербургский автопром быстро восстанавливается после кризиса и вновь начинает развиваться. Уже в ближайшие два года строительные компании смогут побороться за подряды автопроизводителей и их поставщиков общей стоимостью до 240 млн EUR. При этом до 2020 года общие затраты только на строительство предприятий автомобильного сектора в Петербурге и Ленобласти могут превысить 1 млрд EUR. ➔

Петербургские автомобильные заводы компаний Toyota, GM, Nissan и Hyundai, чьи мощности рассчитаны на выпуск 300 тыс. автомобилей в год, по оценке городского комитета экономического развития промышленной политики и торговли (КЭРППиТ), к 2016 году удвоят, а к 2020 – утроят производство. Таким образом, в КЭРППиТ ждут, что предприятия начнут расширяться и строить новые производственные корпуса.

Заводам есть куда расти. Так, по словам генерального директора завода Nissan Дмитрия Михайлова, предприятию принадлежит в промышленной зоне Каменка 165 га земли, из них существующее производство занимает только 35 га. То есть предприятие может увеличить площадь застройки почти в пять раз.

То же самое относится и к другим заводам. Около 200 га в Каменке также принадлежит заводу Hyundai, из которых он пока освоил меньше половины. В Шушарах у заводов GM и Toyota по 100 и 225 га земли соответственно. Но каждое из предпри-



ятий пока занимает примерно по четверти своих участков. Таким образом, на четыре действующих автомобильных завода города приходится почти 700 га земли, из которых сейчас застроено только до 250 га.

Причем появляются и новые инвесторы, которые только начинают строительство. В частности, 13 апреля городские власти подписали с компаниями петербургского автомобильного холдинга «Яровит» и группы ОНЭКСИМ соглашение о намерениях, согласно которому инвесторы уже к осени следующего года построят в промзоне Марьино сразу три предприятия: по выпуску гибридных «Е-мобилей», гибридных грузовиков и комплектующих для них. По словам совладельца «Яровита» Андрея Бирюкова, под реализацию всех трех проектов в Марьино будет приобретено 40 га земли.

Уже 14 апреля городские власти подписали еще одно соглашение о намерениях,

на этот раз с германским производителем грузовиков MAN. По соглашению, к весне следующего года MAN организует сборку своих грузовиков на арендованном складе в промзоне Шушары. Но в Смольном не исключают, что компания может принять решение о строительстве в Шушарах собственного завода. Компании там предлагается участок в 50 га, по соседству с которым и разместится ее первоначальное производство. Прежде на этой земле строить свой завод хотела компания Suzuki, но из-за кризиса она свернула проект. В администрации города говорят, что с MAN уже начались предварительные переговоры о выделении этой земли германскому концерну. Общие инвестиции в строительство предприятий «Яровита» и ОНЭКСИМа, а в перспективе и завода MAN оцениваются (с учетом оборудования) более чем в 200 млн EUR.

Строить дополнительные мощности в Петербурге уже собираются и производители автомобильных компонентов, компания Magna и ЗАО «Интеркос-IV», подконтрольное Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК). Magna может расширить площадь своих производственных помещений на 40 тыс. кв. м. А «Интеркос-IV» потратит 4 млрд рублей (100 млн EUR) на организацию производства штампованных деталей.

В Ленобласти в строительство нового завода по производству автомобильных шин 240 млн EUR собирается вложить финская компания Nokian Tyres. Причем предприятие должно заработать уже до конца следующего года. К этому времени в Ленобласти построят сервисный металлоцентр стоимостью 1 млрд рублей (25 млн EUR) для производства автомобильных компонентов собирается и компания «Северсталь».

Таким образом, только в сфере автомобильной промышленности в ближайшие два года в Петербурге и Ленобласти может быть реализовано проектов почти на 600 млн EUR. Из них на строительные работы может быть отведено до 40%. Например, компания Magna в строительство первой очереди своего петербургского завода площадью около 17 тыс. кв. м потратила 74 млн EUR, из которых на стройку ушло 33 млн EUR (44,5% от стоимости).

То есть только по заявленным проектам в регионе строительные компании могут претендовать на подряды стоимостью до 240 млн EUR.

справка

Каждое из автопредприятий пока занимает примерно по четверти своих участков. Таким образом, на четыре действующих автомобильных завода города приходится почти 700 га земли, из которых сейчас застроено только до 250 га.

Дольщики рассмотрели на рабочей группе

Денис Кожин / На прошлой неделе состоялось очередное заседание Рабочей группы по вопросам защиты прав участников долевого строительства на территории Санкт-Петербурга. В повестку дня были включены 4 вопроса.

Первой была рассмотрена ситуация со строительством жилого дома, расположенного по адресу: Коломяги, квартал 12В, корп. 11 (2-я очередь) (Новосельковская ул., д. 5, литера А). Застройщик – ЗАО «Коломяги-ретро». На сегодняшний день на объекте выполнены работы: фундамент и земляные работы – 100%, каркас – 95%, инженерные сети – 5%. Инвестор и генеральный подрядчик ЗАО «Окстрой» проинформировал о том, что дом активно строится, все работы должны быть завершены к концу года. Сложность данного объекта заключается в том, что строительство дома ведется на двух

участках, один из которых находится в собственности у компании ЗАО «Окстрой», второй участок – в собственности города. Также не предоставлен реестр участников долевого строительства. Договор аренды с ЗАО «Коломяги-ретро» расторгнут в июне 2010 года. Рабочей группой были приняты следующие решения. ЗАО «Окстрой» предоставить в кратчайший срок в комитет реестр дольщиков. Кроме того, дано поручение КУГИ и Комитету по строительству подготовить проект решения, предусматривающего возможность передачи прав на завершение строительства дома в полном объеме компании ЗАО «Окстрой». Следующим был рассмотрен вопрос строительства жилого дома со встроенными помещениями по адресу: Московский район, восточнее пр. Юрия Гагарина, ул. Орджоникидзе, между домами № 59 и 63 (восточнее дома № 59

по ул. Орджоникидзе). Застройщиком выступает ООО «Агентство территориального развития кварталов 9, 11, 82, 85 и 86 Московского района Санкт-Петербурга». Поводом для рассмотрения этого вопроса послужили многочисленные жалобы участников долевого строительства на срыв сроков строительства и на случаи двойных продаж со стороны инвестора и генерального подрядчика ООО «Строй-Союз». Следственным управлением при УВД по Московскому району Санкт-Петербурга 18.02.2011 возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 Уголовного кодекса РФ. Рабочей группой были приняты следующие решения: застройщику и инвестору предложить в комитет обновленный реестр дольщиков до 29 апреля и подготовить предложения по выходу из создавшейся ситуации с учетом максимального удовлетворения интересов участников до-

левого строительства. Каждый дольщик должен получить предложения от ООО «Агентство территориального развития кварталов 9, 11, 82, 85 и 86 Московского района Санкт-Петербурга» в письменной форме. По итогам будет проведено дополнительное заседание рабочей группы по вопросу завершения строительства дома до 15 мая 2011 года. Также на рабочую группу был вынесен вопрос строительства жилого комплекса по адресу: Фрунзенский район, северо-восточная часть квартала 20 южнее реки Волковки, на пересечении пр. Славы и Софийской ул. Инвестор ЗАО «Жилищно-строительная компания – 1492» начал застройку еще в 2003 году, после чего несколько раз сроки строительства продлевались. На объекте предстоит завершить специальные внутренние и отделочные работы и выполнить благоустройство. Сроки строительства продле-

ны до декабря 2011 года. Существует задолженность застройщика перед КУГИ по арендной плате в размере 145 млн рублей. Участники рабочей группы рекомендовали участникам долевого строительства обратиться в суд за защитой нарушенных прав. Кроме того, дано поручение Комитету по строительству в кратчайшие сроки провести внеплановую финансовую проверку деятельности по целевому расходованию денежных средств, привлеченных на строительство дома. Последним вопросом была рассмотрена ситуация со строительством жилого дома со встроенными помещениями в Василеостровском районе на 9 линии ООО «ВТ-Недвижимость». На данный момент строительство дома приостановлено. Объект неоднократно выносился на обсуждение рабочей группы. Сегодня на участке выполнены работы по выносу инженерных сетей и устройству фундамента. У компании отсутствует положительное заключение экс-

пертизы по проектной документации, в том числе проект организации санитарно-защитной зоны дома, разрешение на строительство. Компания ООО «ВТ-Недвижимость» выдала дольщикам гарантийное обязательство, что если будет получено согласование Роспотребнадзора, заключение экспертизы, разрешение на строительство, то со всеми дольщиками будут заключены договоры участия в долевым строительстве. Из 67 квартир 28 застройщиком продано дольщикам, еще 14 – юридическому лицу. Часть дольщиков организовала ЖСК и просит передать им право завершения строительства дома. Рабочая группа дала поручение застройщику проработать вопрос о заключении предварительных договоров, о чем проинформировать участников рабочей группы в течение двух недель. Также было принято решение об оказании содействия в организации скорейшего согласования проектной документации и получения разрешения на строительство.

Особенно это касается личностных тренингов, стоимость которых не превышает 10 тыс. рублей за мероприятие. Основным мотивирующим фактором служит желание не отличаться от других компаний в строительном сообществе.

Однако в целом тренинговые агентства востребованы в области строительства гораздо в меньшей степени, чем в других областях, считает руководитель школы менеджеров «Арсенал» Виталий Булавин.

Между тем перспективы развития рынка тренингов достаточно позитивны. Тренинги в Петербурге проводят примерно 800 тренинговых компаний. Как отметили аналитики портала SuperJob.ru, рынок будет расти примерно на 20% в год в течение ближайших 20 лет при благоприятной экономической обстановке. В современных организациях все чаще будут уделять внимание внутреннему обучению: знания, которые может дать высококлассный специалист своим коллегам внутри компании, «внешний» тренер дать не сможет. Или тренер должен провести достаточно долгое время внутри компании, понять специфику ее работы.

«Крупные игроки на строительном рынке, у которых есть такая возможность, организуют собственные корпоративные центры обучения, где преподают как внутренние тренеры, детально знающие специфику компании и продукта, так и приглашенные тренеры, которые разрабатывают специализированные программы обучения для конкретной организации. В некоторых

Тренировка мозгов

Ярослава Задорина / Каждая вторая строительная компания Петербурга хотя бы раз в год отправляет своих сотрудников на обучающие тренинги и семинары. Но только половина из них уверена в итоговом результате, остальные делают это «для галочки», не особо веря, что курсы окажутся эффективными, считают эксперты. ➔

крупных международных компаниях практикуется отправка сотрудника на обучение в головной офис, что дает ему возможность не только приобрести определенные навыки, но и понять бизнес компании в целом, стандарты ее работы на глобальном уровне», – рассказывает Татьяна Левада, руководитель группы по подбору персонала «АНКОР Недвижимость и строительство» в Петербурге.

