

### Стройматериалы

ООО «Баумит» открыло завод по производству сухих строительных смесей в поселке Кикерино Ленобласти. Инвестиции в производство составили 11 млн EUR.



**Без сухого остатка, стр. 6**

### Программа

Председатель Жилищного комитета Юрий Осипов констатирует: программа коммерческого найма жилья для очередников уже в первые же дни вызвала большой интерес.

**Очередники встали в новую очередь, стр. 21**



Энергетика, стр. 16 • Финансы, стр. 17



## Год на переходный период

За пять месяцев работы по новому порядку выделения земельных участков целевым назначением (постановление правительства Санкт-Петербурга № 1813) инвесторами Петербурга было подано 180 заявок. По 20% из них Комитет по строительству выдал отказы. Николай Крутов, первый заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга, предполагает, что переходный период для инвесторов продлится около года. (Подробнее на стр. 8) ➔

**Вилчур**  
БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ

- ✓ юридическая поддержка
- ✓ налоговая безопасность
- ✓ защита активов
- и другие услуги для строительных организаций

(812) 251-9474      http://www.vilchur.ru  
(812) 251-0075      E-mail: office@vilchur.ru

**doka**  
Специалисты по опалубке

**С 6 июня по 29 июля 2011 г.**  
обратный выкуп производителем рамных элементов опалубки  
**Doka Framaco**  
в зачет Doka Framax Xlife:  
– любые типоразмеры;  
– любое техническое состояние.

Все комплектующие и навесное оборудование в системах старого и нового поколения идентичны.

Филиал в Санкт-Петербурге ООО «ДОКА РУС»:  
198302, Санкт-Петербург, пр. Стачек, 99, оф. 6  
Тел./факс: (812) 333-12-77, (921) 638-87-22  
E-mail: Vyacheslav.Dmitruk@doka.com

www.doka.com      www.doka-opalubka.ru

**СОРОК ПЯТЬ 45'**  
для тех, кто понимает

**КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ЗАВОДОВ**

ТОВАРНЫЙ БЕТОН  
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РАСТВОР  
ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКА, ПОДАЧА

т. (812) 777-77-45

**WWW.045.RU**

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ «ПОД КЛЮЧ»

**Гром**  
www.grom.ru

- САНТЕХНИКА
- ОТОПЛЕНИЕ
- КАНАЛИЗАЦИЯ
- ВОДОСНАБЖЕНИЕ
- МЕТАЛЛОПРОКАТ
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Санкт-Петербург  
Митрофаньевский тупик,  
дом 9 (ст.м. "Балтийская")  
Отдел продаж:  
Тел./факс: (812)605-08-01(02)  
Тел.: (812) 605-08-08  
Магазины розничной торговли:  
Тел.: (812) 605-08-09

Всеволожск  
Всеволожский пр., дом 107  
Тел./факс: (81370) 24-569  
(812) 605-08-05(06)  
Магазины розничной торговли:  
Всеволожский пр., дом 114  
Тел.: (81370) 20-228

**НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ**  
МИКРОРАЙОН

**ОТДЕЛСТРОЙ**  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

т. 777-0-500      www.7770500.ru

Санкт-Петербургское отделение Общероссийского общественного Фонда  
**«Центр качества строительства»**

- Обследование строительных конструкций зданий и сооружений
- Подготовка конструктивных решений
- Независимые проверки качества, объемов и стоимости выполняемых работ
- Судебная строительная экспертиза
- Строительный контроль (технический надзор)
- Издание нормативной, технической, и справочной литературы по вопросам контроля качества и организации строительства
- Повышение квалификации и профессиональная аттестация специалистов в системе профессиональной аттестации «Стройкачество»
- Сертификация строительной продукции, систем менеджмента качества, работ и услуг в строительстве

**14 лет на строительном рынке**

Отделение Фонда создано 5 мая 1997 года по инициативе Главной инспекции Госархстройнадзора Госстроя России с целью повышения уровня качества и организации строительства.



191180, г. Санкт-Петербург, Загородный пр., д. 37/70, лит. А, пом. 8Н.  
 Тел./факс: (812) 310-40-14, 310-07-39, 318-19-33  
 e-mail: cks\_spb@mail.ru  
[www.cks-spb.ru](http://www.cks-spb.ru)

**БЭСКИТ®**

18 лет

экспертной деятельности

**Мониторинг**

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

**Обследование**

строительных конструкций и фундаментов

**Проектирование**

капитального ремонта, реконструкции и нового строительства

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

**КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА УСПЕХ!**

**DOMINANTA**

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Московский район, пересечение ул. Типанова и пр. Космонавтов (м. «Московская»)



т. 325-77-99 [www.skalice.ru](http://www.skalice.ru)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
 ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

**PRO ESTATE®**  
 FORUM

**7-9 СЕНТЯБРЯ**  
 РОССИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

[www.PROEstate.ru](http://www.PROEstate.ru)

Строительная корпорация  
**ЛенСтройДеталь**

ПРОИЗВОДИМ

ПРОДАЕМ

диаметр от 3 до 25 мм

сварные

кладочные



арматурные

**СЕТКИ**

любых линейных размеров

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



# Кредиторы пришлют контролеров

**Александр Пирожков** / В финансировании крупных стратегических проектов Санкт-Петербурга сокращается доля бюджетных средств. Сторонние кредиторы не только приносят деньги, но и улучшают качество проектов. ➔

Такое мнение высказал на встрече с журналистами на прошлой неделе председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам правительства Санкт-Петербурга Алексей Чичканов.

## Скидка – не главное

В качестве показательного примера он привел переговоры с банками, которые собираются кредитовать проект реконструкции аэропорта «Пулково». Алексей Чичканов называет достижением договоренность о том, что объем компенсации банкам из бюджета в случае, если проект приходит к дефолту, составит менее 100% суммы кредита. В следующих проектах государственно-частного партнерства, обещает Алексей Чичканов, город будет еще более жестко стоять на том, что построенный объект город должен получить в собственность с определенной скидкой относительно стоимости строительства.

Банки, планирующие кредитовать проект строительства мусороперерабатывающего завода в поселке Янино, по словам Алексея Чичканова, уже согласны обсуждать условия возврата средств при форс-мажоре, которые еще более выгодны для Санкт-Петербурга, чем в случае Пулково. А среди потенциальных кредиторов этого проекта такие международные финансовые институты, как ЕБРР, IFC, Евразийский банк развития.

Договоренность о скидке в 10% с кредиторами «Пулково» уже достигнута, признал чиновник, и ведутся переговоры о более существенных скидках. «Это означает, что мы в случае форс-мажора не возвращаем вложенные деньги инвестору, а именно 30-40% стоимости проекта. А кроме того, и банкам-кредиторам мы возвращаем менее 100% сум-

мы кредитов. Это стимулирует банки жестче следить за проектом, в чем мы также очень заинтересованы. Но интерес не в том, чтобы вернуть кредиторам 10%, а в том, чтобы банки контролировали ход строительства, привлекая своих консультантов и аудиторов», – подчеркивает Алексей Чичканов.

Стоимость только первого этапа реконструкции аэропорта составляет 1,2 млрд EUR.

## Магистраль на облигациях

Генеральный директор ОАО «Западный скоростной диаметр» Игорь Лукьянов, присутствовавший на встрече Алексея Чичканова с журналистами, напомнил, что и ЗСД теперь строится не только за счет бюджетных средств, но и за счет денег, привлеченных на рынке. В начале июня ОАО разместило облигации на сумму 10 млрд рублей и осенью планирует привлечь таким же образом еще 15 млрд рублей. Причем покупателями этих бумаг, по словам Игоря Лукьянова, стали не только госбанки, но частные банки и инвестиционные компании. Всего в размещении участвовало более 50 инвесторов.

Бюджетное же финансирование строительства магистрали, как говорит господин Лукьянов, сокращается. В текущем году бюджет выделит на стройку 11,3 млрд рублей. Между тем ранее Алексей Чичканов сообщал, что всего в 2011 году предусмотрено финансирование строительства ЗСД в размере 4,6 млрд рублей из бюджета Санкт-Петербурга, 7,3 млрд рублей – из федерального бюджета.

До конца года планируется завершить строительство южного участка ЗСД с выходом на набережную Екатеринбургской и тем самым обеспечить выезд на скоро-



Председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам правительства Санкт-Петербурга Алексей Чичканов причащает банки контролировать риски банкротства стратегических проектов

стную магистраль из всех районов морского порта. На севере планируется в текущем году открыть движение по путепроводу на пересечении Приморского проспекта и Планерной улицы, а также построить развязку с кольцевой автодорогой в районе автозавода Hyundai. Строительство всего участка ЗСД до Белоострова Игорь Лукьянов пообещал завершить в 2012 году.

## вопрос номера

**Ленобласть вслед за Санкт-Петербургом приняла программу улучшения инвестиционного климата. «Строительный Еженедельник» обратился к читателям с вопросом: «Что нужно сделать в первую очередь, чтобы инвестиционный климат в соседнем регионе резко улучшился?».**

**Антон Овчаров, директор по развитию «Ино групп»:**

– Ленинградская область интересна для крупных инвесторов и более мелких компаний. Радует, что администрация региона продолжает принимать меры по привлечению инвестиций в регион. На мой взгляд, нужно больше уделять внимания развитию инфраструктуры Ленинградской области, формировать инженерно подготовленные территории, чтобы инвестор пришел в регион и стал развивать свой бизнес без промедлений.

**Роман Шлапак, коммерческий директор ООО «Индастл-центр»:**

– Правительство региона должно развивать кластерную политику,

на которую начали обращать внимание и другие субъекты России. Очевидно, что ряд секторов экономики Ленобласти остро нуждается во внедрении таких инновационных инструментов государственного регулирования.

**Сергей Лозинский, директор компании Strategy Partners:**

– В Ленобласти в основном все сектора экономики востребованы инвесторами, сложно выделить какой-то один. Вопрос в том, что область должна решить, какие сектора нужно развивать и куда в первую очередь нужно привлекать инвесторов, чтобы обеспечить наибольшее производительное использование людских и земельных ресурсов.

**Юнис Лукманов, председатель совета директоров холдинга РРТ, доктор экономических наук:**

– На мой взгляд, для улучшения инвестиционного климата в Ленинградской области нужно вести работу как минимум в двух направлениях. В первую очередь необходимо улучшить систему

приема капитала. Также нужно заботиться об инфраструктуре региона, так как проблемы с этой сферой в Ленинградской области, возможно, еще более глубокие, чем в Петербурге.

**Александр Недашковский, генеральный директор Балтийской строительной компании «Баутон»:**

– Надо разрешить инфраструктурные проблемы (упростить подключения к коммуникациям), а также упростить все необходимые согласования, снизить роль бюрократического фактора. Кроме того, нужно разработать программу финансирования приоритетных областей.

**Владимир Евстропов, генеральный директор компании «Солидар»:**

– Программа нужна, у бизнеса будет понимание, в каком направлении двигаться, если деньги запланированы – можно более качественно работать. В частности, мы уже сейчас ведем переговоры о подготовке

к отопительному сезону, и муниципалы подтверждают, что деньги будут, соответственно, мы уже спокойно планируем свою работу. Плюс продуманная инвестиционная политика даст решение инфраструктурных вопросов: дороги, сети, коммуникации, что впоследствии способствует приходу нового бизнеса, который уже будет легче заинтересовать подготовленной территорией.

**Андрей Ситков, антикризисный менеджер компании КС:**

– Развитие региона – дело, требующее большой поддержки властей. Но чтобы живые деньги пошли в Ленобласть, правительство должно решить такие задачи, как дефицит кадров, проблемы инфраструктуры, которая не успевает за региональной экономикой, а также развитие моногородов. Кроме этого, важным катализатором развития бизнеса в регионе станут прозрачные, закрепленные на законодательном уровне отношения между властью области и инвесторами.

## ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Газета выходит при поддержке и содействии аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.

### 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

Тел. +7 (812) 380-15-83

**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:

Ярослава Задорина, Анна Сень, Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Аня Батаева, Наталья Удалова, Алена Филиппова.

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 (спецвыпуски – по отдельному графику).

**Директор по PR:** Татьяна Поглова

**PR-менеджер:** Алена Жигунова  
e-mail: pr@stroypress.ru

**Технический отдел:** Борис Гонт

e-mail: admin@stroypress.ru

### Отдел рекламы:

Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Серафима Редута, Елена Савоськина, 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 Шербакова

### Типография: ООО «Профпринт»

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

Тираж 9000 экземпляров

Заказ № 848

Подписано в печать 08.07.2011 в 17.00



**CREDO**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



**ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ**  
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



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



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

## колонка редактора

## Программа за программой

Валерий Грибанов / На прошлой неделе чиновники Ленобласти вслед за коллегами из Петербурга утвердили программу улучшения инвестиционного климата в регионе до 2014 года. Как и петербургская программа (о ней мы рассказывали в прошлом номере), областная также предполагает финансирование из бюджета. Впрочем, в отличие от городских властей областные потратят на программу сумму гораздо меньшую. Если из петербургского бюджета на привлечение инвестиций будет выделен почти 1 млрд USD, то областная казна пока готова раскошелиться лишь на 1 млрд рублей.

Областная программа более конкретна. Городские чиновники про то, на что будут потрачены деньги, говорят довольно туманно: «маркетинговые исследования, улучшение инфраструктуры и т. п.». Областные власти более четко формулируют цели: деньги планируется направить на развитие промышленных площадок. Впрочем, областные чиновники тоже не совсем уж сухие прагматики. Петербургскому бюджетному финансированию «маркетинговых мероприятий» областные чиновники противопоставляют планы по отправке профильных чиновников учиться в зарубежные университеты и бизнес-школы.

Впрочем, какие бы странные строчки ни содержали программы – и городские, и областные, – то, что у чиновников есть хотя бы понимание необходимости улучшения климата, можно считать положительным моментом. Проблема в другом. Пока государственные менеджеры не желают работать рука об руку и увязывать свои программы. Когда инвестор выбирает место для реализации своего проекта, он прежде всего обращает внимание на то, обладает ли земля коммуникациями, обеспечена ли она электричеством и теплом, ведут ли к ней хорошие дороги. А кому подведомственна эта территория – администрации Петербурга или Ленинградской области – вопрос второстепенный.

Пока же инвестиционные проекты могут и вовсе стать причиной конфликта двух регионов. Например, на прошлой неделе депутаты областного ЗакСа заявили, что город ведет себя некорректно при реализации проекта реконструкции мусороперерабатывающего завода в Янино (территория Ленобласти). Представители областной законодательной власти опасаются, что мусороперерабатывающее предприятие в случае увеличения объемов переработки может парализовать дороги Ленобласти из-за возросшего трафика грузовых машин, курсирующих между городом и Янино. К тому же депутаты опасаются, что увеличение объемов переработки мусора может повлечь за собой необходимость расширения санитарной зоны вокруг предприятия. Призывы властей Ленобласти не лишены здравого смысла – проект было бы неплохо согласовывать и с ними. Представители города обещают это сделать, но лишь когда будет готов проект. То есть, по сути, речь идет не о согласовании, а о том, что область будет поставлена перед фактом – вот такой, мол, у нас проект. При таком подходе можно ожидать лишь эскалации конфликта.

# Застройщиков банкротят по закону

Николай Волков / Совет Федерации принял поправки в закон «О несостоятельности (банкротстве)», регламентирующие банкротство застройщиков, привлекавших деньги дольщиков для строительства жилья. Как говорят участники рынка, необходимость принятия подобного закона назрела давно и длительное время обсуждалась профессиональным сообществом. ➔

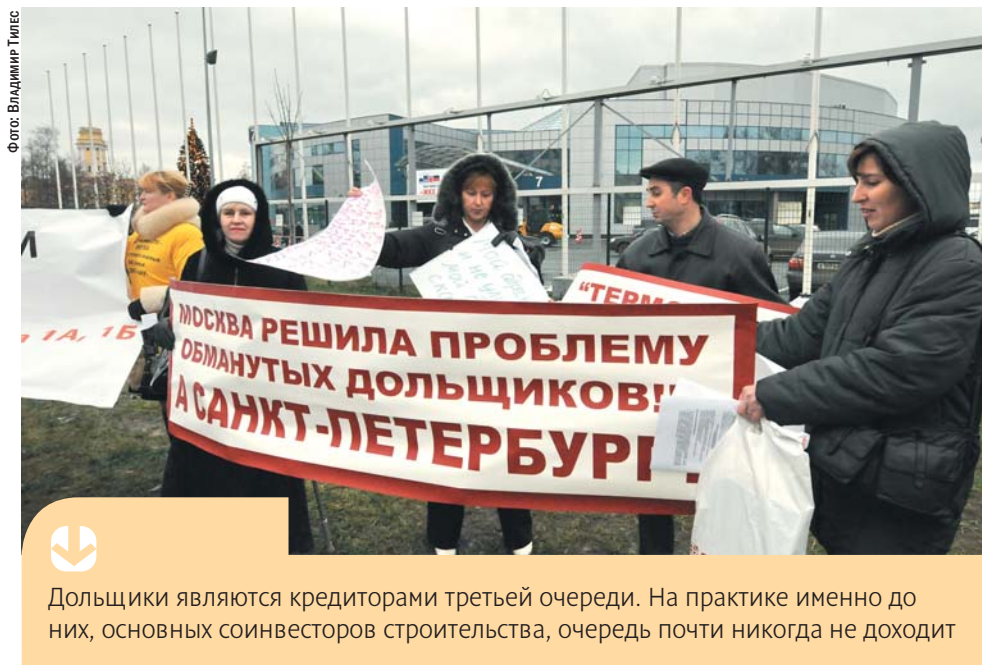


Фото: Владимир Тилес



Дольщики являются кредиторами третьей очереди. На практике именно до них, основных соинвесторов строительства, очередь почти никогда не доходит

Поправки дополняют базовый закон новым параграфом «Банкротство застройщиков». В соответствии с ними устанавливается право преимущественного погашения требований граждан, которые внесли деньги для строительства жилья по отношению к требованиям других кредиторов. Теперь для участников строительства, предпочитающих денежные средства вместо объектов, предусмотрена льготная очередность получения денег. «По существующему законодательству дольщики являются кредиторами третьей очереди. На практике именно до них, основных соинвесторов строительства, очередь почти никогда не доходит. Справедливости ради надо сказать, что в случае банкротства деньги могут не получить и очередники первой очереди, то есть практически никто. Поэтому банкротство так невыгодно кредиторам, в том числе дольщикам, будь они даже первыми в этой очереди», – говорит Надежда Калашникова, директор по развитию компании ЛЭК.

**Эксперты считают, маловероятно, что поправки сразу после их принятия будут действовать так, как задумывалось авторами**

Еще одним положительным моментом закона, по мнению экспертов, является то, что в нем прописаны все применяемые на практике схемы долевого строительства. Перечень не закрыт, и его последний пункт позволяет суду самостоятельно квалифицировать те или иные виды отношений как отношения дольщиков и застройщика, независимо от их формы.

## Время на «обкатку»

Кроме того, предусмотрены обязанности по уведомлению участников строительства о банкротстве, порядок выявления у бан-

крота статуса застройщика, механизмы передачи прав на недостроенный объект и т. д. Теперь в случае банкротства застройщика устанавливаются особенности продажи его имущества: незавершенного дома и земельного участка. В этом случае должна быть проведена независимая оценка этого имущества. Отчет об оценке подлжет обязательной экспертизе саморегулируемой организацией оценщиков и направляется в региональный исполнительный орган государственной власти по контролю и надзору в области долевого строительства. Существенным условием договора купли-продажи такого имущества и имущественных прав является обязательство покупателя по постройке, достройке спорного многоквартирного дома и передаче жилья участникам строительства, требования которых включены в реестр требований о передаче жилых помещений.

«Закон, безусловно, будет нуждаться в «обкатке» при его применении. Довольно сложно понять нормы, регулирующие

тельства «Пепеляев Групп». С ним согласна и Надежда Калашникова. «Новая попытка на государственном уровне защитить интересы дольщиков нами только приветствуется, но в эффективности этих усовершенствований я сомневаюсь. По-прежнему главным действенным инструментом защиты дольщиков в ситуации, когда у застройщика возникли трудности, считаю не попытки его обанкротить, а надежность и ответственность самого застройщика в первую очередь и осознание дольщиками солидарной ответственности за то, чтобы дом был достроен и сдан», – считает она.

## Трудности понимания

С другой стороны, эксперты считают, что поправки сразу после их принятия будут действовать так, как задумывалось авторами. В перспективе они действительно могут помочь дольщикам более эффективно защищать свои интересы, но это возможно только в том случае, если в судебном корпусе, у управляющих и профессиональных участников строительства сложится единое понимание новых правил, а сами дольщики станут активными участниками банкротных процессов. «По всей видимости, на отработку технических моментов реализации закона, выявление основных толкований и устранение противоречий уйдет никак не менее года, после чего можно ожидать поправок с учетом сложившегося опыта. И поэтому важно начать применять новые поправки уже сейчас. Впрочем, на мой взгляд, застройщикам эти поправки также на руку, так как они упорядочивают и регламентируют процесс банкротства на самой ранней стадии. Это не только может снизить «накал страстей» вокруг каждого конкретного объекта, но и значительно уменьшить количество обязательств путем передачи недостроя. Для обычных «кредиторов» принятие поправок также имеет положительную сторону, так как объем их прав не ясен, пока окончательно не урегулированы отношения с участниками строительства», – уверен Юрий Халимовский.


## мнение

Михаил Бойцов, управляющий партнер юридической компании Rightmark group:

➔ – Безусловно, поправки упрочат положение дольщиков, участвующих в процедуре банкротства. Однако надо понимать, что в таких случаях дольщикам противостоят весьма квалифицированные специалисты в области банкротства, перед которым поставлена конкретная задача спасти вложения застройщика. Поэтому в скором времени будут найдены лазейки и в отредактированном законе, тогда потребуются новые изменения.

способ установления размера требований участников строительства при отказе от принятия жилья. С наибольшими трудностями столкнутся оценщики, которые будут вынуждены оценивать еще не существующие, по сути, объекты. Также сложно будет передавать объекты дольщикам, если у застройщика-банкрота имеется не один объект, а два и более – решение по каждому из объектов должно приниматься одновременно, поэтому неизбежны сложности с координацией и организацией участников строительства», – уверен Юрий Халимовский, старший юрист практики земельного права, недвижимости и строи-

# Надежда Калашникова: «Дольщики говорят спасибо»

Кризис четко обозначил одну тенденцию: для успешной работы строительной компании необходимо постоянно находиться в диалоге с дольщиками. О том, как этот диалог строится и чем завершается, рассказывает директор по развитию компании ЛЭК Надежда Калашникова. 

**– Именно в кризис вы начали проводить регулярные встречи с дольщиками?**

– Я пришла работать в компанию на «излете» кризиса, в июне 2010 года, до этого была просто дольщиком ЛЭКа, который, как все, хочет понимать, что происходит с его квартирой. Помню, как в статусе дольщика страдала от отсутствия информации о компании, о том, как идет строительство. То есть информации было море, начиная со статей с заголовками «Дольщики никогда не получат своих квартир» и заканчивая видео в Интернете с названием «Куда уходят деньги дольщиков». Официальная информация от ЛЭКа была по-чеховски лаконична: мы, мол, номер один и точка. Вот сиди в таком информационном поле и думай, то ли тебе бежать деньги забирать, то ли в суд, то ли все-таки ждать – квартира-то меня устраивала, место замечательное – Петроградка, планировка удачная и т. п. Поэтому первой задачей для себя уже в статусе директора по развитию ЛЭКа определила задачу наладить информационный обмен между компанией и дольщиками. Мы одними из первых в городе поняли, точнее, экспериментально оценили, что эти встречи необходимы не только дольщикам, но и нам. Понятно, что нам больше нравится рассказывать не о том, как было тяжело, а о том, что позитивного происходит в компании. И на-

ших дольщиков тоже интересует только срок сдачи домов, и это нормально. Так и должно быть. Наши сложности – это наши сложности, слава Богу, сегодня они уже позади, и мы можем сейчас все силы сосредоточить на скорейшем введении в эксплуатацию строящихся сейчас объектов. Но общаясь с дольщиками, мы получили так необходимую для развития любой компании обратную связь.

**– Но когда срок сдачи дома сдвигается, в СМИ идет разная, часто проплаченная оппонентами информация, дольщики, естественно, нервничают...**

– Поэтому для нас очень важно поддерживать открытый диалог с покупателями квартир. Первая задача, которая решается в ходе таких встреч с клиентами, – информировать покупателей

квартир о том, что на самом деле происходит на стройке. Вторая – дать возможность им самим через своих квалифицированных специалистов убедиться в том, что предоставленная информация соответствует текущему состоянию дел на строительном объекте, на месте задать все интересующие вопросы специалистам компании. На стройплощадках мы установили камеры, чтобы можно было наблюдать стройку в режиме онлайн.

На встречах, которые уже вошли в традицию, мы стараемся дать нашим партнерам полную информацию по всем обсуждавшимся вопросам: о введении дома в эксплуатацию, сроках заселения и оформления квартир в собственность.

**– Сейчас вы сдаете сразу три объекта – это позитивная новость?**

– Один дом мы уже сдали – это жилой комплекс «На Серебристом бульваре», который расположен на пересечении проспекта Испытателей и Серебрис-

того бульвара, в 10 минутах ходьбы от станции метро «Пионерская». Район обжит и благоустроен; поблизости есть детские сады, обычные и специализированные школы, кинотеатры, гипермаркеты и торговые центры. Это очень красивый и удачный дом. Кстати, после его сдачи был замечательный момент, когда пришли наши дольщики с этого объекта и поблагодарили нас. Было очень приятно. Я, пользуясь случаем, тоже говорю спасибо всем нашим дольщикам за мудрость, за понимание ситуации – мы вместе построили эти дома.

Сейчас на этапе ввода в эксплуатацию находятся еще два дома: «Дом на ул. Ушинского» и «Дом на ул. Ленской». Ситуация на рынке становится лучше. До конца года ЛЭК планирует еще сдать «Дом на Гражданском», элитный комплекс «Буржуа» и первую очередь жилого комплекса «Классика». Всего получится около 150 000 кв. м.

**– Кризис закончился?**

– Да. Но это не означает, что мы не будем больше устраивать встречи с дольщиками. Ведь это огромный дополнительный канал информации, в том числе и о работе специалистов нашей компании. Мы стараемся быть максимально открытыми. Главное – это доверие наших покупателей.

**– Как вы относитесь к организациям, которые защищают интересы дольщиков?**

– Бескорыстных мало. Есть структуры, которые выуживают деньги из дольщиков: мы вас защитим, но вы нам за это заплатите. На самом деле чем хуже дольщику – тем им лучше. Есть другие, кто приходит к застройщику и говорит: «Заплатите нам, а не то мы вам устроим негативное общественное мнение...». У нас общественная деятельность как-то очень быстро превращается в бизнес. Со всеми вытекающими последствиями...



**ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ**



в конкурсе и выставке  
**«ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ - 2011»**  
12-14 СЕНТЯБРЯ 2011  
в рамках:  
**BalticBuild**  
Международная выставка  
Балтийская Строительная Неделя  
УСПЕШНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШЕЙ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ!

Информационные партнеры:  
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **КтоСтройт.ру**

Организаторы:  
Комитет по строительству  
Правительства Санкт-Петербурга  
**ООО «Примэкспо»**  
Тел.: +7(812)380 6014/04/00  
Факс: +7(812)380 6001  
E-mail: build@primexpo.ru

Правительство Ленинградской области  
Комитет по строительству Ленинградской области  
Союз строительных организаций Ленинградской области  
**«ЛенОблСоюзСтрой»**



**День строителя  
Ленинградской области  
10 августа 2011 г.**

Место проведения: курорт «Райвола»

Для участия в праздничном мероприятии приглашены губернатор Ленинградской области, вице-губернатор, представители правительства и Законодательного собрания области.

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ:**



**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ!**

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты подписки на газету «Строительный Еженедельник»

**ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:**

Заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу (812) 380-09-74, 380-15-81 или по e-mail: [podpiska@stroypress.ru](mailto:podpiska@stroypress.ru)

Подписной купон вы можете найти на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

**ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 14221**

**ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:**

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

**В РАМКАХ МЕРОПРИЯТИЯ СОСТОИТСЯ ОФИЦИАЛЬНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА «ЛУЧШАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 2010»**  
ОРГАНИЗАТОР КОНКУРСА — КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Организатор: 

При поддержке: 

Спонсор мероприятия: 

**ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПАРТНЕРЫ:**



Деловые партнеры:  Информационные партнеры: 

По всем вопросам обращайтесь в дирекцию «ЛенОблСоюзСтрой» – тел.: (812) 333-18-81, [www.loss.org.ru](http://www.loss.org.ru)

# Сухие строительные смеси подрастут на 179 тонн в год

**Алена Филипова** / На прошлой неделе ООО «Баумит» открыло завод по производству сухих строительных смесей мощностью 48,7 тыс. тонн в год в поселке Кикерино Ленинградской области. В новое производство компания уже вложила порядка 11 млн EUR и в течение двух лет планирует инвестировать еще 2 млн EUR. ➔

Окупить вложения ООО «Баумит» намерено за 10 лет. По словам представителя компании, новые мощности позволят ей в течение 5 лет увеличить свою долю на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти до 15-20%.

В октябре текущего года увеличить мощности в 2 раза и ввести в эксплуатацию завод по производству ССС в Гатчине планирует компания «Форвард». Мощность заявленного производства, по словам коммерческого директора Владимира Бочарова, составит 100 тыс. тонн в год и позволит компании занять около 10% рынка.

Также диверсифицировать бизнес путем запуска завода по производству сухих общестроительных смесей на 30 тыс. тонн, по информации существующих игроков, намерена компания «РАСТРО», занимающаяся в основном гидроизоляционными материалами. В компании, впрочем, такие данные корреспонденту «Строительного Ежедневника» не подтвердили.

Заявленные новые мощности не тревожат рынок. Аналитики говорят о том, что потенциал еще весьма велик и появление новых игроков возможно, хотя оно и не вызовет существенного передела рынка.

Евгений Беляев, управляющий Союзом производителей сухих строительных смесей РФ, отмечает: «Рынок сухих строительных смесей довольно насыщен,



Фото: Николай Малышев



Появление же таких гигантов, как новый завод «Баумита», вряд ли существенно изменит ситуацию на рынке

и в Петербурге это высококонкурентная среда. Однако новые игроки время от времени заявляются. Появление же таких ги-

гантов, как новый завод «Баумита», вряд ли существенно изменит ситуацию на рынке, так как лидеры крепко стоят на

ногах. Однако за счет грамотной маркетинговой политики новые игроки могут укрепиться на рынке».

С ним солидарен и Евгений Ботка, генеральный директор ЗАО «Агентство строительной информации», который полагает, что, к примеру, «Баумит» работает в сегменте высококачественных и довольно дорогих смесей, которые не очень известны российскому потребителю, и если позиционирование марки не изменится, то на существующее положение рынка ввод новых мощностей не повлияет. «Форвард» же работает в более дешевой нише, поэтому рынок сбыта новым мощностям найдется. Несмотря на то что конкуренция здесь особенно велика, спрос довольно стабилен за счет бюджетных заказов, проектов комплексного освоения территорий и крупных строительных компаний, которые тяготеют к приобретению сухих строительных смесей относительно дешевого сегмента.

## МНЕНИЕ



**Мария Дубко, начальник ИАО ООО «Кнауф Маркетинг Санкт-Петербург»:**

➔ – Рынок сухих строительных смесей Петербурга конкурентно насыщен как по игрокам, так и по представленному ассортименту. При этом достаточно стабилен по количеству и позициям основных игроков. Пять основных марок стабильно делят более половины рынка. Более 10 марок имеют доли рынка свыше 2%. Насыщенность рынка предполагает, что появление новых марок в принципе возможно, но они не займут сколько-нибудь существенной доли в ближайшие несколько лет.

## Сухие строительные смеси на подъеме

**Алена Филипова** / Рынок сухих строительных смесей (ССС) существует в России всего около 15 лет. Петербургский рынок, по оценкам экспертов, еще не достиг максимальной глубины проникновения, поэтому потенциал у него довольно высокий. На сегодняшний день в этой отрасли работает свыше 30 компаний.

Прогнозируемый рост объемов потребления таких товаров в Петербурге и Ленинградской области составит, по данным Евгения Ботки, генерального директора ЗАО «Агентство строительной информации» порядка 17%, что на 3% меньше общероссийского показателя. Емкость же рынка в 2010 году составляла 560 тонн.