Сейчас рынок тренингов в Петербурге переживает стадию умеренного роста. Начинает формироваться его четкая структура, на первый план выходят долгосрочные отношения и качество, отмечает директор рекрутингового агентства «ТИРС» Екатерина Иванова. В кризис же число работников строительной сферы, посещающих

профессиональные мероприятия, неуклонно снижалось, а руководство все реже отправляло своих подчиненных на семинары и курсы. Многие компании прекратили работать с внешними обучающими командами ради снижения издержек, но понимая необходимость тренингов, начали развивать внутренние программы, используя потенциал собственных сотрудников.

Но сегодня ситуация в корне изменилась. В настоящее время среди персонала растет число тех, кто считает программы повышения квалификации необходимыми для дальнейшего развития. К такому выводу пришел исследовательский центр рекрутингового портала SuperJob.ru. «Мы отмечаем стабильный спрос на тренинговые услуги и внутрикорпоративное обучение

КСТАТИ

➔ Тренинги как особая форма делового обучения возникли на Западе относительно недавно – в 40-х годах XX века. В России тренинги появились в начале 90-х годов с приходом крупных западных корпораций, которые и являлись единственными заказчиками на рынке тренингов, привыкшими к такому виду обучения своего персонала. Основной этап роста финансового рынка России пришелся на 1999 год. После августовского кризиса началось оживление в экономике, более активно повели себя отечественные производители. Они стали осознавать значимость обучения своего персонала в соответствии с требованиями новых реалий ведения бизнеса.

в области строительства, и, скорее всего, он будет расти. В развивающейся экономике компаниям строительной отрасли необходимо заниматься повышением уровня квалификации своих сотрудников, поддержанием конкурентоспособности. Кто этого не делает, проигрывает в конкурентной борьбе», – говорит Алексей Захаров, президент рекрутингового портала SuperJob.ru

Продажные тренинги

Ярослава Задорина / Наиболее востребованным тренингом, используемым в большинстве строительных компаний, является курс по повышению продаж, поскольку отдел продаж – главная сила компании, приносящая деньги и взаимодействующая с внешней средой. Это объясняет рост спроса на тренинги по продажам, переговорам и презентациям.

«Недавнее исследование HeadHunter ситуации на рынке труда в сфере строительства показало, что самой высокооплачиваемой позицией

в строительной компании, не считая высшего менеджмента, остается менеджер по продажам. Это и понятно: именно эти люди приносят компании основной хлеб, и именно этих сотрудников застройщики отправляют на обучение чаще всего. Инвестиции в дорогостоящие семинары для менеджеров и директоров по продажам окупаются, и их эффективность можно измерить в реальных цифрах. Впрочем, в большинстве российских компаний еще не утвердилась практика измерения конкретного влияния тренингов на производительность труда», – комментирует Юлия Сахарова,

директор петербургского филиала портала HeadHunter. Другая значительная группа обучаемых – это средний и высший менеджмент, которым необходимы навыки для более эффективного управления бизнесом и персоналом. Наибольший интерес представляют тренинги по управлению, формированию команды и развитию личных навыков. Любой навык, использующийся в коммерческой деятельности, можно натренировать. Тренинг не предназначен для получения новых знаний, а служит для оттачивания навыков. Как правило, тренингами пользуются средние и крупные компании,

которые заботятся о своей конкурентоспособности, в этом случае оплата тренинга – не затраты, а инвестиции. Если компания, заказывающая тренинг, не имеет критериев оценки его эффективности, тренинг лучше не проводить. Тренер должен предложить и методику контроля результата.

«Особенностью тренинга по сравнению с семинаром является то, что на нем ты не только получаешь знания, но и отрабатываешь конкретные навыки, алгоритм действий в той или иной рабочей ситуации. Поэтому посещать тренинги полезно не только новичкам, но и опытным сотрудникам. Поэтому у нас тренинги проходит весь отдел продаж, независимо от опыта работы на рынке», – рассказывает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой». Эффективность работы после таких тренингов, естественно, возрастает. Но не стоит ждать незамедлительного эффекта. Ведь покупка недвижимости – это длительный процесс, который иногда растягивается до полугода. Естественно,

навыки, полученные на тренинге, применяются в течение всего этого времени – они дают эффект, только когда покупатель примет решение о покупке. ИСК «Отделстрой» регулярно отправляет менеджеров отдела продаж на тренинги. За годы работы это стало частью программы повышения квалификации сотрудников. Наиболее востребованными являются тренинги, посвященные таким темам, как техника продаж, этапы проведения сделки, борьба с возражениями, специфика продаж в различных экономических условиях, телефонные переговоры и пр.

В данной ситуации стоит разграничить два типа тренинговых программ – программы, нацеленные на развитие так называемых soft skills и hard skills. Что касается soft skills, то здесь речь идет о навыках, не зависящих от специфики деятельности, которой занимается человек. Это в основном коммуникативные и управленческие компетенции, как, например, умение убеждать собеседника, ведение переговорных процессов, работа в команде, ли-

дерство, управление временем и т. д. «Последнее время в такие тренинги включают методы нейролингвистического программирования. Зачастую строительные компании пользуются услугами тренинговых агентств для развития таких навыков у своих сотрудников», – уточняет госпожа Левада.

Что касается hard skills, то есть конкретных профессиональных навыков, то ситуация на сегодняшний день сложнее. «Как правило, для строительных компаний такие тренинги достаточно востребованы по следующим направлениям: бухгалтер и налогообложение в строительстве, юридические аспекты в сфере строительства, управление строительными проектами, навыки продаж строительных услуг, технические тренинги по продукту. Однако в силу того, что профессиональных тренинговых агентств, имеющих узкую специализацию в строительстве, не так много на рынке, то говорить о том, что строительные компании активно пользуются их услугами, мы не можем», – подытожила Татьяна Левада.



**Инвестиции.
Строительство.
Девелопмент.**

В крупной компании открыты вакансии
**ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ
И РУКОВОДИТЕЛЯ СЛУЖБЫ СТРОИТЕЛЬСТВА.**

Условия работы и заработная плата
оговариваются индивидуально.

Просьба резюме направлять на адрес:
personal@pioneer-spb.ru
Телефон (812) 702-42-22

МНЕНИЕ

Директор петербургского филиала портала HeadHunter Юлия Сахарова:

➔ У многих крупных застройщиков существуют собственные учебные базы для «синих воротничков», где персонал может проходить повышение квалификации по рабочим специальностям. Некоторые используют метод нейролингвистического программирования, но мода на него, установившаяся в середине 2000-х, уже отходит. Сегодня с Запада приходят более современные техники продаж, не только нацеленные на развитие отдельных профессиональных навыков, но и включающие элементы личностно ориентированного обучения.

Земля без девелоперов

Мargarита Арановская / До недавнего времени на рынке недвижимости активно работали так называемые ленд-девелоперы – компании, занимающиеся исключительно подготовкой участков для их последующей перепродажи. Однако сегодня, по словам экспертов, обороты этого бизнеса постепенно сокращаются. ➔

Фото: Владимир Тилес



Вопросы инженерной подготовки участков под застройку всегда оставались для девелоперов одними из самых болезненных, и далеко не всем удавалось построить взаимодействие с естественными монополистами так, как им бы этого хотелось. При этом в городе всегда сохранялся дефицит подготовленных участков.

По логике, за подготовку участка должно отвечать государство. Предоставление уже подготовленных территорий – распространенная мировая практика, так как местная администрация заинтересована в привлечении инвесторов.

«Застройщик должен строить, а не заниматься сетями (это отдельный, требующий огромных ресурсов вид деятельности), – считает Александр Лелин, генеральный директор «Ленстройтрест». – В особенности это касается проектов комплексного освоения территорий (КОТ): если город заинтересован в массовом строительстве и добросовестных застройщиках, то он должен сам готовить участки под КОТ в плане инженерии. Так раньше, в советские времена, и было. Город делал сети, строители строили».

Тем не менее, хотя эксперты не отрицают, что в последние годы в инженерной подготовке земель под жилую и промышленную застройку городские власти и достигли определенных успехов, темпы подготовки далеко не всегда совпадали с запросами рынка, особенно в докризисные годы. Это способствовало возникновению такого бизнеса, как ленд-девелопмент – подготовка участка под строительство с целью последующей перепродажи.

Классический ленд-девелопмент – это «формирование среды обитания, повышение

ликвидности участков и их инвестиционной привлекательности». Впрочем, в российских условиях сам термин приобретает достаточно широкий спектр оттенков – от перевода земель из категории сельхозназначения до комплексного развития территорий.

Объем накрутки за такую подготовку зависит от многих факторов, поэтому оценить его сложно. Например, известно, что в стоимости квадратного метра недвижимости затраты на инженерию участка составляют около 20%. Однако многое зависит от протяженности сетей, поэтому затраты могут составлять и 10%, и 30%. Таким образом, подготовка участка даже для относительно небольшого жилого массива может измеряться в миллиардах рублей.

При этом, по неофициальным данным, например, подготовка сельхозземли к строительству может оцениваться в тысячи процентов от ее первоначальной стоимости, особенно если речь идет о ее разукрупнении и продаже участков под коттеджи в розницу. Так что дело это было явно доходным.

«До недавнего времени компаний, которые занимаются исключительно ленд-девелопментом (инженерной подготовкой земельных участков), на рынке было достаточно много, – рассказывает Юрий Иоффе, вице-президент генподрядной компании СТЕР. – Как правило, они делились на два типа: те, у которых не хватало (или не могли привлечь) средств на полный цикл строительства, и те, которые занимались спекулятивными сделками. Последние особенно активно работали до кризиса, когда стоимость земельных участков постоянно росла. Большинство из них имело административный ресурс, который позволял им получать на

точка зрения

Тепловизионная диагностика пополнится кадрами

Год назад впервые в России начали работу курсы подготовки специалистов тепловизионной диагностики по международной программе Infrared Training Center (ITC). Лицензированный центр ITC в Петербурге открылся на базе экзаменационного центра ЗАО «ТТМ» — компании, имеющей 17-летний опыт работы в области тепловизионной диагностики и подготовки персонала. Денис Лездин, руководитель экзаменационного центра «ТТМ», рассказал о своем видении перспектив таких курсов.