### Кризисный спад

Объемы потребления на местном рынке могут быть в 1,5-2 раза выше, чем в странах Запада с сопоставимым объемом строительства. Кризисные явления, конечно, затронули и этот сегмент, но спрос восстановился уже в 2010 году, а сегодня стремительно растет. Мария Дубко, начальник



### Доли рынка сухих строительных смесей Санкт-Петербурга и Ленобласти

Марка	Доля на рынке, %
Кнауф	18
Ветонит	15
Плитонит	12
Крепс	12
Петролит	8
Форвард	7

Данные ЗАО «Агентство строительной информации»

ИАО ООО «Кнауф Маркетинг Санкт-Петербург», отмечает, что «от кризиса, как и все рынки строительных материалов, он пострадал, причем падение объемов продаж всех основных игроков рынка пришлось на 2009 год. В 2010 году динамика рынка была уже положительной, в 2011 также наблюдается устойчивый рост».

Рост рынка обусловлен, по мнению Андрея Волкова, руководителя отдела маркетинга и рекламы ЗАО «ПП «КРЕПС», эффектом низкой базы 2009-2010 годов, а частично – реальным ростом потребности в строительных материалах. Лидеры рынка растут с опережающими темпами больше 20%. Так, ЗАО «ПП «КРЕПС» выпустило в I квартале на 35%

больше готовой продукции. «Быстрее всего растут продажи гипсовой группы. В 2009 году произошла коррекция, было выпущено на 20% меньше строительных смесей, чем в 2008-м, а в 2010-м было произведено на 5% меньше, чем в 2008-м», – говорит Андрей Волков.

«Надо понимать, что изменились не только физические объемы, но и структура, то есть увеличилась доля простых продуктов (ЦПС, клеи для плитки, стяжки и пр.), выручка также упала. Частично в 2009 и 2010 годах потери производителей были компенсированы безрисковыми поставками и более низкими ценами на сырье и материалы», – объясняет господин Волков. Как отметили в строительном торговом доме «Петрович»,

падения на рынке сухих строительных смесей даже в кризисный период они не наблюдали. Практически не влияет на этот рынок и фактор сезонности. Уже с 2010 года наметился уверенный рост, который только набирает темпы в 2011 году. Возможно, такой всплеск интереса связан и с дефицитом цемента, взамен которому потребители брали строительные смеси.

### Золотая середина

По словам экспертов, на рынке Петербурга в отличие, к примеру, от московского рынка преобладает спрос на материалы средней и выше средней ценовых категорий. Господин Ботка объясняет такую ситуацию другой культурой потребления. «Петербургский рынок начинался со вполне современных импортных ССС. Соответственно, и планка требований у строителей была установлена на другой высоте. Высокие требования к качеству смесей обуславливают выбор относительно дорогих продуктов. Как следствие, слишком дешевые смеси не вызывают у строителей нашего региона доверия, даже если обладают вполне приличным качеством. Косвенным подтверждением

могут служить скромные успехи на рынке Санкт-Петербурга некоторых московских марок», – поясняет он.

### Перспективный сегмент

Андрей Волков, руководитель отдела маркетинга и рекламы ЗАО «ПП «КРЕПС» считает, что отрасль находится на границе между 2-й и 3-й стадиями консолидации. «Появление новых игроков возможно только в случаях сделок M&A, в том числе на мировом рынке; серьезные инвестиции в разработку источников сырья (гипсовых карьеров); нового направления в деятельности больших компаний из смежных отраслей, опять же при условии больших инвестиций в производство, развитие и продвижение; сверхинвестиций, например в строительство собственного цементного завода. Можно с уверенностью говорить, что в ближайшие 2-3 го-

да на таком непростом и конкурентном рынке, как производство строительных смесей, число игроков уменьшится вдвое, а отрасль пойдет по пути модернизации, развития, выпуску новых продуктов и сертификации ее в соответствии с европейской системой качества», – считает эксперт. По словам Марии Дубко, начальника ИАО ООО «Кнауф Маркетинг Санкт-Петербург», перспективы у рынка благоприятные. «Мы прогнозируем дальнейший рост. Предполагаем на рынке дальнейший рост сегмента DIY в дистрибуции ССС. В мае на рынке DIY появилась первая Privat label (Метролит), возможно, другие сети пойдут по этому же пути. Развитие ассортимента основных производителей ССС в основном идет по пути улучшения рецептур существующих позиций и выпуска смесей под специализированные потребности рынка», – прогнозирует госпожа Дубко.

### цифра

5,6-6

млрд рублей составил годовой оборот рынка

# Качественные склады снова в моде

**Владимир Кайбышев** / Холдинг PNK Group до конца года планирует начать строительство третьего складского комплекса в Шушарах. Это будет самый большой проект инвестора в Петербурге. В его составе будет склад для хранения горючих и взрывоопасных материалов, не имеющий аналогов в России. ➔

PNK Group рассматривает возможность до конца года начать строительство крупного складского комплекса класса А «PNK-КАД» в Петербурге, сообщил на саммите CRE Awards исполнительный директор PNK Group Олег Мамаев. Проект был подготовлен в период мирового финансового кризиса. Он находится в высокой степени готовности: получено разрешение на строительство, готов земельный участок с подводкой железнодорожных путей. «Но мы оптимально распределяем инвестиции между регионами присутствия (Москва, Петербург и Новосибирск), вкладывая их туда, где выше спрос. В Петербурге был кризис перепроизводства складских площадей. Три года в городе практически никто не строил склады. Но доля вакантных площадей в готовых проектах была 7-10%. Сейчас она снизилась до 5%. Похоже, спрос восстанавливается. И проект можно запустить в работу», – говорит Олег Мамаев.

## Взрывной характер

Участок площадью 17,3 га в Шушарах, прямо у КАД, компания приобрела в 2008 году. Там появится офисно-складской комплекс класса А. Общая площадь – 93 тыс. кв. м (доля офисных площадей не превысит 10%). Комплекс будет иметь три типа специализации: пищевой склад-холодильник, обычный сухой склад и первый в России специализированный склад для горючих и взрывоопасных материалов. «В России такие склады до сих пор специально не строили. Под них лишь иногда перепрофилировали иные площади», – уточнил Олег Мамаев. Все склады в новом комплексе будут с мелкой нарезкой от 2 тыс. кв. м по площади. Запланирована также парковка на 100 грузовиков и 170 легковых машин. «На строительство уйдет 7-8 месяцев», – сообщил Олег Мамаев, но инвести-



Фото: Максим Дьячков



Эксперты говорят, что рост девелоперской активности на рынке складов и возобновление приостановленных проектов – характерная тенденция последнего времени

ции в проект не раскрыл. По оценке АРИН, они составят около 100 млн USD.

Директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Наталья Черейская считает, что склад строят под кон-

## Спрос на высококлассные складские помещения продолжает расти

кретного арендатора. «Но раз там будет место для хранения горючих и взрывоопасных материалов, вызывает сомнение близость жилых массивов», – говорит она.

Кроме того, по мнению Натальи Черейской, появление нового склада повлияет и на автотрафик КАД. «Он существенно повысится, что может оттолкнуть потенциальных арендаторов от комплекса», –

уверена она. «Новый проект PNK Group не будет иметь проблем с заполняемостью. У него хорошая локация, да и время для проекта выбрано грамотно – есть дефицит

на рынке специализированных складов (в том числе температурных)», – считает руководитель отдела по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Вера Бойкова.

## Рынок арендодателя

«PNK-КАД» станет третьим проектом PNK Group в Петербурге. На счету компании складские комплексы класса А «Шушары-1» (площадью 14,6 тыс. кв. м) и «Шушары-2» (площадью 41,2 тыс. кв. м), которые были построены еще до кризиса. Эти склады были проданы фонду Fleming Family & Partners. А комплекс «Шушары-1», по словам Олега Мамаева, в самый разгар кризиса фонд удачно перепродал торговой сети «Семья».

Эксперты говорят, что рост девелоперской активности на рынке складов и возобновление приостановленных проектов – характерная тенденция последнего времени. «В Петербурге до кризиса были заявлены складские проекты общей площадью 2 млн кв. м. За первое полугодие 2011 года не было введено в эксплуатацию ни одного склада, в то время как спрос на высококлассные складские помещения продолжает расти. Высока вероятность, что уже к концу этого года произойдет изменение «рынка арендатора», – предполагает Вера Бойкова.

## справка



PNK group – девелоперская компания полного цикла, основанная в 2003 году. В активе компании 8 реализованных проектов общей площадью 565 тыс. кв. м: три производственных и один складской комплекс в Новосибирске («Чистая вода», «PNK-2», «Лиотех» и «PNK-Толмачево»), два складских комплекса в Петербурге («Шушары-1» и «Шушары-2») и два складских комплекса в Москве («PNK-Чехов» и «PNK-Шолохов»). Суммарная площадь проектов, находящихся в работе PNK Group, составляет порядка 1,8 млн кв. м в Москве, Петербурге, Новосибирске и Екатеринбурге. В 2011 году PNK Group введет в эксплуатацию в общей сложности около 200 тыс. кв. м складской и индустриальной недвижимости.

# «Уровень» по франшизе

**Владимир Кайбышев** / Строительный торговый дом «Петрович» первым в сегменте DIY будет развивать сеть по франшизе. За четыре года компания откроет на Северо-Западе 20 магазинов под брендом «Уровень». Основной упор сделают на малые города Ленинградской области.

Торговый дом «Петрович» запустил программу развития своей дочерней сети стройбаз «Уровень» по франчайзингу. Как рассказал исполнительный директор СТД «Петрович» Виктор Адамов, за четыре года компания откроет в Северо-Западном регионе 20 таких стройбаз, сделав основной упор на небольшие

города Ленинградской области. Плата за франшизу составит до 500 тыс. рублей в месяц (около 6% от оборота средней базы «Уровень»). «За эти деньги магазин получит право использовать торговую марку, помощь в процессе закупок и управления ассортиментной политикой, а также консалтинг в вопросах построения бизнес-процессов», – сообщил Виктор Адамов. Первый «Уровень» по франшизе открылся в Зеленогорске. Это база площадью 5 тыс. кв. м, которая раньше работала под маркой «Ласкор». Генеральный директор магазина Геннадий Матиевский объяснил свое желание присоединиться к «Петровичу» тем, что одиночные магазины и небольшие сети в провинции не имеют никаких перспектив.

## Строить и адаптировать

Если магазин будет строиться с нуля, инвестиции составят 15-20 млн рублей и окупятся за 4-5 лет. Если действующий магазин будет адаптировать под стандарт «Уровня», затраты составят около 500 млн рублей. «Среди обязательных требований – навес над складскими площадями», – уточнил Виктор Адамов. Франчайзинговая программа будет действовать только в регионах. На Петербург ее распространять не планируют. Здесь стройбазы «Уровень» компания будет открывать своими силами: до конца 2012 года их появится 2-3. Не коснется программа и основной марки торгового дома – «Петрович».

## Вспомогательный бренд

Игроки рынка говорят, что франчайзинг – перспективный способ развития бизнеса в сегменте DIY. «Мы рады за коллег. Но следовать их примеру не будем. У нас другая стратегия», – сообщил генеральный директор ТД «Вимос» Владимир Гурьев. А генеральный директор ООО «Корпорация СБР» (развивает сеть «Метрика») Алексей Иовлев считает развитие по франшизе хорошей перспективой для себя. «Готовим предложение для партнеров. Но в отличие от «Петровича» мы готовы предоставлять партнерам свой основной бренд «Метрика», являющийся одним из крупнейших местных рекламодателей на Северо-Западе. Первые франчайзинговые «Метрики» могут появиться в течение ближайшего года», – сообщил он. По мнению Алексея Иовлева,

один из основных факторов, сдерживающих развитие «Петровича», – желание держать уровень сервиса и бизнес-процессов значительно выше рыночной нормы, принятой для строительных баз. «Это требует очень сильных руководителей на местах, найти которых «на зарплату» в малых городах Северо-Запада очень сложно. А развитие по франчайзингу под вспомогательной маркой «Уровень» дает возможность обезопасить основной бренд «Петрович» от размывания в случае неудач», – говорит он. В свою очередь, управляющий партнер ЛСМС Дмитрий Золин считает, что франчайзинг – хорошая схема развития для ритейлеров: при минимальных инвестициях можно получить большую долю рынка. «Но эффективность франчайзинговой схемы сильно зависит от грамотного управления и подбора партнеров-франчайзи», – заключил он.

## справка



СТД «Петрович» основан в 1995 году, специализируется на торговле строительными материалами в сегменте B2B. Компании принадлежит сеть из 14 строительных торговых баз в Петербурге и Ленинградской области, 3 магазина формата cash & carry, металлобаза, производственные площадки. Основу ассортимента СТД «Петрович» составляют материалы общестроительного направления.

# Год на переходный период

**Ярослава Задорина** / За пять месяцев работы нового порядка выделения земельных участков целевым назначением (постановление правительства Санкт-Петербурга № 1813) инвесторами Петербурга было подано 180 заявок. По 20% из них Комитет по строительству выдал отказы. ➔

Постановление правительства города № 1813, регулирующее порядок предоставления земельных участков целевым назначением, вступило в силу практически полгода назад (оно было принято 30 декабря 2010 года, начало действовать с февраля).

## Без барьеров

Как заявил Николай Крутов, первый заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга, из 180 заявок, поданных инвесторами с начала года по новому постановлению, уже 20% получили отказ. «Мы предполагаем, что переходный период продлится год, и нарушения, конечно же, будут. Поскольку любой нормативный акт обратной силы не имеет, то те договоры на изыскательские работы, которые были заключены до вступления в силу положения № 1813, продолжают действовать. Организации, полу-

чившие право на проектно-изыскательские работы и акт выбора земельного участка, должны будут пройти заново только процедуру подачи заявки на участок по новым правилам. Пакет собираемых документов остался практически тем же, за исключением некоторых. Мы отошли от такого понятия, как проект границ, который раньше делал КГА, теперь он заменен планом земельного участка на кадастровой карте, который предоставляет КЗР. В том случае если на участок объявляется второй претендент, будут организованы торги. Если один из участников собрал уже большое количество документов и в итоге не выиграл, он имеет право на возмещение 10% от определенной в ходе торгов стоимости земли», – прокомментировал господин Крутов.

Как говорят чиновники Комитета по строительству, новое постановление «направлено на устранение административных барьеров и сроков согласования, что делает эту процедуру более прозрачной». В качестве аргумента в пользу «прозрачности» в комитете приводят такой пункт: если по прежнему постановлению № 1592 чиновники имели право отклонить заявку без объяснений, то теперь решение об отклонении должно быть обосновано. Кроме того, из процесса согласования исчезло само понятие проектно-изыскательских работ, на которые прежде отводилось 11 месяцев. Теперь на предпроектную работу в соответствии с федеральным законодательством инвесторам отводится 3 года после подписания акта выбора земельного участка. Притом инвестор будет вправе в любой момент в течение этих 3 лет обратиться с просьбой о заключении договора аренды на выбранный участок. Также теперь разработку ППТ городской бюджет полностью берет на себя, и, соответственно, чиновники обещают сэкономить инвесторам порядка 20-22 месяцев. Тематический план подготовки ППТ обещано формировать на основе заявок инвесторов и профильных комитетов Смольного.

## Основные проблемы

В ГУ «Управление инвестиций» обозначили основные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы при подаче заявлений о выборе земельного участка с предварительным согласованием места размещения. Это прежде всего неправильное указание функционального назначения



Первый заместитель председателя Комитета по строительству Петербурга Николай Крутов предполагает, что переходный период для работы с новым постановлением продлится примерно год

оценки экспертов стоит 28 тыс. рублей, сама же разработка проекта измеряется сотнями тысяч рублей. «Мы строим паркинг, соответствующий высотному регламенту, проходящий по ПЗЗ и Генплану. Но полные расчеты проекта у нас не подготовлены. Мы считаем, что на этапе подачи заявления их делать не стоит в связи с большими материальными затратами. В результате мы вынуждены ждать заключения. Нам понятно, что все расчеты проводить придется, так как функциональные зоны часто противоречат санитарным нормам. Но это вопрос времени», – говорит представитель компании, пожелавший остаться неназванным.

Господин Крутов парировал: если не инвестор заплатит за экспертное заключение, то деньги вложит город и выставит этот земельный участок на торги.

Дилявер Меметов, генеральный директор холдинга «Адамант», считает, что в новом постановлении больше плюсов, чем минусов. «Конечно, инвестору не стало легче оформлять документы, и проблемы никуда не исчезли. Например, меня смущает, что в проект сначала нужно вложиться, а потом только узнать, получил ты землю или нет. Это неправильно. Также раньше можно было просто подать заявку на участок, сейчас же оформление предварительной документации, в том числе экспертного заключения, занимает много времени. Зато с введением нового постановления отсеялись компании, не имеющие серьезных намерений на освоение земли. Если не уверен – не полезешь. Наша компания пока с новым документом сталкивалась частично, некоторые бумаги нужно оформлять в соответствии с новыми правилами, но это нам не мешает», – говорит господин Меметов.