«В связи с ростом рынка услуг по энергетическим обследованиям остро встал вопрос подготовки персонала как в существующих, так и в новых энергоаудиторских компаниях. Для грамотной и эффективной организации инструментальных обследований важны и техническое оснащение, и профессионально подготовленный персонал. Например, применение такого эффективного и универсального инструмента энергоаудитора, как тепловизионный контроль, требует основательной подготовки и навыков. В последнее время тепловизоры стали более доступными, и их приобретают многие организации. Но сам тепловизор не дает ответа на вопрос о состоянии контролируемого оборудования и конструкций, оценку всегда делает специалист.

Практика показывает, что для проведения инструментальных обследований от специалистов требуется глубокое знание методов измерений и самих контролируемых объектов. В тепловизионном контроле методы диагностики и контролируемые объекты весьма обширны. Понимая всю пользу тепловидения, энергоаудиторские компании либо привлекают профессионалов тепловизионного контроля, либо решают заниматься этим самостоятельно. Во втором случае возникает необходимость приобретения тепловизора и обучения персонала.

Отличительной чертой курсов является совмещение международной и российской программ подготовки специалистов. Слушатели могут пройти курс по международной программе Infrared Training Center, а также пройти подготовку и сдать экзамены на получение российского квалификационного удостоверения. Тепловизионный контроль в строительстве и электроэнергетике является наиболее востребованным направлением.

Регулярные курсы по тепловизионной диагностике экзаменационный центр «ТТМ» проводит в Петербурге с 2009 года. Подготовка специалистов оказалась весьма востребованной. К настоящему времени участие в курсах приняли более 150 специалистов из России, Украины, Белоруссии, Казахстана, Болгарии, Литвы, Эстонии и Монголии.



По логике, за подготовку земли должно отвечать государство

льготных условиях землю, а затем дорого перепродавать. Поэтому бизнес таких компаний заключался не в инженерной подготовке участков, а в удачной перепродаже».

По словам эксперта, сейчас количество ленд-девелоперов заметно сократилось, хотя, по словам Иоффе, по-прежнему нашему рынку далеко до европейского цивилизованного. В основном ленд-девелопментом занимаются параллельно с обычной строительной деятельностью. Поэтому условно к таким компаниям можно отнести, например, компании «Главстрой-СПб» или «Адамант». В чистом виде ленд-девелопментом занимается, например, компания «Евроинвест» (сельхозземли).

Кроме того, в последнее время под ленд-девелопментом все чаще понимают «маркетинг территорий», то есть вопрос выбора наиболее эффективного использования участка и пр. Часто компании, называющие себя ленд-девелоперами, могут заниматься уже готовыми проектами, проводя их реперофилитрование и рекламные кампании.

цифра

20%

в стоимости квадратного метра недвижимости составляют затраты на инженерию участка

Дворец, который не продать

Екатерина Брындина / Кризис заставил автодилеров пересмотреть подходы к строительству новых салонов. На смену всеобщему стремлению иметь автоцентры-дворцы – большие, эксклюзивные и дорогие – пришел прагматизм. Теперь главный принцип – максимальная эффективность площадей при минимальных инвестициях. Автоцентр – слишком специфический вид коммерческой недвижимости, говорят эксперты. Если автобизнес прогорает, использовать дорогостоящий салон без потерь под что-то еще практически невозможно. ➔

До конца 2008 года вместе с ажиотажным спросом на автомобили росли и амбиции дилеров, которые стремились расширять свои розничные сети и иметь не просто салоны, а дворцы, как называют их сами дилеры. Инвесторы гордились, что строят «самые большие в регионе», «с эксклюзивной архитектурой» и, соответственно, очень дорогие предприятия. Не останавливал их и быстрый рост стоимости строительства. Так, по данным ГК «Рольф», если в 2004 году строительство автоцентра обходилось в 2 тыс. USD на 1 кв. м, то к концу 2008 года цена увеличилась до 2,8 тыс. USD. При этом втрое подорожала и земля под автосалоны. В результате если в 2004 году строительство автоцентра средней площадью 6 тыс. кв. м с учетом покупки земли и подвода коммуникаций стоило около 17 млн USD, то в 2008 году – около 30 млн USD.

Но на фоне роста авторыннка дилеры были крайне надежными заемщиками для банков, поэтому их инвестиционная активность, поддержанная доступными кредитами, только увеличивалась. А вместе с тем росли и требования российских представителей иностранных автомобильных компаний, которые задают стандарты дилерам, разрешая им строительство того или иного нового салона под свой бренд. Дилеры жаловались, что стандарты строительства автоцентров по площади и оформлению, установленные производителями для России, значительно завышены по сравнению, например, с Европой, но вкладывать деньги в такие проекты все равно не переставали.

Накануне кризиса петербургским автодилерам стало уже тесно в пределах города, и они оправились скупать землю вдоль кольцевой автодороги (КАД). Причем несмотря на неразвитость инфраструктуры вдоль КАД, отсутствие съездов и коммуникаций, компании платили по 2-3 млн

Фото: Владимир Тилес



На фоне роста авторыннка дилеры были крайне надежными заемщиками для банков, поэтому их инвестиционная активность, поддержанная доступными кредитами, только увеличивалась

USD за 1 га. По подсчетам аналитиков, вдоль кольцевой под автосалоны сейчас выкуплено 100-150 га. Землю там имеют все крупнейшие дилеры города. Именно там они собирались развернуть по-настоящему грандиозное строительство и в полной мере реализовать свои «дворцовые» концепции.

Так, холдинг «Атлант-М», у которого в Петербурге только два работающих салона, приобрел в Кудрово 13 га, на которых собирался построить до 10 салонов, вложив в проект 150 млн EUR. В том же районе ГК «Олимп», которая накануне кризиса

удачно продала большинство своих дилерских предприятий британскому дилеру Inchcape, планировала на 26 га построить огромный дилерский центр Mercedes и еще ряд предприятий на сумму почти 400 млн USD. Кстати, «Олимп» стал одной из первых дилерских компаний Петербурга, построившей в самом центре города салон-дворец площадью более 20 тыс. кв. м, вложив в него в конце 2006 года 30 млн USD. Но именно этот салон из всех активов «Олимпа» приверженцы эффективности из Inchcape покупать не захотели, хотя он тоже был выставлен на продажу.

Резкий обвал авторыннка в 2009 году заставил дилеров не просто заморозить на период потрясений свои инвестпроекты, но и переосмыслить уже сделанные инвестиции, а также пересмотреть дальнейшее развитие на стадии возобновления роста авторыннка.

«Мы собирались построить два суперцентра Ford в Кудрово и на Парнасе, но сейчас понятно, что это была утопия», – вспоминает Роман Слуцкий, генеральный директор компании «Аларм-Моторс». Он признает, что его компании в каком то смысле повезло, что она не успела начать эти инвестпроекты.

Так же повезло и большинству других дилеров. Немногие успели начать строительство новых предприятий вдоль КАД до кризиса. В Кудрово три автоцентра построил холдинг «Стратегия Рост», потратив 40 млн USD преимущественно заемных средств и едва не обанкротившись в кризис. А на Парнасе строительство нового, «самого крупного на Северо-Западе» салона Toyota начала и только недавно закончила компания «Интер Авто Тим». Предприятие площадью почти 14 тыс. кв. м и стоимостью 20 млн USD было открыто в начале апреля. Причем генеральный директор «Интер Авто Тим» Андрей Коротаяев сказал, что салон строился с учетом планов и других компаний, что должно было привести к созданию

некоего дилерского кластера около «Мега-Парнас», без которого в одиночку салону станеть работать сложнее.

Однако дилеры осваивать свою землю вдоль КАД уже не хотят. По мнению Игоря Седова, директора по развитию «Аксель-групп», большинство компаний приобретали там участки, скорее, в дань моде, на волне всеобщей строительной гонки дилерских предприятий. «Но кризис нас многому научил. Он заставил многих владельцев и руководителей лучше узнать свой бизнес, понять, что слепо гнаться за рынком не нужно. Следует принимать взвешенные решения, понимая долгосрочные перспективы развития рынка», – говорит Роман Слуцкий. Сейчас он восстанавливается. А за этим вновь следует удорожание строительства, подчеркивает Игорь Седов.

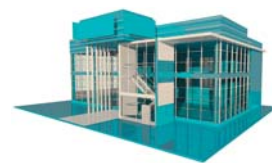
Поэтому дворцовые концепции в прошлом, теперь главная задача – соответствовать стандартам производителя, но не более, говорят дилеры. В связи с этим они пересматривают проекты, которые еще не начала реализовывать. В частности, компания «Петровский автоцентр», которая собиралась построить на Парнасе «самый большой на Северо-Западе» салон Renault, вновь начало его проектировать. «Кризис привел дилеров к более осознанному отношению к строительству», – говорит Владимир Мирошников, директор по развитию розничного бизнеса «Рольфа». Осторожность вызвана еще и тем, что «дилерский центр – специфический объект, здесь есть торговый зал, производственные помещения (сервисная станция), склад, и вопрос в том, насколько эффективно их можно использовать под какой-то другой бизнес». То есть если автобизнес прогорает, как было у некоторых компаний в кризис, их автоцентры как коммерческая недвижимость никому кроме других дилеров не нужны. Но если салон дорогой, с «особенной архитектурой», найти на него покупателя даже среди дилеров крайне сложно, говорят участники рынка.

Так, компания «Элекс-Полус» в начале 2007 года открыла на Богатырском проспекте салон площадью около 15 тыс. кв. м. Но в кризис дилер обанкротился, а его здание на привлекательном для коммерческой недвижимости месте кредиторы не могут продать до сих пор.



Стоимость строительства автосалона средней площадью 6 тыс. кв. м

2004 год –
17 млн USD



2008 год –
30 млн USD



ЗАО «ТТМ»

КОНТРОЛЬ теплозащиты и воздухопроницаемости строительных конструкций зданий и сооружений. Оформление энергетических паспортов зданий. Тепловизионный контроль электрооборудования.

ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ на новых и реконструированных системах отопления, вентиляции и кондиционирования. Составление программ и отчетов ПНР, оформление документов для допуска в Ростехнадзоре.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ автоматизированных индивидуальных тепловых пунктов (АИТП), узлов учета тепловой энергии (УУТЭ), систем отопления.

ОБСЛУЖИВАНИЕ коммерческих узлов учета, индивидуальных тепловых пунктов, систем отопления, вентиляции и кондиционирования.



Санкт-Петербург
Кораблестроителей, 30
лестница 5, офис 103Н

(812) 320-57-57
(812) 320-57-51
(812) 305-57-88

infrared@ttm.spb.ru
<http://www.ttm.spb.ru>



Управляющий бизнес-центром всегда старается сформировать на объекте однородный состав арендаторов. Без «экзотических запросов»

Валерий Хламкин,
директор по развитию VMB TRUST



в 2-3 раза выше

могут быть капитальные вложения для оборудования таких специфических арендаторов, как фитнес-центры

Вопрос престижа

Роман Русаков / Начиная новый проект в области торговой недвижимости, большинство девелоперов еще на стадии проектирования задумываются о том, какие арендаторы станут генерировать потоки посетителей. Как правило, «якорные» арендаторы имеют свою специфику – расходы на то, чтобы «посадить» их на объект могут быть в разы выше, чем расходы на оборудование помещений для обычных фирм. ➔

Одним из самых распространенных «якорей» в торговых центрах сегодня выступают фитнес-клубы. Большинство из них имеют бассейны и, как говорит Дмитрий Золин, управляющий партнер LСMС, размещение таких арендаторов в здании должно учитываться еще при проектировании объекта, так как связано со специфическими техническими требованиями. «В случае когда фитнес-центр приходит уже в готовый объект, как правило, возможность разместить бассейнную чашу отсутствует, ведь подобные нагрузки на конструктив не были предусмотрены», – говорит он.

Так как фитнес-центр является «якорем» для комплекса, переговоры с ним часто ведутся заранее, и, соответственно, скидка на арендную плату у таких арендаторов может быть достаточно значительной. Кроме того, фитнес-центр – это инфраструктурный арендатор, повышающий привлекательность объекта, и собственник заинтересован в его привлечении.

Евгения Васильева, замдиректора департамента консалтинга Colliers International, замечает, что площади для размещения фитнес-центров составляют как минимум от 1,5-2 тыс. кв. м, при условии что это «сухой» фитнес, то есть без бассейна. «Для фитнеса с бассейном площади намного больше», – говорит она.

Помимо фитнес-центров, специальные требования к помещениям существуют у точек общепита (рестораны, кафе, европейские столовые) – это вопросы энергетических мощностей, систем вентиляции. Определенной спецификой обладают банки, которым нужны специализированные помещения под банковские хранилища. Особые требования у химчисток с технологией (необходимо учитывать повышенную нагрузку на пол в технологической зоне, повышенные требования к вентиляции).

Генеральный директор АТС «Малиновка» Евгений Айтжанов полагает, что к специфическим арендаторам можно отнести и сетевых операторов: «Как правило, в сетевых проектах существуют проектные требования, отвечающие типовому проекту объекта. Такие как вентиляция, эскалаторы, площадь торговой и административной зоны».

Фото: Владимир Тилес



Помимо фитнес-центров, специальные требования к помещениям существуют у точек общепита, банков, которым нужны специализированные помещения под банковские хранилища, у химчисток

Илья Шуравин, партнер, S.A. Ricci / King Sturge, также говорит, что рентабельность бизнеса «особых» арендаторов, за исключением сегмента «общепит», редко превышает 20-30%. «Именно поэтому ставки аренды для таких арендаторов исторически ниже, чем для тех, которые продают товары с наценкой 100-200%», – считает господин Шуравин.

Андрей Чамкин, коммерческий директор ГМ Company, отмечает, что для фитнес-центра стоимость инженерных систем выше обычных, требуемых торговым помещением, в 2-3 раза. «Плюс система водоподготовки, особые требования по герметизации чаши бассейна, прочие расходы. В сумме дополнительные расходы составляют около 2-3 тыс. USD на 1 кв. м», – под-

считывает он на примере создания собственного торгового центра компании.

Среди сложных арендаторов со специфическими техническими требованиями господин Чамкин также называет кинотеатры, которые требуют специальных помещений с очень высокими потолками, звукопроницаемыми стенами и очень мощной системой вентиляции и кондиционирования, искусственные горнолыжные спуски, ледовые катки (они занимают большие площади, требуют наличия системы холодильников, особой системы вентиляции и кондиционирования), аквапарки и океанариумы.

Господин Чамкин уверен, что несмотря на более высокие затраты, присутствие «арендаторов на особом положении» необходимо для увеличения потока покупателей или создания положительного образа торгового центра. «К сожалению, надо признать, что такие арендаторы платят не больше, а порой даже меньше, чем торговые операторы. Ставки у таких арендаторов аналогичны боулингам, бильярдным или детским центрам, а капитальные вложения в 2-3 раза выше», – сокрушается он.

При этом господин Чамкин говорит, что из всех «якорей» больше всего приводят потенциальных покупателей кинотеатры. Также он отмечает, что детские центры позволяют задержать в торговом центре покупателей с детьми. «Наличие других операторов, по моему мнению, необходимо для имиджа центра. Содержать таких операторов могут лишь комплексы от 80-100 тыс. кв. м», – дает оценку господин Чамкин.

Отбросить «якоря»

Роман Русаков / Бизнес-центры в отличие от торговых комплексов идут на «подселение» специфических арендаторов гораздо менее охотно. В отличие компаний, управляющих торговыми помещениями, владельцы офисных комплексов не заинтересованы в увеличении потока посетителей. В офисных объектах главное создать комфортные условия для работы арендаторов.

Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, рассказывает, что нередко к специфическим арендаторам администрация офисных центров относится без большой радости: «Использование в медицинском центре, к примеру, рентгенологического оборудования может вызвать недовольство других арендаторов. Управляющий всегда старается сформировать

на объекте однородный состав арендаторов. Без «экзотических запросов».

Евгения Васильева, замдиректора департамента консалтинга Colliers International, с ним согласна: «Если у объекта хорошая локация, то девелоперу целесообразнее сдавать проект целиком как бизнес-центр, без специфических арендаторов, так как этот факт не является ключевым при выборе арендатором офисного здания, скорее, приятным бонусом».

Тем не менее Эдуард Киямов, директора филиала ЗАО «Желдорипотека» в Петербурге, отмечает, что в посткризисный период специфические арендаторы чувствуют себя гораздо увереннее при переговорах с владельцами бизнес-центров: «В связи с особенностями деятельности того или иного арендатора

у собственника могут возникнуть дополнительные расходы по эксплуатации здания, например, большой поток клиентов у арендатора (турагентства, кадровые агентства и др.). До кризиса данные финансовые затраты компенсировались величиной арендной ставки. Сегодня, когда, по общим наблюдениям девелоперов, в Петербурге ушло с рынка до 30% бизнеса, а другие его представители сократили арендуемые площади, появилось значительно больше возможностей для выбора свободных площадей по сниженным ставкам, и девелоперы не рискуют повышать арендные ставки для нестандартных арендаторов, а если повышение и происходит, то незначительно».

Вице-президент ГУД, управляющий партнер компании «АйБи ГРУПП» Сергей Игонин тем не

менее считает, что существование, допустим, фитнес-центра все же способно повлиять на скорость заполнения бизнес-центра и на арендные ставки, которые в нем существуют.

«Чем больше арендаторы могут получить сервисов и доп. услуг, тем выше может быть заявлена ставка», – аргументирует он. При этом, по словам господина Игонина, затраты на «поселения» специфического арендатора достаточно велики. «Часто такие арендаторы становятся собственниками проекта. Подобная ситуация наблюдается в бизнес-центре «Мир», где фитнес-центр является совладельцем офисного проекта. Самостоятельно, в полном объеме нести затраты только лишь собственнику, с моей точки зрения, неразумно. Особенно если речь идет о специальных инженерных коммуникациях, увеличении энергонагрузок. Такие моменты необходимо учитывать еще на стадии проектирования. В бизнес-центре «Мир», например, бассейн пристраи-

вался к общему зданию», – рассказывает господин Игонин.

Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков к специфическим арендаторам бизнес-центров, которые отличаются особыми требованиями, кроме фитнес-центров с бассейнами относит рестораны, спа, шоу-румы.

«В одном из наших объектов, в бизнес-центре «Авеню», целый набор таких специфических арендаторов – это и пивной ресторан, и спа-комплекс, шоу-рум премиальной марки автомобилей, а также инновационная лаборатория «Центр мобильных инноваций» компании «Мегафон», – говорит господин Рыков.

МНЕНИЕ

Евгения Васильева, замдиректора департамента консалтинга Colliers International:

➔ Если инфраструктурные арендаторы располагаются на первых этажах бизнес-центра либо имеют отдельный вход, в этом случае арендная ставка может быть выше, чем средняя ставка в бизнес-центрах. Если арендатор работает только на внутреннюю аудиторию бизнес-центра, то, например, ресторан или кафе будет платить среднюю ставку аренды, характерную для арендаторов его профиля (то есть ресторанов). При этом будут учитываться такие факторы, как доступность до ресторана, расположение внутри бизнес-центра и пр.

Вписаться в историческую среду

В Европе существует стойкая традиция стилизовать современные дома под старину, правда, не всем это по карману. При строительстве дорогих домов, как правило, используется особый кирпич с намеренно состаренной поверхностью, имеющей неровности, сколы, неоднородную окраску. В итоге стоимость такого состаренного дома увеличивается в несколько раз. Сознательно ограничивается и этажность здания, что придает ему соразмерный, классический вид. Этой же цели служит оформление фасада с использованием классических атрибутов – эркеров, балконов и арок.

Для Петербурга корректнее разделять стили на исторические и современные. К историческим стилям можно отнести и классицизм, и ренессанс, и барокко, и даже, например, так называемый северный модерн. В Петербурге большой исторический центр, который при этом является наиболее привлекательным местом для создания жилой и коммерческой недвижимости высокого класса – это делает применение исторических стилей востребованным с точки зрения создания объектов, хорошо вписывающихся в сложившийся облик центра города.