Александр Погодин, коммерческий директор ГК «Пионер», полагает, что с введением положения № 1813 ничего существенного не произошло. «Возможно, прошло еще слишком мало времени. Все механизмы стоит отработать на практике, а ее, как я понял, пока не было. Прежде всего город должен быть заинтересован в реализации таких проектов, а это не так», – отметил господин Погодин.

Татьяна Караваева, директор ООО «Скандинавия», уверена, что таким образом Комитета по строительству будут развязаны руки. «Теперь КС будет раздавать участки прикормленным компаниям, и простым смертным придется довольствоваться остатками», – считает госпожа Караваева.

## Мнение



**Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин и партнеры»:**

– Многие в нашем государстве можно описать словами «хотели как лучше, а получилось как всегда». Само по себе постановление правительства № 1813 было действительно ожидаемым инвесторами документом, однако подготовлено оно было в спешке и во многом без учета мнения профессиональных участников рынка. Как итог, действительно повторно вынуждены проходить процедуру компании, получившие право на проектно-изыскательские работы, и у инвесторов и девелоперов очень много вопросов к целесообразности прописанных действий, которые зачастую дублируют друг друга. При формально закрепленных коротких сроках подготовки документации инвесторы в целом не получили качественного улучшения ситуации.

14  
июля  
12.00

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Организатор: газета «Строительный Еженедельник»  
Модератор: Валерий Грибанов, главный редактор газеты «Строительный Еженедельник»  
Место проведения: Невский пр., 21, БЦ «Дон Мертенса», оф. 506 (административный офис СПИБА)

## «Непрактичные памятники – неудобства ради имиджа. Использование объектов недвижимости, подпадающих под охранное законодательство»

### Вопросы для обсуждения:

- Можно ли с выгодой использовать здания-памятники без ущерба для них?
- Памятники истории и культуры: насколько может быть дороже реализация проекта его реконструкции, чем когда реконструируется здание, не являющееся памятником?
- Поселить офис или гостиницу в памятнике: насколько имиджевые плюсы в России перекрывают расходы на реконструкцию? Или же не перекрывают вовсе?

Для участия приглашаются руководители профильных комитетов Администрации Санкт-Петербурга, крупных девелоперских и управляющих компаний, аналитики, представители общественных и профессиональных объединений города, СМИ.

**Внимание! Регистрация обязательна!**  
Заявки с указанием Ф.И.О. и должности участника, компании, контактного телефона принимаются:  
[events@stroypress.ru](mailto:events@stroypress.ru)

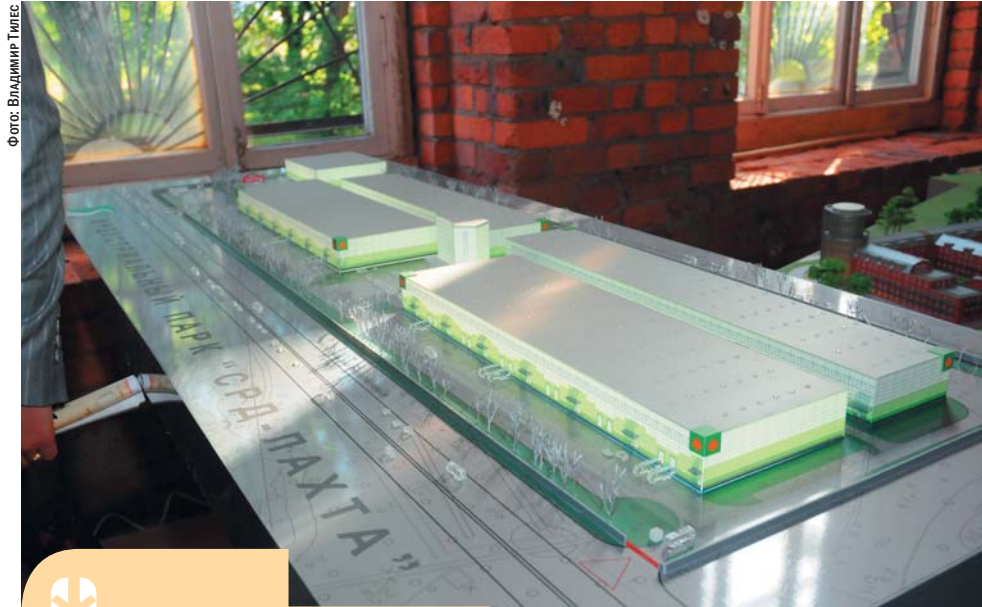


# Индустриальный рывок

**Денис Гаврилов** / Частные индустриальные парки и складские комплексы становятся все более привлекательными для промышленных инвесторов в Петербурге и Ленобласти. И если склады стали популярны для развития производства еще во время кризиса, то привлекательность частных индустриальных парков по сравнению с городскими промзонами при реализации крупных инвестиционных проектов только начинает набирать обороты. ➔

Индустриальные парки по-прежнему не имеют четкого определения в деловой среде. По словам партнера Ernst & Young Ольги Архангельской, к ним все еще относят совершенно разные объекты – от технопарков до логистических терминалов и особых экономических зон. «По результатам нашего первого исследования индустриальных парков, проведенного в 2010 году, мы получили около 20 вариантов наименований», – говорит госпожа Архангельская. Эксперты сходятся во мнении, что индустриальные парки – это площадки, где на определенной территории могут размещаться смежные по своей специализации предприятия, получающие определенный комплекс услуг и инженерно подготовленную территорию. Они могут как строить собственные производственные здания, так и арендовать площади в специально созданных для этого помещениях.

«В широком понимании индустриальный парк – это разновидность бизнеса по управлению недвижимым имуществом, – отмечает Дмитрий Санатов, руководитель проектного направления ЦСР «Северо-Запад». – При этом объектом управления является инженерно обустроенная территория, предназначенная для сдачи в аренду или продажи третьему лицу». По его мнению, отличительной чертой индустриального парка является наличие профессиональной управляющей компании, которая специализируется на предоставлении услуг по управлению промышленной территорией. На территории индустриального парка обычно располагаются промышленные и складские объекты, офисные помещения, а также инженерные и дорожные коммуникации и инфраструктура. По мнению вице-президента по консалтингу компании GVA Sawyer Эвелины Павловской, производство



Реализация проекта индустриального парка «СРД-Лакhta» компании Sestra River Developments отодвигается до 2016 года

в индустриальных парках должно занимать не менее 50% от всех видов деятельности.

## Конкуренция с городом

Сегодня в Петербурге частные индустриальные парки составляют довольно серьезную конкуренцию городским землям в промзонах. Например, один из мировых лидеров контрактной сборки электроники компания Foxconn приняла решение строить собственное производство на территории логопарка «Колпино» и заложила там

первый камень в 2008 году. «Яровит Моторс» намеревался реализовать проект производства грузовиков в промзоне Рыбачьей и даже получил от города участок для проведения изыскательских работ. Но в итоге компания решила развивать собственный проект в индустриальном парке «Марьино» рядом со своими партнерами по бизнесу – «Ё-авто» и «Техноэксим».

По словам Максима Соболева, директора по развитию объектов недвижимости ЗАО «ЮИТ Лентек» (управляет индустриальным парком «Горелово»), экономия времени для инвестора, принявшего решение размещать производство на инженерно подготовленной территории индустриального парка, составляет от 6 до 12 месяцев. «Размещая свое производство в индустриальном парке, резидент ожидает получить полный комплекс

услуг управляющей компании, которые типизированы и имеют конечную стоимость или прозрачное ценообразование, – отмечает Дмитрий Санатов. – Обращаясь к городским землям в промзонах, резидент вынужден самостоятельно решать все те вопросы, которые берет на себя управляющая компания в индустриальном парке. А это не гарантирует ему достижения основной поставленной цели – обеспечения запуска производства в установленные сроки».

Несмотря на определенные преимущества индустриальных парков в конкурентной борьбе с городскими промзонами, при их создании по-прежнему остается немало препятствий. По словам Ольги Архангельской, это перевод земель в другую категорию, подключение коммуникаций и развитие транспортной сети. «В данном случае важно содействие со стороны государства на этапе создания индустриального парка, включающее в том числе разработку механизма индивидуальной административной поддержки для потенциального резидента», – отмечает эксперт. Именно поэтому правительство Санкт-Петербурга подписало соглашение с управляющей компанией индустриального парка «Марьино», в рамках которого город обеспечивает территорию внешними инженерными сетями, а инвестор передает городу земельные участки под инфраструктуру и обеспечивает внутреннюю территорию инженерными коммуникациями.

## мнение



**Ольга Архангельская, партнер Ernst & Young:**

➔ Несмотря на непростой процесс создания индустриального парка, это направление представляется наиболее перспективным способом привлечения в регион новых производителей. Размещение производства в индустриальном парке позволяет компании выйти на российский рынок в минимальные сроки и с предсказуемыми затратами на запуск нового предприятия.

## Парковая область

**Денис Гаврилов** / Индустриальный парк «Марьино» стал первым в Петербурге, где началась реализация крупных промышленных проектов. В Ленинградской области развитие частных индустриальных парков идет более быстрыми темпами по сравнению с городом. Площадь каждого из них составляет от 100 до 300 га.

Индустриальный парк «Марьино» находится на юге Петербурга в 1,5 км от развязки КАД. Управляет им ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами». По словам директора управления паевых земельных фондов ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами» Александра Паршукова, к июню 2012 года территория будет обеспечена внешними и межквартальными инженерными сетями и улично-дорожной сетью. Проект планировки территории был утвержден правительством Санкт-Петербурга в конце 2010 года. Управляющая ком-

пания намерена уже в конце 2012 года сдать парк площадью 130 га в эксплуатацию. Сегодня на его территории начали реализацию своих проектов три компании: «Ё-авто», «Яровит Моторс» и производитель комплектующих «Техноэксим», которые будут занимать 40 га территории. Первые две уже заложили камни своих будущих заводов в начале июня. Управляющая компания индустриального парка предлагает потенциальным резидентам межевание участков в соответствии с их требованиями по площади и форме. В дальнейшем участки продаются промышленным предприятиям, которые намерены строить здесь производственные мощности. На этапе проектирования и строительства инвестору предлагается возможность заемного финансирования со стороны одного из банков группы ВТБ. Кроме того, руководством «Марьино» рассматривается проект строительства универсального

производственного здания, площади в котором будут сдаваться в аренду предприятиям малого и среднего бизнеса. Помимо «Марьино» в городе можно выделить еще ряд проектов, которые претендуют на статус индустриальных парков – это «СРД-Лакhta» компании Sestra River Developments и Hyundai Suppliers Park, где разместились семь корейских предприятий – производителей комплектующих для завода Hyundai. И если проект парка корейских компаний уже завершен и все семь заводов производят продукцию, то «СРД-Лакhta», предназначенный согласно заявленной концепции для производителей автокомплектующих, находится на стадии изыскательских работ, и сроки проекта затягиваются на 2-3 года. Наиболее крупные индустриальные парки в Ленинградской области находятся южнее Петербурга в непосредственной близости к кольцевой автотрассе. На границе города

и области располагается индустриальный парк «Горелово», управляет которым «ЮИТ Лентек». Компания приобрела участок площадью в 112 га в 2006 году, инвестиции в проект оцениваются в 420 млн EUR. Одним из преимуществ парка в управляющей компании также отмечают близость к КАД – 1 км, кроме того, по границе участка проходит железная дорога. Строительством объектов занимается непосредственно «ЮИТ Лентек». Сегодня на территории парка введены в эксплуатацию логистический центр «Гориг», первая очередь мясоперерабатывающего завода компании «Атрия Россия» и сервисная станция по техническому обслуживанию аварийно-спасательных средств, принадлежащая датской компании VIKING Life-Saving Equipment. Помимо предоставления участков под строительство управляющая компания намерена реализовать проект технопарка производственного и логистического назначения, площади в котором будут сдаваться в долгосрочную аренду. По словам представителей управляющей компании, уже подписано

предварительное соглашение об аренде 8 тыс. кв. м в будущем технопарке с компанией по обработке листового стекла. Чуть подальше от КАД – в 17 км – на территории в 255 га будет располагаться индустриальный парк «Дони-Верево», где предполагается разместить более 30 производственных и логистических предприятий. Управляющей компанией парка является ООО «УК «СТАРТ Девелопмент». Инвесторам предлагаются участки площадью до 50 га. В управляющей компании рассчитывают, что в парке разместят свои производства несколько фармацевтических предприятий. Пока же здесь на территории в 27 га начинается строительство собственного предприятия производитель напитков

«НатуРус». Особенностью «Дони-Верево», по мнению руководителей проекта, является то, что парк будет располагаться рядом с городом-спутником Петербурга «Южный», строительство которого осуществляет также «СТАРТ Девелопмент». В результате порядка 40% жителей города-спутника будут работать в компаниях – резидентах индустриального парка. На статус индустриального парка претендует и проект «Уткина заводь» во Всеволожском районе. Территория в 240 га находится в нескольких десятках метров от КАД и разделена на несколько функциональных зон, где 60 га отведено под индустриальный парк, остальное – под торговые, складские и офисные функции.

## кстати

➔ Близость к КАД – главная отличительная особенность проектов индустриальных парков как в городе, так и в области. В основном они концентрируются вокруг южной части автотрассы, но некоторые городские проекты располагаются рядом с ее северной частью.

## НОВОСТИ

➔ **Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой»** разработала эскиз проекта третьей очереди (1-2-й этапы) жилого массива «Новый Оккервиль». Третья очередь предполагает строительство разноуровневого жилого дома высотой 11-20 этажей, состоящего из 49 секций. В рамках первых двух этапов (1-14 секции) будет построено 1200 квартир общей площадью 64 000 кв. м. Покупателям будут предложены студии площадью 28 кв. м, 1-комнатные квартиры площадью 32-40 кв. м, «двушки» площадью 50-60 кв. м и 3-комнатные квартиры площадью 73-110 кв. м. В настоящее время началось рабочее проектирование, в ходе которого проект будет детально проработан. Начало продаж запланировано на I квартал 2012 года. При проектировании третьей очереди жилого массива «Новый Оккервиль» компания продолжает придерживаться «дворового» принципа – каждое здание будет иметь замкнутую форму, образующую двор с зелеными насаждениями, детскими и спортивными площадками.

➔ **До 80% выросла доля покупателей** на рынке первичной недвижимости, планирующих использовать для приобретения жилья ипотечный кредит. Это показал опрос, проведенный специалистами агентства недвижимости «Балтрос». Росту количества сделок с привлечением банковских средств способствует увеличение количества и улучшение условий банковских программ, направленных на ипотечное кредитование. Сегодня подавляющее большинство покупателей – до 80% – планируют приобретение квартиры в новом жилом районе «Славянка» с помощью ипотечного кредита. Еще год назад эта цифра не превышала 35%. «Это говорит о том, что покупатели стали увереннее в своем будущем и могут прогнозировать свои доходы на несколько лет вперед. Данный факт подтверждает и то, что сегодня в наше агентство все чаще обращаются петербуржцы, для которых приобретение жилья – не насущная необходимость, а желаемое улучшение условий жизни. Это люди, у которых есть возможность продать уже имеющееся жилье и переехать в новую квартиру большей площади в лучшем районе. При этом именно они – покупатели 2- и 3-комнатных квартир – в большей степени рассчитывают на помощь банковского кредита», – говорит Анна Корсакова, заместитель генерального директора агентства недвижимости «Балтрос». Доля покупателей 1-комнатных квартир, прибегающих к помощи ипотечного кредита, составляет около 40%. Эти данные были получены по итогам продажи 1-комнатных квартир, которые были выведены ГК «Балтрос» на рынок в начале 2011 года. «В целом можно говорить, что за последний год страх перед ипотекой почти полностью исчез», – уверена Анна Корсакова. О намерении приобрести жилье большей площади заявляют сегодня уже почти 30% опрошенных, тогда как годом ранее интерес к покупке 2-комнатных квартир проявляло лишь 14% клиентов агентства «Балтрос». Несмотря на то что основной спрос по-прежнему приходится на квартиры эконом-класса, проследивается тенденция роста интереса к жилью класса «комфорт».

# Металлопрокату дали два года на восстановление

**Ярослава Задорина / Рынок металлопроката переживает очередной виток стагнации, во многом обусловленный остаточными кризисными явлениями. Полное восстановление будет возможно уже через два года. Как прогнозируют специалисты, стремительный рост в будущем позволит превзойти показатели прошлых лет.** ➔

Строительный рынок периодически пополняется новыми стройматериалами, однако потребность в металлопрокате по-прежнему остается ощутимой. Но, как утверждают эксперты, спрос на прокатный металл не всегда стабилен и во многом зависит от экспортной конъюнктуры, так как в России производство черного металлопроката в разы превышает его потребление.