«С точки зрения рыночной привлекательности объектов, фасады которых созданы с применением исторических стилей, следует выделить следующие значимые факторы: фасад в историческом стиле часто выглядит более респектабельно, что хорошо для недвижимости высокого класса. Количество новых зданий с фасадами, решенными в исторических стилях, в некоторых локациях заметно меньше, чем зданий с фасадами современного стиля. Это позволяет зданиям со стилизованными фасадами дополнительно выделиться. Многие потребители недвижимости предпочитают здания в историческом стиле застройкам современного формата», – рассказывает Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

В Петербурге в 1990-х и 2000-х создано значительное количество зданий с использованием исторических стилей. К наиболее заметным и качественным господин Кокорев относит комплекс зданий 130-го квартала – гостиницу «Новотель» и бизнес-центр Alia Tempo, гостиницу на площади Островского, жилые дома на ул. Подрезова, 18, на Каменноостровском проспекте, 56, на Кирочной ул., 2. Также в насто-

Ярослава Задорина / Девелоперы отмечают: застройка исторического центра чаще всего считается удачной, когда девелопер применяет стилизацию под старину. Попытки экспериментов с новыми формами чаще вызывают критику и могут снизить продажи жилья или сдачу помещений в аренду. ➔



Фото: Владимир Тилес



К историческим стилям можно относить и классицизм, и ренессанс, и барокко и даже, например, так называемый северный модерн

ящее время находятся в стадии проектирования или реализации несколько интересных проектов в исторических стилях или с их активным использованием – дома в составе проектов «Набережная Европы» и «Невская ратуша», жилые дома на проспекте Чернышевского и Депутатской улице.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов отмечает, что классический стиль используется при строительстве новостроек достаточно часто. «Наиболее органично в фоновую историческую застройку вписались такие объекты, как, например, дома на углу ул. Белинского, 2, и Моховой, 47, или дворянское гнездо ЛЭКа», – говорит господин Созинов. «Это лучший способ развития исторического центра, чем неудачные попытки поиска новых архитектурных форм, которые зачастую оканчива-

ются невнятными решениями. «Стокманн» на улице Восстания, который недавно открылся и вызывает массу нареканий, тем не менее органично вписывается в окружающую застройку, за исключением стеклянных мансард на крыше. Когда встроено во внутреннюю дворовую территорию здание активно доминирует над основными фасадами, это серьезно нарушает гармонию исторического центра Петербурга. Один из таких примеров – ТРК «Владимирский пассаж», – раскрывает свою точку зрения эксперт.

Среди удачных примеров использования исторического стиля отмечен и жилой комплекс «Капитал». Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал, что перед началом его строительства был проведен архитектурный конкурс, победителем

мнение

Заместитель директора АН «Беккар» Леонид Сандалов:

➔ – Строительство в классическом стиле востребовано в первую очередь в историческом центре города. Объекты, выполненные в таком стиле, не нарушают общий архитектурный ансамбль Петербурга и не вызывают никаких нареканий.

В жилых комплексах классика встречается редко, потому что покупатель в первую очередь обращает внимание на планировку и удобство жилья, а не на изыски фасада. Тем более что строительство в классическом стиле требует дополнительных затрат на дорогостоящие материалы, соответственно, стоимость жилья сразу повышается. Увеличение цены на жилье зависит от качества и цены самих материалов, которые используются при строительстве, как правило, повышение колеблется от 1 до 6%. Среди удачных проектов можно отметить «Венецию» на Крестовском острове, проект «Набережная Европы», жилой комплекс на 2-й Березовой улице, в том числе дом на площади Островского, который был построен под отель.

которого был признан проект мастерской «М4». «Архитектурная оригинальность тем более оправдана, если речь идет о кирпичном домостроении: этот благодарный материал позволяет создавать очень выразительные дома. Например, в строительстве жилого комплекса «Капитал» используется так называемая баварская кладка из кирпича разных оттенков, похожая на мозаику. Такие строительные приемы, конечно, увеличивают себестоимость проекта, но одновременно повышают привлекательность недвижимости для покупателей. Думаю, что в сегментах недвижимости класса «комфорт» и «элиты» затраты на эффектную архитектуру проекта всегда оправданы: красивый строящийся объект – лучшая реклама для любого застройщика», – резюмирует господин Степанов.



БОЛЬШОЙ САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ

ТРК Атлантик Сити
ул. Савушкина, 126а

20-22 мая
Санкт-Петербург

ВХОД СВОБОДНЫЙ

ВЫСТАВКА ГОРОДСКОЙ, ЗАГОРОДНОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

www.bsn-expo.ru
448 55 55



Санаторно-Курортный район

Курортный район относится к элитному пригороду Петербурга. Однако этот статус не избавляет его от назревшего конфликта интересов собственников промышленных предприятий и девелоперов, которые рассматривают пригородные земли для коттеджной застройки. ➔

Наиболее остро эта ситуация проявляется на границе Курортного и Выборгского районов. С одной стороны, здесь дорогая земля и хорошее место для строительства малоэтажного жилья, с другой стороны, на ней расположены складские помещения. Как говорят специалисты, необходимо четко законодательно определить статус и возможности функционального использования земель вокруг мегаполиса с учетом развития транспортной инфраструктуры и дальнейшего экономического развития города. Глава администрации Курортного района Виктор Борисов считает, что Петербург и область должны с учетом разносторонних интересов создать реально действующую федеральную программу по развитию пригородных зон, в которой будут однозначно определены курортные и промышленные зоны. Об этом и многом другом он рассказал в интервью корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Ярославе Задориной.

– Оцените общее состояние Курортного района исходя из темпов нового строительства.

– Район уверенно развивается. На его территории реализуется более 100 инвестиционных проектов по строительству объектов различного назначения – спорт, медицина, базы отдыха, жилищное строительство. Например, ООО «Северо-Запад Инвест» ведет работы по комплексному освоению береговой зоны Финского залива (от КАД до Сестрорецка) и намыву территории в Финском заливе (377 га) с целью размещения на данных территориях жилищной и общественно-деловой застройки. Такие перемены – несомненный плюс для развития района. Инвесторы построят дороги, транспортные развязки, объекты инженерной инфраструктуры – реконструируют энергоснабжение, ведь зимой в районе бывают отключения, позаботятся о современном водоснабжении. Будут созданы новые рабочие места –

в торгово-развлекательных комплексах, ресторанах, яхт-клубе. Приход инвестора увеличит коммерческую привлекательность земельных участков, это может стать определяющим фактором для принятия решения перебраться из старого жилья в новое.

– Какие социально значимые объекты строятся или будут построены в ближайшее время в районе?

– К 2015 году будет введено в строй 5 дошкольных образовательных учреждений на 778 мест. Также планируется строительство крытого катка с искусственным льдом, лыжного стадиона в Зеленогорске – район Шучьего озера. Предстоит открытие многофункциональных центров оказания государственных и муниципальных услуг в Зеленогорске и поселке Песочный.

– Как обстоят дела в районе со строительством объектов торгового назначения?

– В районе осуществляют деятельность в сфере торговли, общественного питания и бытового обслуживания 575 объектов потребительского рынка. В прошлом году открылись для покупателей магазины «Пятерочка», «Детские товары», продовольственный магазин ООО «Ширинофф» в Сестрорецке, продовольственные магазины в поселке Песочный и Зеленогорске.

– Каковы планы у района по бюджетному строительству? Можно ли уже сегодня обозначить отдельные территории, на которых в будущем будет построено новое жилье?

– На сегодняшний день бюджетного строительства в Курортном районе нет. Но определены 13 земельных участков под комплексное освоение в целях жилищного строительства. Это более 1 млн кв. м будущего жилья.

– Расскажите более подробно о реализации городских программ, таких как расселение «хрущевок», аварийных домов.

– Строительство многоквартирных домов, в которые будут переселяться граждане, планируется осуществлять не только на территории военно-морского городка, но и на прилегающих к нему свободных земельных участках. По результатам конкурса определен инвестор – ООО «СПб Реновация». В настоящее время он выполняет проект планировки территории.

В процессе реализации адресной программы будет расселено 219 домов общей площадью 20 770,27 кв. м (1586 чел., из них: 1351 чел. – наниматели, 235 чел. – собственники). Для целей переселения указанных граждан необходимо построить 34 372,40 кв. м общей площади жилого помещения.

16 жилых домов (38 семей/143 чел.) включены в адресный перечень многоквартирных жилых домов, признанных аварийными, подлежащими расселению и сносу, из которых 11 жилых домов расселены полностью, 5 – частично (31 семья/121 чел.).

Кроме жилых домов на территории планируется строительство школы, двух дет-

ских дошкольных учреждений; размещение объектов социально-культурного и бытового обслуживания; размещение объектов общественного питания, торговли, общественно-деловой застройки (торгово-гостиничный комплекс).

В Курортном районе Петербурга 1118 многоквартирных домов государственного (деревянного) фонда, из них 677 домов обладают признаками аварийности. На сегодняшний день признано аварийными и подлежащими сносу или реконструкции 237 домов (859 семей/2289 чел.). 207 домов из указанного числа уже включены в адресный перечень многоквартирных домов и общежитий государственного жилищного фонда Петербурга, признанных аварийными и подлежащими сносу или реконструкции, подлежащих расселению. Полностью расселены 139 домов (700 семей/1945 чел.). На сегодняшний день в процессе расселения находятся 68 домов (159 семей/344 чел.).

– Планируется ли в ближайшее время строительство новых

гостиничных комплексов или развитие старых?

– Да, основные проекты Курортного района связаны с гостиничными объектами. Наиболее крупные реализуются в Сестрорецке, где инвестором является ООО «Инвестиционно-строительное управление – 19», Зеленогорске, в районе пляжа «Золотой» (вдоль Финского залива от Пляжевой ул. до Гаванной) – малозэтажный гостинич-

ный комплекс, инвестор – яхт-клуб «Терийоки», и поселке Репино, инвестор – ООО «Территория инвестиций». Там же планируется реконструкция торгового центра под развлекательный комплекс с гостиницей. Инвестором выступает ООО «Агропромышленная фирма «Волна».



биография

Виктор Борисов родился 1 ноября 1947 года. Окончил Ленинградский ордена Трудового Красного Знамени технологический институт им. Ленсовета и Ленинградский политологический институт, прошел профессиональную переподготовку в Северо-Западной академии государственной службы. Трудовая деятельность с 1966 по 1986 год неразрывно связана с Охтинским научно-производственным объединением «Пластполимер», где прошел путь от рабочего до секретаря парткома. С 1986 по 1991 год возглавлял Красногвардейский райком КПСС, в дальнейшем до 2003 года занимал ряд руководящих должностей в «Научно-производственной фирме «Пигмент». С 2003 по 2004 год являлся директором представительства открытого акционерного общества «Нефтяная компания «Роснефть» в Санкт-Петербурге. 27 июля 2004 года назначен главой администрации Курортного района Санкт-Петербурга.