На рынке наблюдается периодическое колебание цен и такое явление, как сезонность. Например, зимой необходимость в прокатном металле падает до 30%, тогда как в большинстве развитых стран такого контраста в продажах не наблюдается.

Как рассказал Владимир Черкашин, директор ООО «Торговый дом «САНЕСТА-МЕТАЛЛ», за 2010-2011 годы финансовая дисциплина стального рынка улучшилась. «Одна из причин – растущие цены, позволившие металлургическим предприятиям выйти на уровень рентабельности. В 2010 году цены на металлопродукцию увеличились у производителей на 33%, у металлотрейдеров – на 30,5%. Что касается 2011 года, то весной у наших поставщиков наблюдалось 2 этапа повышения стоимости. Цены производителей стальных труб выросли от 10 до 25% (в зависимости от вида продукции), что повлекло удорожание наших цен от 10 до 20% соответственно», – утверждает господин Черкашин.

По оценке Александра Березкина, директора компании «ЛИСТ», на рынке Санкт-Петербурга работают более 250 металлотор-

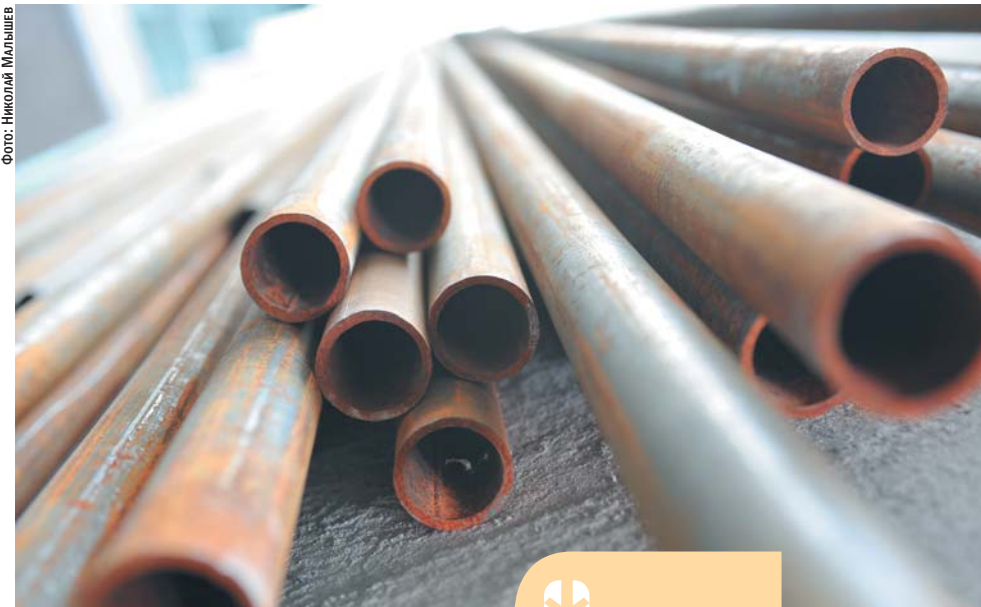


Фото: Николай Малышев

говцев, из них около 25 – крупные игроки, имеющие общую долю рынка до 80%. Среди металлотрейдеров представлены филиалы сетевых компаний и торговых домов металлургических предприятий, независимые игроки, а также значительное число небольших посреднических организаций. При этом в конкуренции на петербургском рынке принимают участие не только местные фирмы, но и московские металлотрейдеры, что обусловлено региональной политикой продаж металлургических комбинатов, а также разницей в автомобильных и железнодорожных тарифах. «На рынке же Северо-Запада работает более 700 металлоторговых компаний, например, стальные трубы на петербургском рынке предлагают около 40 поставщиков. В сорimente большинства металлоторгующих компаний – до 70-80% проката строительного назначения. Остальные же специализируются на поставках цветного и нержавеющей проката в основном для промышленного сектора», – объясняет положение дел господин Березкин.



На рынке Северо-Запада работает более 700 металлоторговых компаний

По словам Игоря Силиверстова, генерального директора холдинга «Руструб-пром», в общей доле строительства объем металла составляет порядка 15-20%. Доля же металлопроката в его себестоимости не превышает 10%. Даже 100% рост цены металлопродукции приводит к удорожанию строительства не более чем на 5%. «Сейчас цена входа на рынок металлопроката высока, и за последние 10 лет здесь не появилось ни одного нормального нового игрока. Конечно, условия работы стали сложнее, падает рентабельность, растет дебиторская задолженность, неплатежи, наблюдаются проблемы с кредитованием сектора, ростом цен», – подытожил господин Силиверстов. Также он отметил, что емкость рынка металлопроката составляет порядка 200 тыс. тонн в месяц.

## цифра

## 10-20%

составил рост цен у металлотрейдеров в 2011 году

## Отставание в «цветном» сегменте

**Ярослава Задорина / Строительная отрасль России по использованию меди и алюминия значительно отстает от других стран.**

Это касается применения алюминиевых композитных панелей, медных труб, кровли, профилей для конструкций... Из экономии строительные компании зачастую используют материалы-заменители: оцинковку, пластик и т. д., либо закупают готовую продукцию за границей. «Компании, занимающиеся торговлей цветным прокатом с ежемесячными объемами от 100 до 600 тонн, можно пересчитать по пальцам. Остальные – это небольшие фирмы, работающие без собственного склада либо торгующие цветным металлом из бывших госрезервов», – говорит господин Березкин. Другая сложность на рынке цветного металла – это медленно развивающийся промышленный сектор,

в частности машиностроение. Объемы поставок зависят в основном от потребностей госкомпаний. Как только начинается вливание государственных денег в промышленность, так начинает оживать спрос. К сожалению, это проблема общероссийского масштаба, и ситуацию с потреблением алюминия и меди на душу населения может улучшить только ориентация курса развития страны на производство. Металлоторговцы тоже должны этому способствовать. Например, компаниям «ЛИСТ» запустила в комплексе на Волхонке высокоточный станок по раскрою алюминиевых и медных листов и плит, и теперь может предложить приборостроителям отгружать со склада не просто полуфабрикаты, а конкретные заготовки для их последующей обработки. Для того чтобы войти на рынок продаж цветного металлопроката, нужны очень большие финансо-

вые средства, так как сама по себе продукция достаточно дорогая и продается зачастую небольшими объемами. «Торговцу необходимо приобрести или взять в аренду большой крытый склад, основать парк автотранспорта для доставки и скомплектовать цех металлорезающего оборудования. Таким образом, новые игроки появляются очень редко, в основном это филиалы московских компаний, которые идут путем развития своего бизнеса в регионе. Как правило, чтобы окупить свои вложения, им требуются многие годы», – утверждает Александр Березкин, директор компании «ЛИСТ». По его словам, стоимость проката в «цветном» сегменте зависит от цены сырья на Лондонской бирже металлов – алюминия и меди. Так как эти металлы в последние 2 года демонстрируют стабильный рост, стоимость продукции

из них также растет. Емкость рынка цветного металлопроката в Санкт-Петербурге составляет около 13 тысяч тонн в год. Годовой оборот за последние 3 года в количественном выражении практически не вырос, в денежном, безусловно, стал больше. Компания – трейдер цветного проката зарабатывает приблизительно столько же, сколько и торговцы черным металлом. Хотя цена в сегменте цветного металлопроката выше.

## цифра

## 13 тыс.

тонн – емкость рынка цветного металлопроката в Петербурге

# РЫНОК ДЛЯ СВОИХ

**Ярослава Задорина** / Рынок металлоторговли отличается высокой конкурентностью. Но несмотря на это количество металлотрейдеров не меняется уже в течение 10 лет. ➔

Владимир Черкашин, директор ООО «Торговый дом «САНЕСТА-МЕТАЛЛ», уверен, что допуск на рынок новым игрокам открыт, главное правильно выбрать время. «Металлотрейдеры поставляют на рынок стандартизированный продукт, соревнуясь в умении оказывать качественные услуги потребителям. Новый игрок, обладающий знаниями, квалификацией для организации производственного процесса, а также возможностью вложить необходимые средства, имеет все шансы на успех. Налаживание отношений с поставщиками и потребителями также потребует усилий. Мы работаем на конкурентном рынке: если компания сумеет создать привлекательные условия сотрудничества для своих контрагентов и найдет свою нишу – почему нет? Пример тому – открытие в Петербурге филиалов крупных металлотрейдеров», – резюмирует господин Черкашин. Санкт-Петербург – второй город по величине в России, важнейший промышленный и культурный центр. Крупнейшие металлоторговые фирмы Северо-Запада находятся в Санкт-Петербурге, и конкуренция на металлоторговом рынке Петербурга высо-

кая. При этом петербургским фирмам зачастую приходится учитывать и близость московских конкурентов. По ряду причин московские цены могут быть ниже. Иногда потребителю оказывается выгоднее покупать металл в Москве.

Прибыль металлотрейдеров складывается из многих составляющих. Она зависит и от экономической ситуации, и от собственных действий. Например, Сталепромышленная компания находится на 307-й строке рейтинга крупнейших компаний России по объему реализации продукции (рейтинг РА

## Выгодное транспортное положение региона создает благоприятные условия как для экспорта, так и для импорта металлопродукции

«Эксперт») и в непростом 2009 году реализовала продукции на 15,497 млрд рублей, чистой прибыли получила 451 млн рублей. ОАО «Металлсервис» (346 строка того же рейтинга) реализовало продукции в 2009 году на 12 788 млн рублей и получило 125 млн рублей чистой прибыли.

Выгодное транспортное положение региона создает благоприятные условия как для экспорта, так и для импорта металлопродукции. Поэтому на рынке Санкт-Петербурга представлен не только металлопрокат практически всех российских производителей, но также импортная продукция. Основ-



Фото: Николай Малышев



Иногда потребителю оказывается выгоднее покупать металл в Москве

**НОВОСТИ**

➔ На прошлой неделе состоялось заседание совета директоров строительного сектора компании «Базовый Элемент», в ходе которого были одобрены результаты финансово-хозяйственной деятельности сектора и итоги работы менеджмента по реструктуризации бизнеса, специализирующегося на инфраструктурном строительстве. Согласно консолидированной управленческой отчетности по РСБУ в 2010 году выручка организационно-строительного сектора от реализации составила 79,1 млрд рублей, что на 7% превысило аналогичный показатель 2009 года. По итогам 2011 года ожидается увеличение выручки более чем на 40% по сравнению с 2010-м. Советом директоров также были рассмотрены итоги работы ООО «ПСК «Транстрой», дочерних и зависимых обществ. В сентябре 2010 года глава строительного сектора компании «Базовый Элемент» Алексей Баранцев взял на себя оперативное управление ООО «ПСК «Транстрой», заняв по совместительству должность генерального директора общества. За прошедшее время в организациях «Транстрой» была внедрена производственная система (TPS), оптимизированы производственные процессы, уменьшена себестоимость и повышено качество работ и услуг. На новом этапе необходимость непосредственного оперативного управления ООО «ПСК «Транстрой» со стороны руководства строительного сектора отсутствует. В связи с этим новым генеральным директором ООО «ПСК «Транстрой» назначен Александр Руденко, который ранее занимал должность заместителя генерального директора общества.

### цифра

50%

– доля Украины в импорте металла в Россию

**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, СПб, ул. Расстанная, д. 17, т. 766-22-62, e-mail: info@uptkstr.spb.ru

[www.uptk.ru](http://www.uptk.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

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
«МЕТАЛЛОБАЗА СПБ»

[www.metallobaza-spb.ru](http://www.metallobaza-spb.ru)  
[info@mbz52.ru](mailto:info@mbz52.ru)

**ТРУБЫ**

- водопроводные
- электросварные
- бесшовные
- оцинкованные

Метрострой

Поздравляем с Днем металлурга!

МЕТАЛЛОПРОКАТ

лист  
уголок  
швеллер  
арматура

продажа со склада и на заказ

склад и офис:  
Санкт-Петербург, ул. Шкапина, 52  
тел./факс: (812) 703-4488, (812) 703-4499

# НОСТРОЙ изменит Градостроительный кодекс

**Екатерина Костина** / Рабочая группа по подготовке изменений в Градостроительный кодекс Национального объединения строителей провела пятое заседание по поводу внесения корректировок в строительное законодательство России. ➔



Большинство членов рабочей группы высказались против разрешения подготовительных работ до получения разрешения на сооружение объекта

## Главной темой дискуссии стало формирование компенсационного фонда в результате изменения правового положения юрлица

По результатам двухдневного заседания специалисты подготовили законопроектные предложения, которые будут представлены профессиональному сообществу. По словам Леонида Бандорина, руководителя рабочей группы, директора Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ, сформированная таблица поправок в российский Градостроительный кодекс будет направлена для обсуждения на окружных конференциях СРО и в комитетах Национального объединения строителей. Полученные замечания и предложения будут обработаны рабочей группой в конце сентября.

Во время заседания Татьяна Бармина, заместитель руководителя рабочей группы, первый заместитель директора НП «СРО «Объединение строителей Астраханской области», получила почетную грамоту Национального объединения строителей за личный вклад в развитие законодательства в области саморегулирования.

В первый день заседания специалисты рассмотрели материалы нескольких экспертных групп по направлениям: «Защита средств компенсационного фонда», «Реорганизация СРО», «Реорганизация членов СРО». Кроме этого, участники заседания проанализировали предложения Батырбия Тутаришева, координатора НОСТРОЙ по

Южному федеральному округу, председателя совета НП «Саморегулируемая организация «Региональное объединение строителей Кубани», о выделении подготовительных работ при строительстве в отдельную категорию. Также члены рабочей группы обратили пристальное внимание на предложения по внесению изменений в законопроект № 456651-5 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части создания условий для развития строительства жилья экономического класса».

Александр Мешалов, руководитель экспертной группы по направлению «Защита

средств компенсационного фонда», озвучил предложения по изменению действующих норм Градостроительного кодекса с целью создания условий, исключающих законные возможности расходования средств компенсационного фонда, кроме случаев, предусмотренных статьями 55.16 кодекса. По его словам, для достижения этой цели необходимо установить ограничения выплат из компенсационного фонда по каждому случаю причинения вреда (в размере не менее 25%), а также застраховать размещенные на депозите средства компенсационного фонда.

Виталий Ерёмин, руководитель направления «Реорганизация членов СРО», рассказал, что поправки уточняют переход прав и обязанностей члена СРО в результате реорганизации, а также условия, по которым в свидетельстве о допуске реорганизованного юридического лица вносятся изменения. В ходе обсуждения вопросов, связанных с реорганизацией членов СРО, главной темой дискуссии стала проблема формирования компенсационного фонда в результате прекращения или иного изменения правового положения юридического лица. Было решено одобрить только вариант реорганизации СРО в форме присоединения.

В ходе совещания Татьяна Бармина представила к сведению членов рабочей группы информацию о предложениях по внесению изменений в законопроект № 456651-5 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части создания условий для развития строительства жилья экономического класса». Данные поправки решено направить в профильный комитет Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Большинство членов рабочей группы высказались против разрешения подготовительных работ до получения разрешения на сооружение объекта. По их мнению, в этом случае могут быть ущемлены права строителей, которые понесут на себе риски причинения ущерба в результате вырубки деревьев, сноса строений и так далее в случае неутверждения проектной документации и невыдачи разрешения на строительство.

Во второй день участники заседания рассмотрели концепцию страхования гражданской ответственности за вред, причиненный членами СРО вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Кроме этого, члены рабочей группы разобрали предложения по внесению изменений в Градостроительный кодекс от НП СРО «Сахалинстрой», доработанные материалы экспертных групп по направлениям «Оптимизация норм, регулирующих вопросы приема в члены СРО, выдачи свидетельства о допуске, внесения изменений в свидетельство о допуске», «Строительный контроль», «Защита персональных данных», «Выработка оптимальных требований к выдаче свидетельства о допуске, обеспечивающих защиту интересов малого бизнеса, молодых специалистов», «Вопросы организации деятельности СРО и национальных объединений».

## Совет Нацобъединения обсудил более десятка вопросов

**Екатерина Костина** / 4 июля 2011 года состоялось заседание совета Национального объединения строителей под председательством президента НОСТРОЙ Ефима Басина. На мероприятии присутствовали руководители комитетов, окружные координаторы и члены ревизионной комиссии НОСТРОЙ. В работе коллегиального органа приняли участие

26 членов совета. На повестку дня заседания были внесены 11 вопросов.