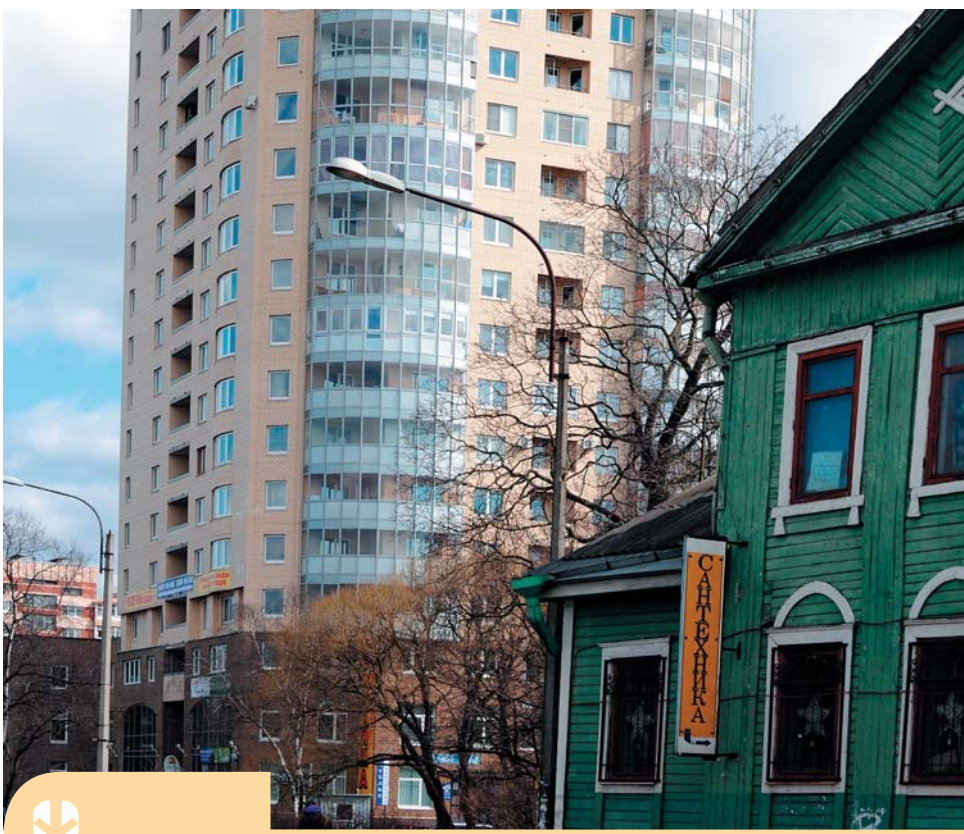
справка

➔ Курортный район Петербурга расположен вдоль побережья Финского залива полосой средней ширины 6-8 км и длиной 45 км. Общая территория Курортного района составляет 26 791,77 га. Площадь жилой и общественно-деловой застройки – 249 га. Численность населения района, по данным Петростата, – 67,9 тыс. чел., в том числе 31,3 тыс. мужчин и 36,6 тыс. женщин. Плотность населения района равна 253 чел. на 1 кв. км. В состав Курортного района входят города Сестрорецк, Зеленогорск, поселки Белоостров, Комарово, Солнечное, Смолячково, Серово, Песочный, Репино, Ушково, Молодежное, составляющие 11 муниципальных образований. В Курортном районе осуществляют деятельность 11 промышленных предприятий. Наиболее крупным из них является ОАО «Сестрорецкий хлебозавод». Исторически сложившаяся курортная направленность развития территории делает район привлекательным для массового отдыха, занятий спортом, лечения и туризма жителей Петербурга, всех регионов страны и зарубежья. Ежегодно в санаториях и пансионатах района поправляют свое здоровье более 300 тысяч петербуржцев и гостей нашего города. На территории района расположено 49 летних детских оздоровительных лагерей, 10 детских санаториев, 9 пансионатов, 8 домов отдыха, 9 санаториев. Наиболее крупные из них: «Белые ночи», «Дюны», «Северная Ривьера», «Сестрорецкий курорт»; детские санатории «Солнечное», «Жемчужина», детский санаторий – реабилитационный центр «Детские дюны». В Курортном районе 217 спортивных сооружений: 1 стадион, 22 спортивных зала, 9 плавательных бассейнов, 150 спортивных площадок, в том числе 2 поля для гольфа, 27 теннисных кортов, 36 волейбольных площадок, 25 баскетбольных площадок.

Боязнь шума «большой стройки»

Роман Русаков / Курортный район традиционно считался самым престижным местом для приобретения дачи. Однако в последнее время покупатели элитного загородного жилья все чаще стали обращать внимание и на новые районы. Отчасти это связано с перенаселенностью традиционных элитных мест, а также проектом по намыву новых территорий. Потенциальные покупатели жилья опасаются, что «большая стройка» может нарушить их покой. ➔

Максим Берг, директор компании «Петростиль», считает, что Курортный район постепенно исчерпывает свои ресурсы элитной зоны: «Он практически весь застроен, предложение невелико. Высокая плотность застройки, загрязненность, огромное количество отдыхающих круглый год и крайне высокая стоимость земли – все это заставляет девелоперов осваивать новые направления: Всеволожское, Выборгское, Приозерское». Наиболее близкой альтернативой Курортному району, на взгляд господина Берга, является Всеволожский район. Среди его преимуществ – небольшая удаленность от города, хорошая транспортная доступность, экология, развитая инфраструктура, единство социального окружения. «Сейчас здесь сосредоточено наибольшее количество элитных поселков – 30% от общего числа. Популярны Юкки, Всеволожск, Мельничный ручей, – говорит господин Берг. – Несколько



Самым дорогим в Курортном районе остается земля. Квартира в новом доме может стоить дешевле, чем старая хибара, но со своим участком

природным качествам не только не уступают, но и превосходят. Для строительства дома, преимущественно рассматриваемого как дача, эти районы уже пользуются очень большой популярностью. Говорить о каких-то конкретных населенных пунктах бессмысленно, так как центрами притяжения нового строительства являются природные объекты: озера, реки и леса. По мере развития транспортной инфраструктуры популярность этих направлений будет только расти», – рассуждает господин Берг. Он верит в то, что имидж любого района как новой элитной локации формируется, во-первых, благодаря активности девелоперов в этой местности и соседству уже возведенных элитных комплексов.

С этой точкой зрения не согласен председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов. Он говорит, что Сестрорецк, Дюны, Солнечное, Комарово и Репино – до Зеленогорска – по-прежнему остаются самыми востребованными у покупателей элитного жилья. «Несмотря на загрязнение Финского залива и явное ухудшение экологии (которое будет продолжаться в случае реализации проектов по намыву территорий между Лисьим Носом и Сестрорецком), близость к заливу и развитая инфраструктура являются необходимыми сегодня критериями элитности. Перед кризисом на юге начала формироваться особая зона вокруг Константиновского дворца в Стрельне, однако дальнейшего развития эта идея не нашла. Только территория вокруг Константиновского дворца и вокруг Петергофского парка и, может быть, в Павловске могла бы рассматриваться потенциальными инвесторами в будущем», – рассуждает господин Созинов.

справка

➔ Директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко говорит, что сегодня в строящихся домах в Сестрорецке квадратный метр жилья стоит около 60 тыс. рублей. В готовом доме цена увеличивается до 80 тыс. рублей за 1 кв. м.

Директор департамента загородной недвижимости Андрей Уманский стоимость одной сотки земли в Курортном районе оценивает от 99 тыс. до 1 000 400 рублей.

лет назад одними из первых мы построили элитный коттеджный поселок во Всеволожском районе, в Юкках, – «Горки СПб». Это было весьма непросто – убедить в очевидных преимуществах места расположения проекта. Но нам это удалось, и в результате вся прилегающая территория и все реализу-

емые поблизости проекты прибавили в цене». Также перспективной территорией для строительства элитного загородного дома, по его мнению, являются Выборгский и Приозерский районы. «Они обладают несколько худшей, чем Всеволожский район, транспортной доступностью. Но зато по

Роман Русаков / Главной стройкой Курортного района на ближайшие годы станет намыв территорий в акватории Финского залива в районе Сестрорецка. Проект будет реализовываться структурами группы «Новатэк», которая в ноябре 2010 года выиграла конкурс, проводимый городской администрацией.

Инвестору предстоит намыть 376,9 га новых территорий в Финском заливе в районе города Сестрорецк. Распоряжение о расширении границ Петербурга за счет намыва 376,92 га в Финском заливе премьер-министр России Владимир Путин подписал в ноябре 2009 года. В декабре 2009 года документ об изменении границ Петербурга успешно прошел Совет Федерации, а в мае 2010 года прошли довольно

Намыло газовой волной

бурные общественные слушания по проекту, которые продемонстрировали, что значительная часть местного

населения резко выступает против намыва. Впрочем, слушания были признаны состоявшимися.

Будущий намыв будет разбит на два участка: 60 га к северу от Тарховского лесопарка отведены под объекты спорта,

а 316 га в районе Горская – Тарховка предназначены под строительство объектов жилой общественно-деловой застройки. Аукцион, который состоялся в ноябре 2010 года, ажиотажа не вызвал, поскольку инвестор под проект был известен практически с самого начала. Инвестором будущей намывной территории стало ООО «Северо-Запад Инвест» (70% долей этой компании через ООО «Левит» владеет председатель правления газовой компании «Новатэк» Леонид Михельсон). В сентябре 2009 года компания приобрела за 36 млн рублей 15 участков общей площадью 144,2 га на побережье залива, напротив планируемого намыва.

Согласно условиям ноябрьского конкурса, максимальный срок подготовки проекта планировки и межевания территории – 18 месяцев. Максимальный срок выполнения работ по намыву и стабилизации территории – 50 месяцев после подписания договора. К 2029 году инвестор должен построить 3,5 млн кв. м недвижимости, из них 2 млн кв. м жилья. Участники рынка оценивают намывные работы в среднем в 60 млн рублей за гектар. Эксперты рынка считают, что проект может быть привлекательным только очень ограниченному кругу компаний, которые зарабатывают на чем-то другом, например на нефти и газе, и хотя бы таким образом «остаться в веках» и сделать что-то красивое. Затраты на намыв территории значительные, а выгода на данных проектах будет ограничена, то есть это будет малоэтажная застройка.