Важной темой, которую обсуждали участники заседания, стала тема о мерах по противодействию коммерциализации саморегулирования в сфере строительства. Виктор Опекунов, вице-президента НОСТРОЙ, доложил о проекте поправок в различные законодательные

и нормативные акты, составленные рабочей группой по выработке предложений и осуществлению мер по борьбе с недобросовестными саморегулируемыми организациями при Координационном совете при Министерстве регионального развития Российской Федерации. Одна часть предлагаемых изменений касается процедуры проведения общих собраний членов СРО, другая – деятель-

ности коллегиального органа управления саморегулируемой организации. По итогам обсуждения первого вопроса было решено направить изменения в градостроительное законодательство на окружные конференции для рассмотрения и выработки своих предложений и замечаний членами НОСТРОЙ, а также составить исковое заявление о взыскании задолженно-

сти по уплате вступительного взноса в отношении НП «Объединение инженеров строителей». Ответственным лицом по вопросу борьбы с коммерциализацией СРО в Комитете по регламенту НОСТРОЙ назначен Андрей Таушев, генеральный директор НП «Альянс строителей Оренбуржья». По итогам заседания члены совета приняли решение направить в Ростехнадзор обращение по поводу предписаний ведомства об устранении нарушений, выявленных в утвержденных требованиях к выдаче свидетельств о допуске к работам на особо опасных и технически сложных объектах ка-

питального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов. По итогам голосования члены совета утвердили регламент аппарата Национального объединения строителей. Документ устанавливает порядок подготовки и проведения Всероссийского съезда саморегулируемых организаций, заседаний совета, комитетов НОСТРОЙ и т. д. Устанавливаются ограничения в части решений кадровых, финансовых вопросов и заключения сделок. Положения регламента регулируют порядок подачи и подписания корреспонденции.

По мнению Лидии Ушаковой, директора по проектированию генподрядной компании СТЕР, если все делать правильно, потери времени можно избежать. Так, согласование проектов проходит в две стадии: сначала согласовывается проектная, а потом рабочая документация. Первый этап, который также включает в себя прохождение экспертизы, занимает от 3,5 до 6 месяцев. Второй – согласование рабочей документации ведомствами – длится от 1,5 до 4 месяцев. Впрочем, некоторая часть каждой из двух стадий может согласовываться параллельно с процессом проектирования. «Основная проблема западных компаний, которые приходят в Россию, – незнание российских нормативов, а также нежелание им следовать. Поэтому все проекты, выполненные западными заказчиками, приходится адаптировать под российские стандарты, привлекая к этому местные компании», – утверждает госпожа Ушакова.

### Несоответствия препятствуют инвестициям

Однако, как отмечают специалисты, проблема не только в этом. Чтобы избежать двойственных ситуаций, следует приспособить существующие СНиПы к западным нормам. Несоответствия в стандартах не только препятствуют инвестиционным вливаниям, но и затрудняют внедрение современных проектных, планировочных решений, широко применяемых западными застройщиками. «Что касается западных компаний, во-первых, стоит отметить, что не все иностранные проектировщики – беспорные суперпрофессионалы. У нас этот миф широко распространен со времен Петра Великого. Во-вторых, они работают совершенно в других условиях – как ни приговорно, в завтрашнем для нас дне. Здесь и уже устоявшееся и проверенное временем законодательство, и такое же техническое регулирование, и высокая культура проектного и строительного производства. И безусловно, профессиональная честь», – объясняет Денис Давыдов, заместитель директора ОАО «Институт экспертизы строительства и проектирования».

«Еще не созданы выдающиеся технологии или приемы, которые бы позволили мгновенно и за копейки возводить прочнейшие и суперэнергоэффективные здания. Конечно, на западном рынке появляются энергоэффективные материалы, новое инженерное и технологическое оборудование, но не все это моментально начинает использоваться в России. Для того чтобы их применить, требуется пройти опреде-

# Западные стандарты не приживаются на российской почве

**Ярослава Задорина /** Западные компании при работе на строительном рынке Санкт-Петербурга зачастую сталкиваются с проблемами проектирования и согласования проектов. Подчас этот процесс длится годами, что нередко приводит к отказу от реализации задуманного и выводу инвестиций из города. ➔

ленные процедуры сертификации. Если этот процесс ускорить, то материалы и оборудование появятся на рынке быстрее. Но отменить сертификацию – не выход из сложившейся ситуации, поскольку в нашей стране специфическое отношение к процессу строительства, к нормам пожарной безопасности и т. д. Идти в ногу со временем можно только в случае избирательного отношения к инновационным технологиям: понимать, что именно применимо к российским нормам строительства и внедрять это быстро и правильно», – резюмировала госпожа Ушакова.

Как рассказал Майкл Миллер, генеральный директор компании-застройщика ООО «Феникс Отель», несмотря на все проблемы, большую помощь иностранному инвестору оказывает администрация города. «Конечно, мы не можем полностью изучить специфику работы на российском рынке, но делаем

для этого все возможное. Тем более что наша компания не собирается уходить из Санкт-Петербурга и продолжит развитие гостиничного бизнеса в городе на Неве», – уточнил господин Миллер.

### Излишняя дотошность

Евгений Богданов, член совета директоров Jukka Tikkanen OY, уверен, что российские строительные нормы и правила слишком дотошны. «Главная сложность, с которой сталкиваются иностранные архитекторы при реализации проектов в России, хотя, вернее сказать, что с трудностями сталкиваются не они лично, а заказчик при прохождении экспертизы, – это несоответствии российским строительным нормам и правилам, которые зачастую очень строги – чего стоит одна только инсоляция. Адаптироваться помогает только опыт – как говорится, умом понять бывает сложно.



Сегодня участники рынка все чаще говорят о необходимости гармонизации российских и европейских стандартов в строительной отрасли

### мнение



**Екатерина Гуртовая,** директор по маркетингу «ЮИТ Дом»:

➔ – Сроки согласования зачастую в разы отличаются от принятых в Европе, а ведь финансовые показатели напрямую зависят от длительности воплощения проекта в жизнь. Иностранные инвесторы прекрасно это осознают. На деле может оказаться весьма затруднительно согласовать «чужой» иностранный проект на территории России. У нас действуют свои СНиПы, различные нормы и правила, в других странах все совсем иначе. К примеру, существует ряд принципиальных требований, которые и вовсе не позволяют делать «кальку» с финских планировок и переносить ее на российскую действительность. Качество пакета градостроительной документации в России и Финляндии значительно различается. К сожалению, здесь мы не получаем более подробных, прозрачных и понятных документов, предварительно проработанных настолько детально, что девелоперу остается только размышлять над архитектурными особенностями будущего проекта и его квартирографией, а все остальное уже продумано и регламентировано. В Финляндии градостроительная документация представляет собой буквально детальнейшее руководство к действию: все предельно понятно и расписано, что можно, а что нет. Ранее мы практиковали адаптацию финских проектов, но сейчас пользуемся услугами опытных российских архитекторов. Финские идеи и решения в любом случае претерпевают изменения с учетом российских реалий и особенностей.

## СНиПы стремятся к гармонии

**Ярослава Задорина /** Как говорят участники рынка, при выходе западной компании в Россию ей следует озаботиться привлечением российских специалистов – без людей, знакомых со спецификой рынка, даже идеальный проект будет обречен.

«Иностранные компании привлекают российских адаптеров, и это нормально. Чем профессиональнее наши специалисты, тем легче происходит процесс согласования. Естественно, что западные специалисты с их опытом и их практикой в стране с другим законодательством используют местных профильных консультантов. Это применяется во многих областях, не только в строительстве. А проблемы общие, и решать надо тоже системно», – объясняет Денис Давыдов, заместитель директора ОАО «Институт экспертизы строительства и проектирования».

### Провал в обучении

Блок проблем в проектировании нужно разделить на две части: внутренние и внешние. Первая часть состоит из вопросов, связанных с уровнем квалификации самих проектных организаций, начиная от профессиональной подготовки архитекторов, конструкторов, инженеров и т. д. Здесь же немаловажной является тема организации проектного производства, программного обеспечения, регулярного повышения квалификации проектировщиков. Стоит вспомнить и о провале в обучении специалистов в 90-х годах, отсутствии длительного опыта коммерческого проектирования, привычке платить за дорогие, но высокоэффективные профессиональные программы и обучение их использованию, да и вообще за обучение. Не сек-

рет, что сегодня зачастую квалификацию повышают из-под палки номинально, только чтобы пройти контрольный комитет для получения соответствующего допуска. Вторая часть, безусловно, связана с пресловутыми административными барьерами и отсутствием четко очерченных правил игры. Причем и первое, и второе, тесно переплетаясь, часто порождают порочный круг, из которого невозможно выбраться. Нередки случаи, когда проектировщик применил какие-то новые решения, но при согласовании получил отказ, потому что в действующих правилах такового не предусмотрено.

### Большая переработка

Однако нельзя сказать, что вопрос технического регулирования так и «повис в воздухе».

Совместно с Министерством регионального развития ведется активная работа по гармонизации СНиПов. Уже переработано 27 стандартов, впереди еще около 100. Их нужно будет модернизировать и приблизить к европейским нормам. Как отмечает Сергей Фролов, руководитель Управления саморегулирования ССОО, технический директор СРО НП «Строители Петербурга», это новая возможность для российского отраслевого и страхового бизнеса создать правила игры на российском рынке с учетом интересов и возможностей национальной экономики с дальнейшей перспективой интеграции ее в мировую экономику. «Безусловно, потребуется немало времени для адаптации, но надо понимать, что советская нормативная база, когда-то сильнейшая в мире, давно устарела и нуждается в корректировке», – резюмировал господин Фролов.

### мнение



**Денис Давыдов,** заместитель директора ОАО «Институт экспертизы строительства и проектирования»:

➔ – Стоит задуматься о более широком применении института негосударственной экспертизы и взаимодействии профессиональных общественных организаций и государственных органов в оптимизации процесса согласования проектной документации без ущерба ее качеству. Ведь зачастую эксперта проще отказать, чем взять на себя ответственность за нестандартные проектные решения, а времени разбираться нет. И здесь может сильно помочь негосударственная экспертиза. Она не скована законодательно ни сроками, ни объемом рассматриваемого проекта и может рассмотреть хоть отдельный раздел, хоть проект целиком. А пресловутые административные барьеры возведены, в общем-то, с благими целями: оградить потребителей результатов проектирования от некачественно запроектованных объектов. И взаимодействие СРО и государственных органов может эти проблемы минимизировать.

# СРО обсудили изменение вектора реформы ЖКХ

**Алена Филипова** / На круглом столе «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 04.06.2011 № 123-ФЗ в части деятельности компаний, управляющих многоквартирными домами в Санкт-Петербурге» саморегулируемые организации НП «Объединение управляющих компаний» и НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» при поддержке Жилищного комитета Санкт-Петербурга обсудили перспективы реформы. ➔



Участники круглого стола попытались разобраться в перспективах изменений законодательства, касающегося деятельности компаний, управляющих многоквартирными домами

В дискуссии приняли участие: Дмитрий Шабуров, начальник Управления по работе с УК, ТСЖ и ЖСК Жилищного комитета Санкт-Петербурга; Алексей Белоусов, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга; Александр Олтяну, директор Института развития городов и городского хозяйства; Валерий Назаренко, заместитель генерального директора СРО НП «Объединение управляющих компаний», представители Комитета по тарифам Санкт-Петербурга, а также руководители и юристы управляющих компаний представители ЖСК и ТСЖ города.

В ходе круглого стола обсуждались вопросы, касающиеся вносимых изменений

в российское жилищное законодательство, проблемы экономической деятельности УК, расчет тарифов на коммунальные услуги, возможность добровольного отраслевого саморегулирования по защите интересов управляющих компаний и т. п.

Большая часть дискуссии была посвящена ужесточению законодательных требований к управляющим организациям, в частности обсуждению нового порядка проведения конкурса по выбору управляющих компаний для вновь построенных многоквартирных домов. Собравшиеся отметили, что, несмотря на изменения законодательных норм, на практике положение, сфера ответственности и качество предоставляемых услуг управляющих компаний, ЖСК и ТСЖ остается весьма неопределенной.

Большой резонанс получил вопрос о механизмах формирования расчета тарифов на работы и услуги, производимые в домах различных категорий комфортности. С порядком расчета тарифов присутствующих ознакомил заместитель председателя Комитета по тарифам Санкт-Петербурга Иван Болтенков. «Мы поддерживаем любые действия, направленные на улучшение прозрачности деятельности ресурсоснабжающих организаций, и не ограничиваемся формальным выполнением возлагаемых на нас полномочий. На сегодняшний день каждый заинтересованный в получении полной информации о тарифах от ресурсоснабжающих организаций может воспользоваться официальным изданием Комитета по тарифам Санкт-Петербурга, в котором такая информация представлена в полном объеме», – отметил заместитель председателя комитета.

С рассуждения о том, доходной или расходной недвижимостью является многоквартирный дом, начал свое выступление директор Института развития городов и городского хозяйства Александр Олтяну, обозначив основные проблемы экономической деятельности управляющих компаний. «На наших глазах проходит изменение вектора реформы ЖКХ», – отметил он. – Отсутствие четко прописанных функций, состава содержания и ремонта МКД приводит к плачевным результатам. Необходимо понимать, что дом обслуживается не правовыми понятиями, а некоей экономикой. Поэтому содержать дом на усредненных тарифах невозможно». Господин Олтяну считает: для того чтобы решить вопросы, стоящие перед УК, необходимо научиться говорить людям правду о состоянии их имущества. Кроме того, он подчеркнул, что необходимо организовать грамотную систему контроля над содержанием многоквартирного дома и его ремонтом. В целях улучшения качест-

ва выполняемых работ участниками рынка ЖКХ собравшиеся на встрече поддержали инициативу Александра Олтяну о необходимости разработки и реализации программы повышения квалификации и аттестации руководителей и ИТР управляющих компаний в Петербурге в 2011 году.

## мнение



**Алексей Белоусов,** вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», председатель Совета НП «Объединение управляющих компаний»:

➔ – Пока трудно сказать, каким будет новое постановление правительства Санкт-Петербурга, определяющее порядок проведения конкурса по выбору управляющих компаний МКД. Поэтому советами некоммерческих партнерств было принято решение обратиться к губернатору Петербурга с просьбой учесть мнение строительного сообщества в части подготовки данного постановления. В частности, при определении управляющей компании МКД рассмотреть возможность обязательного включения в состав конкурсной комиссии представителя компании-застройщика и представителя саморегулируемой организации, членом которой является участвующая в конкурсе компания.

## Допуски СРО «СтройРегион» вызывают сомнения

**Алена Филипова** / По сообщению Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) свидетельства о допуске к строительным работам, выданные до 1 января текущего года второй по численности в России саморегулируемой строительной организацией «СтройРегион», являются не легитимными и утратили свою силу, а все свидетельства о допуске, выданные после 1 января 2011 года, являются недействительными.

Как отмечают в НОСТРОЙ, эта организация относится к «коммерческим» СРО и, судя по динамике членства на сайте, в это СРО вступало около 100 компаний в неделю.

«Ростехнадзор написал письмо в НОСТРОЙ, в котором говорится, что СРО «СтройРегион» после изменений в законодательстве не обращалось в Ростехнадзор с просьбой внести необходимые изменения в государственный реестр. Соответственно, Ростехнадзор никакие изменения в свой реестр в отношении этой организации и не вносил», – пояснили в объединении строителей. Информация о нарушителе разослана по всем торговым площадкам и компаниям, что затруднит, а может, и сделает невозможным участие всех членов этой СРО в торгах, конкурсах и аукционах. Члены НП СРО строителей «СтройРегион» теперь могут либо по-

дождать и приостановить свою работу, либо выйти из этой организации и вступить в другую, соблюдающую закон, который един для всех», – отметили в Национальном объединении строителей. Николай Артёмкин, директор НП СРО строителей «СтройРегион», в официальном обращении заявил: «По нашим сведениям, некие информационные порталы трактуют ситуацию иным образом, но это вольное трактование. По нашим сведениям, никакого документа за подписью президента НОСТРОЙ Е.В. Басина либо его заместителей не возникло, мы ничего не получали, документы не изготавливались и не отправлялись. Все, что перепевается или перепе-

чатывается с других сайтов форумов, – это некое мнение модератора одного из конкурирующих сайтов. Поскольку наша организация лучшая в России по динамике роста и вторая по численности, мы не можем комментировать слова некоего модератора сайта, сотрудника, не разбирающегося в законодательстве. И не считаем нужным вступать в какую-то информационную борьбу с модераторами. А только трактуем закон, который в статье 55.18 Градостроительного кодекса РФ однозначно дает понять, как и в каких случаях надлежит поступать саморегулируемым организациям. Наше СРО неукоснительно именно так и поступает. Никакого конфликта

с Национальным объединением строителей у нас нет и быть не может, потому что мы делаем одно общее дело. А если какой-то сотрудник невысокого уровня как в нашей организации, так и в НОСТРОЙ что-то сказал – сотрудников много, мнений у них тоже. Они и не работают директорами наших предприятий, потому что уровень их компетенции ровно

такой, какой у них есть. Потому они и работают только модераторами, если бы они понимали закон так, как мы, – работали бы президентами. В любом случае спасибо вам, portalу Национального объединения строителей, поскольку все замечания мы учитываем, ко всему прислушиваемся и в следующий раз подготовим документы так, что они будут еще четче, точнее и не будет допущено каких-то разночтений. Сделаем так, чтобы это было понятно и модератору, и простому строителю», – говорится в обращении.

## цифра

# 5 тыс.

членов на сегодняшний день состоит в НП СРО строителей «СтройРегион»

# «Питерлэнд» поднимает «якоря»

**Ярослава Задорина** / На прошлой неделе ЗАО «Стремберг» презентовал потенциальным арендаторам крупнейший в городе развлекательный центр «Питерлэнд», который компания строит в парке 300-летия Петербурга и который начнет работать в конце 2011 года. Как говорят в «Стремберге», договоры с ключевыми арендаторами могут быть заключены в течение ближайшего месяца. ➔

Как рассказала Станислава Билень, старший консультант отдела торговых площадей брокера «Питерлэнда» Jones Lang LaSalle, в настоящее время ведутся переговоры с потенциальными арендаторами, в числе которых такие бренды, как «Детский мир», «Юниор», Puma, H&M, Zara, Adidas, NewYorker, Mango, Lacoste, Tommy Hilfiger, Gant, «Юниверсфуд», McDonalds и др. «На данный момент ТРК полностью построен, инженерные сети объекта готовы на 90%, ведутся отделочно-чистовые работы. Первый договор с «якорным» арендатором, которым стала сеть кинотеатров «Кронверк Синема», был заключен в июне текущего года. В ближайший месяц мы определимся и с остальными ключевыми игроками. Многие потенциальные наниматели перейдут к нам из «Атлантик Сити» и «Меркурия». Например, об этом уже заявила компания «Элизум», – рассказала госпожа Билень. В стадии подписания договор с оператором связи «Билайн» для создания сети передачи данных. Посетители «Питерлэнда» смогут пользоваться бесплатным WiFi-доступом на всей территории комплекса.

По словам Евгения Коробова, директора по корпоративному бизнесу Санкт-Петербургского филиала ГК «Вымпелком», компания вложила в обеспечение «Питерлэнда» инфраструктурой связи 1 млн USD.

## Надежда на башню

Евгения Осипова, старший консультант отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle, отметила, что проблем с арендаторами у ЗАО «Стремберг» не будет. «В радиусе тридцатиминутной доступности живет 1,7 миллиона человек, поэтому мы ожидаем большой поток людей. В ближайшее время ТРК будет обладать самой высокой транспортной доступностью в Санкт-Петербурге благодаря реконструкции Приморского транспортного узла и строительству Западного скоростного диаметра. Несомненно, положительным моментом станет появление в непосредственной близости «Лахта-центра» ОАО «Газпром», – подытожила госпожа Осипова.

Виталий Кожин, генеральный директор УК «Питерлэнд», заверил всех в том, что ориентировочно в 2013-2015 годы рядом с комплексом откроется станция метро. «Также Комитет по водному транспорту подтвердил, что будет открыта остановка для водного транспорта. В целом мы рассчитываем, что транспортная ситуация стабилизируется к открытию нашего комплекса», – уверен господин Кожин.

Однако потенциальные арендаторы с опаской относятся к заселению в ТРК «Питерлэнд» и не верят столь оптимистичным прогнозам по поводу решения вопроса транспортной доступности. В настоящее время из-за текущего строительства к комплексу без пробок доехать практически невозможно. Так, Денис Тамбаум, директор филиала Inwear-Matipicque, самой большой проблемой, которая не решится в ближайшее время, назвал транспорт. «Проект, безусловно, уникальный, он привлечет внимание многих клиентов. Но непрекращающаяся стройка ЗСД немного угнетает. Не особо радует и соседство с «Атлантик Сити» и «Меркурием». Но окончательного решения по поводу аренды мы еще не приняли, ведутся переговоры по арендным ставкам, рассматриваются возможные площадки под магазин», – прокомментировал господин Тамбаум.



В ЗАО «Стремберг» намерены зафиксировать уникальность купола в будущем аквапарке в Книге рекордов Гиннеса

## И музей, и отель

Александр Кожин, генеральный директор ЗАО «Стремберг», уточнил, что ТРК «Питерлэнд» будет открыт в IV квартале 2011 года. Объем вложенных в проект инвестиций составил 350 млн USD. Общая площадь комплекса – 180 тыс. кв. м, общая арендная площадь – более 80 тыс. кв. м. В ТРК будут открыты более 130 магазинов, крупнейший в России аквапарк, 6 теннисных кортов, 5 кортов для игры в сквош, фитнес-клуб, боулинг, многозальный кинотеатр, панорамные рестораны, ночные клубы, музей науки и детский развлекательный центр, гостиница на 550 номеров. «Мы рассчитываем, что окупаемость всего комплекса составит 5-7 лет. Арендные ставки будут чуть выше, чем по Санкт-Петербургу, но мы строим непростой центр, поэтому считаем их адекватными. Средняя планка для фуд-кортов будет варьироваться в пределах 2 тыс. USD за 1 кв. м в год», – резюмировал господин Кожин.

Между тем аналитики, присутствующие на презентации комплекса, посчитали арендные ставки завышенными с учетом месторасположения объекта. Ставка должна быть снижена на 15%.

На первых трех этажах «Питерлэнда» будут представлены ритейлеры, четвертый этаж отдадут под детские товары и спортивные площадки. В настоящее время ведутся переговоры с тремя потенциальными арендаторами центрального детского универмага – компаниями «Детский мир», «Юниор» и «Смик».

## Идут на рекорд

Одной из особенностей проекта станет аквапарк, который своим размером превысит все существующие в России крытые водные парки развлечений. Девелопер надеется, что в ближайшее время его занесут в Книгу рекордов Гиннеса «за неповторимые деревянные конструкции». Высота купола из сосны составляет 45 м. В аквапарке будут водные горки всевозможных уровней сложности и экстремальности (самая высокая горка составит 15 м, самая длинная – 200 м), различные виды парных, бань и саун; серфинг и дайвинг; отличительной особенностью аквапарка станут регулярные

тематические и ночные вечеринки. По расчетам экспертов, одновременно в аквапарке в комфортных условиях смогут находиться до 2,5 тыс. посетителей. Для обеспечения бесперебойного энергоснабжения всего комплекса в «Питерлэнде» уже сейчас работает собственный энергоблок.

Как рассказал Александр Кожин, генеральный директор ЗАО «Стремберг», купол аквапарка выполнен из пленки, по своим функциям напоминающий стеклопакет. «Через пленку можно загорать, также она выдержит нагрузку в грузовой автомобиль. Стоимость входного билета в аквапарк составит примерно 1200 рублей за 4 часа. По нашим подсчетам, водный парк развлечений окупится через 3-5 лет. Управляющую функцию возьмет на себя УК «Питерлэнд», – пояснил господин Кожин.

## справка

➔ ТРК «Питерлэнд» в 2010 году оказался в центре конфликта между «Стрембергом» и банком «Санкт-Петербург». Банк открыл «Стрембергу» кредитную линию на 2 млрд рублей в мае 2008 года. В ноябре 2008 года из-за кризиса «Стремберг» просрочил на 2 дня платеж по процентам. Это стало поводом к разрыву договора и иску о взыскании выданных средств. В феврале 2010 года банк подал иск о банкротстве «Стремберга». В результате работы по проекту замедлились. Но рабочий процесс вошел в нормальное русло после заключения договора цессии между банком «Санкт-Петербург» и строительным холдингом «ТОР» (генподрядчик строительства «Питерлэнда»). В начале сентября 2010 года банк переуступил «ТОРу» право требования с ЗАО «Стремберг» долга в размере около 1 млрд рублей. Стороны заключили мировое соглашение, и дело о банкротстве «Стремберга» было закрыто.

## НОВОСТИ

➔ В настоящее время в Новгороде в стадии подготовки находится ряд перспективных инвестиционных проектов для осуществления их на территории города. Как сообщает «АСИ-инфо», в частности, завершено согласование проекта компании ООО «Нордвест» по созданию торгово-развлекательного центра на ул. Ломоносова, 29. Реализация данного проекта позволит привлечь не менее 1,2 млрд рублей инвестиций, создать более 1000 рабочих мест. Предприятие уже приобрело земельный участок и планирует основную часть инвестиций покрыть из собственных средств.

Также ожидается проект боровичской фирмы ООО «Элегия» по открытию в Великом Новгороде мебельного салона. Здесь также приобретена земельная площадка на Московской ул., 12, в настоящее время она проходит экспертизу. В этом году начнется строительство. На площадке «Компас» по ул. Германа, 17, ООО «Ритм 2000» начнет строительство торгового центра. В проект будет вложено 300 млн рублей. На пересечении ул. Державина и Большой Московской ул. планируется построить автосалон. Стоимость проекта – около 500 млн рублей, там будет создано более 100 рабочих мест.

Также в планах строительство 2 новых заводов ООО «Грумант» (фармацевтическое производство) и ООО «УК Вера-Про» (машиностроительное производство) – оно привлечет в сумме более 2 млрд рублей, на этих предприятиях будет создано более 200 рабочих мест.

Как отмечают в Комитете экономики Великого Новгорода, конкуренция за инвестиции сейчас переместилась в плоскость компетентности, конкретности и скорости работы с потенциальными инвесторами. На первый план вышли вопросы наличия готовых инвестиционных площадок с инженерной инфраструктурой, наличие на территории квалифицированного персонала. В базе данных по городу сейчас 22 свободных индустриальных площадки, которые предлагаются инвесторам для размещения новых производств. Причем некоторые из этих площадок представляют собой совокупность более мелких участков, которые могут предлагаться по отдельности, таким образом, предложение свободных участков еще шире. Участки имеют различную площадь – от 1 до 70 га, различную степень оснащенности и обеспеченности инженерными коммуникациями, инфраструктурой – от чистых «зеленых» площадок до имеющих готовые производственные здания. Сведения по инвестиционным площадкам размещены на официальном сайте администрации области и города.

➔ Финская компания METSO, мировой лидер в поставках технологического оборудования и производственных систем, арендовала 3000 кв. м офисных площадей в технопарке «Технополис». Консультантом сделки выступила компания Maris/CBRE. Общая площадь здания, расположенного на Пулковском шоссе, 30, к. 4, – 23 000 кв. м. Якорными арендаторами технопарка являются Exigen Services, «Ренессанс Страхование», Schneider Electric. Арендные ставки в «Технополисе» – 1270 руб./кв. м/месяц. Технопарк заполнен на 95%.

# Сезон дешевой ипотеки

**Александр Пирожков** / Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) снизило с 1 июля ставки по кредитам. «Строительный Еженедельник» спросил у финансистов и строителей, как долго, по их прогнозам, продлится снижение ставок и увеличит ли оно спрос на недвижимость. ➔

«С 1 июля 2011 года АИЖК снизило ставки по стандартному ипотечному продукту до 8,9% годовых, по продукту «Новостройка» – до 7,9%, при этом с учетом дополнительных вычетов процентная ставка на новостройки может опускаться еще ниже – до 6,4%, – рассказала Марина Малайчик, исполнительный директор по инновациям АИЖК. – Поскольку снижение ставок произошло существенное и практически по всей продуктовой линейке, до конца этого года в агентстве нет планов по их дальнейшему снижению.

Естественно, мы ожидаем, что снижение ставок позволит привлечь к ипотеке дополнительных заемщиков. Каков будет эффект от снижения, покажут ближайшие 1,5-2 месяца. Ожидается, что количество заемщиков, обратившихся за кредитами/займами к партнерам агентства, вырастет на 15-20%».

## Эхо снижения

Ставки по кредитам АИЖК оказывают непосредственное влияние на стоимость кредитов в других банках, так как многие банки являются партнерами АИЖК и фактически финансируют сделки по покупке недвижимости за счет средств агентства, добавляя к ставке агентства свою маржу. Да и собственные кредитные программы банков зависят от ставок АИЖК, поскольку вынуждены конкурировать с программами агентства.

Однако, по словам Марины Малайчик, потенциал дальнейшего снижения ставок на ипотечном рынке в целом сейчас ограничен. «По данным Банка России, по итогам первых пяти месяцев 2011 года сред-

невзвешенные ставки по ипотечным кредитам в рублях составили 12,3%, что является самым низким показателем за всю историю наблюдений (данные Банка России предоставляются с 2005 года), то есть сейчас ставки по ипотеке и так находятся на минимальном уровне, – констатирует она. – Снизив ставки по своим продуктам, агентство задало определенную планку. Теперь игроки ипотечного рынка, особенно в регионах, будут работать в условиях жесткой конкуренции со стороны партнеров АИЖК, что, в свою очередь, позволит если не добиться ощутимого снижения ставок, то по крайней мере в сложившихся экономических условиях продлить период их стабилизации на достигнутом уровне.

## Снижение ставок привлечет к ипотеке дополнительных заемщиков. Каков будет эффект от снижения, покажут ближайшие 2 месяца

Прогноз АИЖК на 2011 год по средневзвешенной ставке по кредитам в рублях – в пределах 11,8-13% годовых. В рамках спецпрограмм ставки можно снижать и дальше для отдельных категорий граждан (например, молодых ученых, молодых семей, военных). Однако объем таких программ ограничен возможностями федерального либо регионального бюджетов».

Крупнейший ипотечный кредитор – Сбербанк – еще до июльского снижения ставок АИЖК запустил акцию «Возьми 8%», в рамках которой ипотечные креди-

ты выдавались на 8 лет под 8% годовых. На момент начала акции, 8 марта 2011 года, такие кредиты были самыми дешевыми на ипотечном рынке. Случайно или нет, но 4 июля Сбербанк объявил, что акция «Возьми за 8%», которая должна была закончиться 30 июня, продляется до конца сентября. На вопрос «Строительного Еженедельника» о планах по дальнейшему снижению ставок в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка РФ ответить не смогли, предложив обратиться в головную структуру.

Зато в петербургском филиале банка ВТБ 24 нам бодро ответили, что новых снижений не планируется. «ВТБ 24 не планирует снижать ставки по ипотечным

кредитам, поскольку еще весной нынешнего года существенно изменил условия предоставления ипотечных кредитов в пользу клиентов, – заявил Максим Никулин, заместитель управляющего филиалом ВТБ 24 в Санкт-Петербурге. – По опыту нашей работы, размер процентной ставки по ипотечному кредиту является одним из наиболее важных факторов, влияющих на решение заемщика при выборе банка. Однако нельзя не отметить, что в последнее время очень многие заемщики стали обращать внимание в первую

очередь на конечную стоимость кредита и размер ежемесячного платежа, а не только на декларируемую банком ставку. Последняя в свете других условий – например, крайне высокой комиссии за выдачу кредита или относительно небольшого срока кредита – может быть лишь красивым фасадом либо очень дорогого, либо попросту недоступного заемщику ипотечного кредита».

## Предел близок

По словам Максима Никулина, тенденция снижения ставок по ипотечным кредитам уже прервалась, поскольку средневзвешенные ставки находятся на докризисном уровне. Небольшие снижения возможны теперь только в рамках специальных совместных программ с застройщиками. В качестве примера банкир привел совместную с компанией «Петербургская недвижимость» акцию, в рамках которой с 1 июля 2011 года переплата по ипотечному кредиту, выдаваемому ВТБ 24 на покупку квартиры в строящемся жилом комплексе «Вена» за счет скидки на квартиру может составить 0%.

С банкиром согласна и начальник отдела кредитования ГК «ЦДС» Ольга Трошина. «В текущем году возможна общая тенденция снижения процентных ставок по ипотечному кредитованию на 1 пункт, не более», – полагает она. Однако госпожа Трошина допускает, что при благоприятном комплексе обстоятельств, способствующих достижению экономической стабильности в России, средняя ставка по ипотеке опустится ниже 8% годовых в ближайшие годы, но не раньше чем года через три. Максим Никулин же считает снижение ставок до этого уровня в ближайшие годы маловероятным.