справка

➔ Строительство на намывных территориях – дело для Петербурга отнюдь не новое: еще в 70-е годы прошлого века такие работы велись в западной части Васильевского острова, и все территории, расположенные к западу от Наличной улицы, были намыты. Затем появился проект «Морского фасада», где планируется намыв территории площадью 350-400 га, рекультивация земель прибрежной полосы, а также строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, жилой, общественно-деловой и социальной застройки. Фактически это одно из немногих мест в акватории Финского залива, где можно что-то намыть под строительство жилых и коммерческих объектов, потому что далее на юг начинается территория Большого морского порта и еще южнее за Петродворцовым районом планируется развитие порта «Бронка». Таким образом, Васильевский остров и северная часть акватории Финского залива на территории Петербурга – это единственные места, где можно развивать жилищное и коммерческое строительство.

цитата



Качественные офисные площади в бизнес-центрах отсутствуют. Основная часть офисных помещений являются встроенными в различных жилых комплексах

Александр Коваленко,
заместитель генерального директора «НДВ СПб»

цифра



40%

составляет среднегодовая загрузка гостиничного фонда Курортного района

Главная рекреационная зона города

Роман Русаков / Коммерческая недвижимость Курортного района полностью соответствует его названию. Здесь превалирует гостиничная недвижимость. По некоторым оценкам, на долю района приходится половина всех мест гостиничной инфраструктуры городских пригородов. ➔

Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что гостиничная инфраструктура района развивается достаточно активно. Рынок гостиничной недвижимости Курортного района объединяет большое количество различных отелей, пансионатов, баз отдыха общей вместимостью около 10 тыс. мест, что составляет почти половину от всего загородного рынка средств размещения.

Среднегодовой уровень загрузки номерного фонда по району составляет около 40%.

«Наблюдается неравномерное распределение загрузки как в течение месяца (увеличение загрузки в выходные дни), так и в течение года: осень и весна часто приносят убытки, а лето и новогодние праздники – существенную прибыль. Цены на проживание также очень сильно зависят от времени года и дня недели, особое место занимают новогодние праздники, когда и цены, и загрузка качественных объектов очень высоки», – отмечает господин Громков.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в конце прошлого года в Репино откры-

лось сразу два новых SPA-отеля высокого уровня на расстоянии 500 м друг от друга – ForRestMix Club (111 номеров) и La Viva (66 номеров). После завершения этих проектов в районе практически не осталось активных гостиничныхстроек. Есть несколько проектов, имеющих статус гостиничных только на бумаге, а по факту являющихся коттеджными поселками со статусом апартаментов.

Отдельно следует отметить проект развития территории пансионатов «Балтиец» и «Буревестник», где планируется сохранить гостиничные объекты в полном объеме с улучшением их качественного уровня, а также существенно расширить спектр предоставляемых услуг. В будущем это будет очень привлекательное место для семейного отдыха.

А вот остальные сегменты коммерческой недвижимости Курортного района, как и в большинстве пригородов Петербурга, развиты слабо.

Олег Громков говорит, что главным минусом для ведения бизнеса в Курортном районе является удаленность от городской



Загрузка гостинично-развлекательной инфраструктуры в районе неравномерна – в выходные и летом тут аншлаги. Зато будни и зима приносят убытки, а лето и новогодние праздники – существенную прибыль

черты и, соответственно, оторванность от сложившейся бизнес-среды. Для некоторых сфер бизнеса, связанных с постоянными личными контактами с клиентами, партнерами, администрацией города, этот минус является критическим. «Есть небольшая доля компаний, которые могут работать удаленно, но здесь добавляются трудности с привлечением персонала. Среди жителей Курортного района недостаточно профессиональной рабочей силы (владельцы бизнеса, топ-менеджеры и чиновники не в счет), а ехать из города на работу в Курортный район согласятся немногие. Размещение офиса здесь может быть удобно только тем компаниям, которые ведут бизнес именно на территории района», – говорит он.

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Besar в Петербурге Игорь Лучков считает, что Курортный район интересен инвесторам, во-первых, с точки зрения элитной коттеджной застройки, во-вторых, с точки зрения развития коммерческой (гостиничной, торгово-развлекательной) инфраструктуры. «Но бурного роста района нет. На рынке офисной недвижимости района активность не наблюдается. Ставки в районе среднегородские, особенно вблизи Сестрорецка, ближе к Зеленогорску ставки снижаются. В районе практически нет крупных проектов, осуществляется только проект по реконструк-

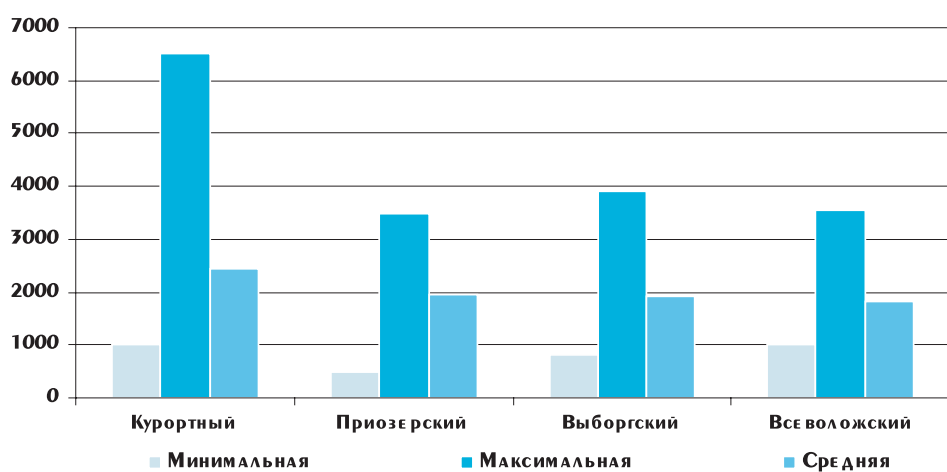
ции инструментального завода под лофты и проект намыва территории около Сестрорецка», – говорит господин Лучков.

«Коммерческая социальная инфраструктура развита неплохо. Приходят новые форматы торговли, гостиничные объекты, но при постепенном отдалении от города ситуация становится хуже. Так, например, форматы сетевой торговли не идут за Сестрорецк.

Что касается социальной инфраструктуры, то в Курортном районе такие же проблемы, как и в Приморском. С точки зрения потребителя существует нехватка объектов. Минусом являются и ограничения со стороны властей (проблемы высоток, перепрофилирования курортных зон под жилье). Из-за различных ограничений проекты комплексного освоения территорий не появляются, поэтому бизнес делает уклон на торговлю и сферу услуг, а офисная недвижимость может развиваться только если придет крупный бизнес», – отмечает Игорь Лучков.

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), констатирует: «На сегодняшний день в Курортном районе, по официальным данным, качественные офисные площади в бизнес-центрах отсутствуют. Основная часть офисных помещений являются встроенными в различных жилых комплексах».

Диаграмма. Распределение цен за стандартный двухместный номер вбудние дни по основным районам размещения гостиничных объектов, рублей



Источник: Knight Frank St. Petersburg

Роман Русаков / Курортный район имеет слабую транспортную доступность, дороги часто перегружены. Надежды участников рынка связаны с планами по реконструкции дороги в Приморском районе и строительством Западного скоростного диаметра. Также, как надеются аналитики, толчок к дальнейшему развитию района может дать строительство в Лахте небоскреба «Газпрома», который «переехал» туда с Охты.

Надежды на скоростной диаметр

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что сейчас Курортный район конкурирует со Всеволожским по коттеджным поселкам, но после улучшения транспортной доступности конкурентов у него не останется, и это, возможно, повлияет на стоимость жилья комфорт-, бизнес-класса, а также элитных объектов. Любава Пряникова, руководитель направления марке-

тинговых исследований компании Praktis CB, говорит, что ситуацию с транспортной доступностью в районе можно охарактеризовать как напряженную. «Проходящее через Курортный район Приморское шоссе в летние месяцы не справляется с трафиком. Позитивные изменения возможны после окончания строительства кольцевой автодороги и Западного

скоростного диаметра. Планируемая реконструкция Приморского проспекта тоже будет способствовать решению транспортной проблемы», – полагает госпожа Пряникова. Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), считает, что с покупкой «Газпромом» участка под строительство офисного

комплекса в Лахте Курортный район может получить импульс для развития транспортной инфраструктуры, жилой и коммерческой недвижимости. Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, напротив, полагает, что у Курортного района неплохая транспортная доступность как за счет удобного выезда из города по

набережным и ул. Савушкина, так и за счет КАД и развязки в Горской. «Основным узким местом является пост ГИБДД на выезде из города у Лахтинского разлива. Когда «Газпром» начнет строительство на своем новом участке, ситуация ухудшится, если не будут предприняты превентивные меры для увеличения пропускной способности этого места. Кроме того, ситуация улучшится, когда будет обеспечен удобный выезд из Приморского района на КАД в обе стороны посредством ЗСД».



ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОСТАНОВЛЕНИЕ

№ 77 от 24.01.2011

О размещении детской теннисной школы по адресу: Петроградский район, Южная дор., участок 1 (южнее Южного пруда) в рамках приспособления для современного использования объекта культурного наследия регионального значения «Приморский парк Победы»

В соответствии с Законом Санкт-Петербурга от 20.06.2007 № 333-64 «Об охране объектов культурного наследия в Санкт-Петербурге» и Законом Санкт-Петербурга от 26.05.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции» и в связи с обращением общества с ограниченной ответственностью «Предприятие Диапазон» (далее – Инвестор) Правительство Санкт-Петербурга постановляет:

1. Провести работы по размещению детской теннисной школы на земельном участке площадью 3700 кв. м, кадастровый номер 78:7:3284:19, категория земель – земли населенных пунктов, расположенном по адресу: Петроградский район, Южная дор., участок 1 (южнее Южного пруда) (далее – объект), в рамках приспособления для современного использования объекта культурного наследия регионального значения «Приморский парк Победы» (далее – Приморский парк Победы) без изменения предметов охраны.
2. Установить Инвестору инвестиционные условия на срок размещения объекта в рамках приспособления для современного использования Приморского парка Победы без изменения предметов охраны в соответствии с настоящим постановлением.
3. Комитету по управлению городским имуществом:
- 3.1. В установленном порядке расторгнуть имеющийся договор аренды земельного участка.
- 3.2. В месячный срок после реализации пункта 3.1 постановления заключить с Инвестором инвести-

ционный договор на срок размещения объекта в рамках приспособления для современного использования Приморского парка Победы (далее – Договор) в соответствии с приложением к настоящему постановлению.

3.3. Предусмотреть в Договоре ответственность Инвестора за нарушение сроков размещения объекта в рамках приспособления для современного использования Приморского парка Победы, включив раздел о досрочном расторжении Договора.

3.4. В случае уклонения Инвестора от заключения Договора в течение месяца после окончания срока, указанного в пункте 3.2 постановления, подготовить проект постановления Правительства Санкт-Петербурга о признании настоящего постановления утратившим силу.

4. Постановление вступает в силу на следующий день после его официального опубликования.

5. Контроль за выполнением постановления возложить на вице-губернатора Санкт-Петербурга Филимонова Р.Е.

Губернатор Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко

Приложение к постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 24.01.2011 № 77

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ

при размещении детской теннисной школы по адресу: Петроградский район, Южная дор., участок 1 (южнее Южного пруда) в рамках приспособления для современного использования объекта культурного наследия регионального значения «Приморский парк Победы».

1. Перечисление обществом с ограниченной ответственностью «Предприятие Диапазон» в бюджет Санкт-Петербурга арендной платы при размещении детской теннисной школы на земельном участке площадью 3700 кв. м, кадастровый номер 78:7:3284:19, категория земель – земли населенных пунктов, расположенном по адресу: Петроградский район, Южная дор., участок 1 (южнее Южного пруда) (далее – объект), в рамках приспособ-

ления для современного использования объекта культурного наследия регионального значения «Приморский парк Победы» (далее – Приморский парк Победы) без изменения предметов охраны в соответствии с постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 26.11.2009 № 1379 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «О методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга».

2. Осуществление размещения объекта в рамках приспособления для современного использования Приморского парка Победы без изменения предметов охраны в следующие сроки:

начало размещения объекта – в течение 11 месяцев со дня вступления постановления в силу; окончание размещения объекта – в течение 27 месяцев со дня вступления постановления в силу.

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 1038 от 12.04.2011

О подготовке документации по планировке территории, ограниченной Малым пр. В.О., 17-й линией В.О., Средним пр. В.О., 19-й линией В.О., в Василеостровском районе

В соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации, Законом Санкт-Петербурга «О градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге», принимая во внимание обращение ООО «Химиндустрия» о подготовке документации по планировке территории:

1. Осуществить в срок до 12.08.2011 подготовку проекта планировки и проекта межевания территории, ограниченной Малым пр. В.О., 17-й линией В.О., Средним пр. В.О., 19-й линией В.О., в Василеостровском районе, в соответствии со схемой границ согласно приложению 1 к настоящему распоряжению.
 2. Определить требования к подлежащим подготовке проекту планировки и проекту межевания территории согласно приложению 2 к настоящему распоряжению.
 3. Со дня официального опубликования настоящего распоряжения ООО «Химиндустрия», а также иные юридические и физические лица вправе представить в Комитет по градостроительству и архитектуре предложения о содержании проекта планировки и проекта межевания территории.
 4. При подготовке проекта планировки и проекта межевания территории могут быть использованы материалы, указанные в п. 3 настоящего распоряжения, при условии их соответствия Закону Санкт-Петербурга от 22.12.2005 № 728-99 «О Генеральном плане Санкт-Петербурга», Закону Санкт-Петербурга от 04.02.2009 № 29-10 «О Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга», положениям п. 10 ст. 45 Градостроительного кодекса Российской Федерации, а также требованиям, являющимися приложением к настоящему распоряжению.
 5. Настоящее распоряжение подлежит опубликованию в установленном порядке.
 6. Распоряжение Комитета по градостроительству и архитектуре от 01.04.2010 № 1062 «О принятии решения о подготовке документации по планировке территории в составе проекта планировки и проекта межевания в границах территории, ограниченной Малым пр. В.О., 17-й линией В.О., Средним пр. В.О., 19-й линией В.О., в Василеостровском районе» считать утратившим силу в связи с истечением срока разработки документации.
 7. Контроль за выполнением настоящего распоряжения возложить на начальника Управления градостроительных обоснований развития города В.Е. Полищука.
- Председатель Комитета Ю.Е. Киселева

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 1042 от 12.04.2011

О подготовке документации по планировке территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе

В соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации, Законом Санкт-Петербурга «О градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге», принимая во внимание обращение ЗАО «Фирма «Петротрест-Монолит» о подготовке документации по планировке территории:

1. Осуществить в срок до 12.08.2011 подготовку проекта планировки и проекта межевания территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе, в соответствии со схемой границ согласно приложению 1 к настоящему распоряжению.

2. Определить требования к подлежащим подготовке проекту планировки и проекту межевания территории согласно приложению 2 к настоящему распоряжению.

3. Со дня официального опубликования настоящего распоряжения ЗАО «Фирма «Петротрест-Монолит», а также иные юридические и физические лица вправе представить в Комитет по градостроительству и архитектуре предложения о содержании проекта планировки и проекта межевания территории.

4. При подготовке проекта планировки и проекта межевания территории могут быть использованы материалы, указанные в п. 3 настоящего распоряжения, при условии их соответствия Закону Санкт-Петербурга от 22.12.2005 № 728-99 «О Генеральном плане Санкт-Петербурга», Закону Санкт-Петербурга от 04.02.2009 № 29-10 «О Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга», положениям п. 10 ст. 45 Градостроительного кодекса Российской Федерации, а также требованиям, являющимися приложением к настоящему распоряжению.

5. Настоящее распоряжение подлежит опубликованию в установленном порядке.

6. Распоряжения Комитета по градостроительству и архитектуре от 28.11.2007 № 3820 «О принятии решения о подготовке проекта планировки и проекта межевания территории квартала, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе Санкт-Петербурга», от 26.09.2008 № 3565 «О принятии решения о подготовке проекта планировки и проекта межевания территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе Санкт-Петербурга», от 26.01.2010 № 136 «О продлении срока подготовки документации по планировке территории в составе проекта планировки и проекта межевания в границах территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе», от 14.07.2010 № 2276 «О продлении срока подготовки документации по планировке территории в составе проекта планировки и проекта межевания в границах территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе», от 24.11.2010 № 3705 «О продлении срока подготовки документации по планировке территории в составе проекта планировки и проекта межевания в границах территории, ограниченной бульваром Красных Зорь, ул. Бабушкина, ул. Шелгунова, ул. Седова, в Невском районе» считать утратившими силу в связи с истечением сроков разработки документации.

7. Контроль за выполнением настоящего распоряжения возложить на начальника Управления градостроительных обоснований развития города В.Е. Полищука.

Председатель Комитета Ю.Е. Киселева

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 105 от 15.04.2011

О необходимости продления срока реализации инвестиционного проекта по адресу: Выборгский район, Домостроительная ул., участок 1 (западнее дома № 2, литера Е, по Домостроительной ул.)

В соответствии с Положением о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2010 № 1813:

1. На основании обращения закрытого акционерного общества «Научно-производственная фирма «Инженерный и технологический сервис» и в соответствии с решением Совещания по вопросу подготовки проектов постановлений Правительства Санкт-Петербурга для дальнейшего согласования в установленном порядке, протокол № 331 от 24.02.2011, продлить срок реализации инвестиционного проекта – строительство производственного цеха – до 10.09.2011.

2. Управлению координации строительства Комитета по строительству направить копию настоящего

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Начни с подписки!

Подписку можно оформить не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию

- **ООО «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
- **Каталог Российской Прессы «Почта России»** – через свое почтовое отделение

подписной индекс 14221



Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел. 380-09-74 или на сайте www.asninfo.ru

Р е д а к ц и о н н а я п о д п и с к а

Для оформления редакционной подписки на 12 месяцев необходимо выслать заполненный подписный купон в адрес редакции по тел./факсу: (812) 380-15-81, 380-09-74, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы	_____
Вид деятельности	_____
Адрес доставки с индексом	_____
Юридический адрес с индексом	_____
КПП _____ ИИН _____	
Телефон _____ Факс _____	
E-mail _____	
ФИО контактного лица	_____
Количество экземпляров	_____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

2011 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2012 г.												

РЕКЛАМА



НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

МИКРОРАЙОН



Метро – 800 м
(10 минут пешком)



2 школы,
4 детских сада,
игровые и спортивные
площадки – **во дворах**



Лес, река и
благоустроенный
пляж – **в 150 м**



Магазин, аптека,
салон красоты,
банк, ресторан –
прямо в доме



Индивидуальная
котельная –
**в каждом
доме**



Охрана,
видеонаблюдение –
**во всем
квартале**



Парковочное
место для каждой
машины – **у дома
и на охраняемой
стоянке**



Уже построенная
зона отдыха
с пешеходными
и велодорожками –
под окнами (в 50 м)

ВАЖНО, ЧТО РЯДОМ

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»

1-я очередь Сдана и заселена!
2-я очередь Выгодная рассрочка!
1-й детсад Завершение строительства: IV кв. 2011



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru

Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru Свидетельство СРО №0030-2009-7825372500-С-3
Ипотечный кредит предоставляется ЗАО «Банк ВТБ 24», ген. лицензия Банка России №1623 от 13.07.2000

УПТК ОАО «Метрострой»

официальный партнер ведущих производителей России



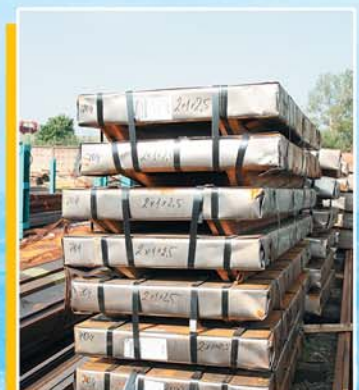
Победитель конкурса по качеству
«Сделано в Санкт-Петербурге» 2009-2010 гг.



- ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
- АУТСОРСИНГ
- ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

МЕТАЛЛОПРОКАТ (оказываем услуги по резке в размер), МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ, ЧУГУННОЕ ЛИТЬЕ, ТРУБЫ, ШПУНТ, СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, ИНЕРТНЫЕ, КАБЕЛЬ, ОБОРУДОВАНИЕ...

192007, Санкт-Петербург, ул. Расстанная, д. 17, т. 766-22-62, e-mail: info@uptkstr.spb.ru



- отдел стройматериалов: 766-14-29, 767-08-04, 766-58-94
- отдел металлов: 767-06-19, 767-10-82, 766-56-05
- отдел оборудования: 766-63-73, 767-15-32, 767-10-82

www.uptkmetrostroy.spb.ru