По мнению Ольги Трошиной, для повышения спроса на недвижимость недостаточно снижения ставок по ипотеке. Банкам стоило бы выводить на рынок больше кредитных продуктов, доступных и ориентированных на разные социальные слои населения. Например, на молодые семьи, граждан предпенсионного возраста и индивидуальных предпринимателей.

## Мнения



**Федор Туркин, генеральный директор ЗАО «Рос-СтройИнвест»:**

– Вообще ипотека очень важна, это очевидно. Например, в апреле у нас было подписано 13 ипотечных договоров, а в июне уже 23. Согласитесь, разница ощутимая. Если иметь в виду наш строительный бизнес, то ипотека дает прирост в среднем от 20 до 40%. Опыт подсказывает, что, вероятно, сегодня мы достигли самого минимума процентных ставок. Но очень хочется, чтобы эта цифра достигла заветных 6%, о которых говорил Владимир Путин. И мы будем в это верить. Для оживления спроса на рынке недвижимости не хватает в первую очередь дешевой ипотеки и проектного финансирования, естественно, на разумных условиях. Так как это дает стопроцентные гарантии, что здание будет построено, а соответственно, покупатель будет уверен в своих действиях.



**Дмитрий Брызгалин, генеральный директор ГК «Город»:**

– Возобновление банковских ипотечных программ и снижение ставок по кредитам стали одним из главных факторов оживления покупательского спроса на рынке жилья 2010-

2011 годов. По текущим результатам продаж в ЖК «Ленинский парк» половина сделок заключается с использованием ипотеки, предоставляемой банком-партнером «Фининвест» – от 12% годовых с минимальным первоначальным взносом от 10% стоимости жилья. В экономически развитых странах ставка по ипотечным кредитам составляет обычно 3-4%. В нашей стране до кризиса минимальный уровень ставок составлял 8%. Чтобы ставка снижалась, нужны «длинные» деньги, которыми располагает только ограниченное число банков. Конкуренция здесь невысока, поэтому объективных причин для снижения ставок ниже 8% сегодня нет. Нужны серьезные меры госрегулирования.



**Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос»:**

– Снижение ставок и улучшение условий ипотечного кредитования, безусловно, увеличивает спрос на недвижимость. В наше агентство все чаще обращаются петербуржцы, для которых приобретение жилья – не насущная необходимость, а желаемое улучшение условий жизни. Это люди, у которых есть возможность продать уже имеющееся жилье и переехать в новую квартиру большей площади в лучшем районе. При этом именно они – покупатели двух- и трехкомнатных квартир – в большей степени

рассчитывают на помощь банковского кредита. В целом доля покупателей на рынке первичной недвижимости, планирующих использовать для приобретения жилья ипотечный кредит, выросла до 70-80%.

На мой взгляд, для оживления спроса не хватает активной позиции банков в отношении развития ипотечного кредитования. Банки часто очень формально относятся к своей работе с клиентом. Далеко не всегда обеспечивают высокий уровень сервиса, не могут оперативно, доступным языком и в полном объеме проинформировать о своих продуктах и предпочитают общаться с клиентом через представителей компании-застройщика. В итоге менеджерам отделов продаж и юристам строительных компаний приходится выполнять роль посредника между банком и клиентом. Такая позиция банков не просто осложняет работу отделов продаж строительных компаний, но и отрицательно сказывается на отношении к ипотеке как к банковскому продукту.



**Вера Сереева, директор управления аналитического маркетинга холдинга RVI:**

– Чем меньше ставка по кредиту, тем привлекательнее и доступнее становится возможность купить квартиру. Однако неверным будет считать, что при снижении, например, на 3% ставки гаран-

тировано на определенную величину возрастет количество новых клиентов – это зависит от уровня конкуренции между банками, от текущего положения дел на рынке, в том числе и других программ кредитования, представленных на нем.

Возвращение интереса к ипотеке мы видим и по нашим продажам, которые вышли на докризисный уровень и составляют до 50% в месяц в общем объеме продаж. Наша компания сотрудничает с рядом банков, предлагая ипотечные кредиты на жилую и коммерческую недвижимость. Безусловный лидер рынка кредитования – Сбербанк, являющийся стратегическим партнером холдинга RVI. Также востребована ипотека Ханты-Мансийского банка. С этими банками у нас в компании реализуются не только совместные программы, но и есть возможность подачи заявки на кредит прямо в офисе компании.

На сегодняшний день многие банки уже снизили процентные ставки по ипотеке по сравнению с 2009 годом, средний уровень – 12-13% годовых. Лидеры отрасли предлагают 8-10% годовых. Ожидается, что до конца 2011 года процентная ставка снизится до докризисного уровня, когда средний процент по ипотеке был на уровне 11-12%.

Считаю, что снижение средней ставки по ипотеке ниже 8% годовых в ближайшие годы маловероятно. Ведь ставки по ипотеке зависят от множества экономических показателей, в числе которых и уровень инфляции, и уровень ставки рефинансирования, который сегодня растет, и ставки по депозитам населения, и другие факторы.

# «Петербургтеплоэнерго» вырубает лес труб

За период с 2011 по 2014 годы планируется реконструировать 130 объектов и построить 87 новых. Об этом рассказал журналистам генеральный директор «Петербургтеплоэнерго» Сергей Густов. В межотопительный период 2011 года будет закрыто 26 устаревших объектов теплоэнергетики. Из них только три подлежат реконструкции, остальные закроют навсегда.

## Газпром строит себе бизнес

Инвестиции будут осуществляться за счет займов, предоставляемых одной из дочерних структур Газпрома. «Петербургтеплоэнерго» также входит в группу компаний, принадлежащих ОАО Газпром.

Возвращаться же инвестированные средства будут за счет субсидий из бюджета Санкт-Петербурга в течение 12 лет. Для этого принята адресная целевая программа.

После окончания строительства объекты теплоснабжения будут переданы в собственность Санкт-Петербурга, а город, в свою очередь, отдаст их в аренду «Петербургтеплоэнерго» на 25 лет. Таким образом, пояснил Сергей Густов, город получает теплогенерирующие мощности, а «Газпром» – хороший бизнес.

Всего «Петербургтеплоэнерго» инвестирует в текущем году 3,5 млрд рублей. Из них на реконструкцию объектов теплоэнергетики Центрального и Адмиралтейского районов будет потрачено 1,235 млрд рублей. Основная сумма – около 2 млрд рублей – пойдет на окончание реконструкции Петродворцового теплового района. Инвестиции осуществляются главным образом за счет беспроцентных займов Газпрома.

Текущие расходы «Петербургтеплоэнерго» покрывает за счет продажи тепла. Валовая

**Александр Пирожков /** На реконструкцию систем теплоснабжения Адмиралтейского и Центрального районов ООО «Петербургтеплоэнерго» потратит за 5 лет 5,3 млрд рублей. ➔



В Центральном и Адмиралтейском районах в ближайшие 5 лет демонтируют 140 старых дымовых труб и установят всего 40 новых

выручка компании в 2011 году, по прогнозу Сергея Густова, превысит 4 млрд рублей.

## Конкурс за конкурсом

Право реконструкции систем теплоснабжения Адмиралтейского и Центрального районов «Петербургтеплоэнерго» выиграло на конкурсе в августе 2010 года. Согласно условиям конкурса, компания получит

в аренду 140 объектов – 32 котельные в Адмиралтейском районе и 108 в Центральном – и вложит в их реконструкцию не менее 2,5 млрд рублей. Заявки на конкурс подавали четыре компании, в том числе ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга», дочерняя структура ОАО «ТГК-1».

Подрядчики, работающие на реконструируемых объектах теплоснабжения, в свою очередь, также выбираются на кон-

курсах. Как рассказал «Строительному Еженедельнику» заместитель генерального директора «Петербургтеплоэнерго» по капитальному строительству и инвестициям Евгений Кочнев, в настоящее время в Центральном и Адмиралтейском районах на объектах теплоснабжения трудятся 5 компаний-подрядчиков.

Генеральный директор одной из них, ООО «Северная компания», сообщил, что его компания занимается строительством и реконструкцией объектов энергетики с 2000 года, ее годовой оборот составляет 3-4 млрд рублей. Владеют компанией частные лица.

Оксана Максимова, генеральный директор ООО «АвангардСтройТрест», рассказала, что ее компания работает с «Петербургтеплоэнерго» как генеральный подрядчик с 2007 года. В Петродворцовом районе «АвангардСтройТрест» реконструировал 17 объектов теплоснабжения, сейчас ведет работы на шести объектах в Центральном и Адмиралтейском районах и двух – в Курортном районе. За прошлый год выручка компании составила примерно 1 млрд рублей, из них около 60% принесла работа на «Петербургтеплоэнерго».

Как отметил Евгений Кочнев, система теплоснабжения в ходе реконструкции оптимизируется. Где-то вместо нескольких маломощных источников тепла появляется один новый, более мощный, в других случаях котельные заменяются на центральные тепловые пункты, которые будут перераспределять тепло от объектов ОАО «ТГК-1».

По словам Сергея Густова, в Центральном и Адмиралтейском районах в результате реконструкции системы теплоснабжения станет на 100 дымовых труб меньше: взамен 140 демонтированных «Петербургтеплоэнерго» установит всего 40 новых.

## День строителя – 2011: завершение VIII Спартакиады «За труд и долголетие»

12 августа Санкт-Петербург торжественно отметит 55-й Всероссийский профессиональный праздник День строителя – 2011. В этот день строительное сообщество будет традиционно подводить итоги своей работы, делиться успехами и достижениями.

В числе достижений петербургских строителей – не только возведение комфортабельного жилья, детских садов, школ, больниц и дорог, но и яркие победы на теннисных кортах, футбольных полях и хоккейных площадках, в волейбольных турнирах и другие спортивные победы. Ежегодно команды нескольких десятков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области участвуют в спартакиаде строителей «За труд и долголетие», которую организует Союз строительных объединений и организаций. В этом году спартакиада проводилась в восьмой раз. Ко Дню строителя – 2011 приурочена череда ярких мероприятий закрытия VIII Спартакиады строителей. Традиционно состоятся соревнования по большому теннису, но

в нынешнем году впервые будет разыгрываться приз президента ССОО. В борьбе за эту спортивную награду примет участие депутат Госдумы РФ Сергей Петров. Футбольный матч между командами ЗАО «УНР-47» и ЗАО «СМУ-303» – одно из самых ожидаемых мероприятий закрытия сезона. Это принципиальный матч, который определит сильнейшую команду среди строителей. По результатам игры будет сформирована сборная строителей, она выйдет на поле стадиона «Петровский» против сборной ветеранов ФК «Спартак». В составе команды: Вагиз Хидиятуллин – капитан, Дмитрий Аленичев, Егор Титов, Борис Поздняков и другие звездные игроки. После матча футболисты пообщаются с прессой и дадут автографы. На арене СК «Юбилейный» сборная строителей по хоккею (капитан – председатель Комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга Вячеслав Семененко) встретится с командой Алексея Касатонова «Звезды хоккея» СКА. По окончании матча состоится главное событие завершения VIII Спартакиады строителей

«За труд и долголетие» – награждение чемпионов. I место по итогам спортивного года заняла команда ООО СК «Ленстройэнерго», II – ЗАО «УНР-47», III – ЗАО «Ленстройтрест», IV – ЗАО «СМУ-303», V – ЗАО «Нордград». Кубки и почетные грамоты победителям вручит главный судья спартакиады строителей, президент ССОО, вице-губернатор Санкт-Петербурга Роман Филимонов. За церемонией последует лаконичная пресс-конференция и автограф-сессия. «Спартакиада строителей «За труд и долголетие» ежегодно становится значимым событием для строителей Санкт-Петербурга. В соревнованиях принимают участие все больше команд, и их уровень все время растет. Нас как организаторов такая ситуация не может не радовать, ведь это говорит о том, что все больше строителей приобщаются к здоровому образу жизни, – говорит главный менеджер по спорту ССОО Борис Жуков. – Завершился восьмой сезон, стартует девятый. Мы приглашаем строительных компании принять участие в соревнованиях IX Спартакиады».



**День строителя 2011**  
55-й Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург

СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

**VIII Спартакиада строителей «За труд и долголетие»**

• 23-24 июля **КУБОК ПО БОЛЬШОМУ ТЕННИСУ НА ПРИЗ ПРЕЗИДЕНТА СОЮЗА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

Губернаторские корты

• 4 августа **ФУТБОЛ**

Команда ЗАО «УНР-47» – команда ЗАО «СМУ-303»  
Стадион «Коломяги»  
Победитель матча играет с ФК «Спартак», Москва (ветераны)

• 10 августа **ФУТБОЛ**

Сборная строителей – сборная ветеранов ФК «Спартак», Москва  
Смешанная эстафета, перетягивание каната  
Стадион «Петровский»

• 11 августа **ХОККЕЙ**

Сборная строителей – сборная «Звезды хоккея» СКА  
СК «Юбилейный»

**ЦЕРЕМОНИЯ ЗАКРЫТИЯ VIII СПАРТАКИАДЫ СТРОИТЕЛЕЙ**  
Вручение наград победителям спартакиады

Дополнительная информация на сайте [www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru)  
Пригласительные билеты – в ССОО



# Гидроизоляция вышла из кризиса

**Алена Филипова** / На рынке гидроизоляционных материалов наметился рост. По оценкам экспертов, объемы заказов начали увеличиваться с 2010 года, а сегодня уже практически вернулись к докризисным показателям и превзошли в 2 раза показатели 2010 года. Этому, в частности, способствует оживление строительного рынка и реанимация крупных проектов. ➤

Фото: Владимир Тилес



Особенности петербургских грунтов делают гидроизоляцию одним из важнейших мероприятий в строительном процессе

По словам Кристины Минковой, руководителя аналитического отдела Национального кровельного союза, в значительной мере спрос на гидроизоляционные материалы стимулирует и городская программа утепления чердаков.

## Особенности рынка

Участники рынка сетуют на недостаточное внимание к гидроизоляции со стороны застройщиков. Заказчики, которые намерены в дальнейшем перепродать здание, зачастую вообще не закладывают в проект расходы на гидроизоляцию. Так, подвальные помещения здания нормально функционируют до первого дождя, а далее собственнику придется вкладывать в 10 раз больше средств на устранение неполадок в гидроизоляции, чем если бы ее выполнили изначально. Если речь идет о заказчиках, которые строят объекты для себя, то здесь об экономии на гидроизоляционных мероприятиях речь не идет: как правило, они используют лучшие материалы и технологии западных производителей.

Кристина Минкова, руководитель аналитического отдела Национального кровельного союза, считает, что «в силу объективных экономических причин в городской застройке находят больше применения дешевые, не самые эффективные

и долговечные материалы. Впрочем, есть немало объектов, где используются совсем другие материалы. Как правило, это коммерческая недвижимость. Использование качественных материалов характерно и для частной застройки, которая ведется в Ленинградской области».

Между тем ассортимент гидроизоляционных материалов довольно широк. По различным оценкам, на рынке гидроизоляционных материалов Петербурга и Ленобласти порядка 30-40 компаний, а емкость рынка составляет около 30 тыс. тонн в год.

Однако точные данные подсчитать довольно сложно. «Надо понимать, что рынок гидроизоляционных материалов состоит из множества сегментов, в каждом из которых есть собственные лидеры. Чуть больше половины всех производителей считаются «отечественными». Например, большинство материалов рулонной битумной гидроизоляции изготавливают в России. Однако надо учитывать, что к этой категории специалисты относят и продукцию иностранных брендов, производства которых расположены в России и которые принадлежат западным компаниям», — поясняет госпожа Минкова. Также она считает, что в условиях конкуренции никто не может исключить появления новых игроков и новых материалов. «Более того, появление новых игроков весьма возможно, ибо

у нас нет устойчивых лидеров-продавцов, есть лидеры-производители. Так что хорошая реклама вполне способна сделать новые имена», — говорит госпожа Минкова.

## От битума к новинкам

Поскольку строительная отрасль — пожалуй, одна из самых консервативных, внедрение новых технологий идет медленно.

Но несмотря на кризис, за последние несколько лет в ассортименте крупнейших фирм-производителей появилось немало новых марок материалов. Прогресс не стоит на месте, и технические характеристики строительной продукции продолжают совершенствоваться. «Однако, к сожалению, потенциальный потребитель зачастую не знает об их существовании или о возможностях их применения. Как показало исследование аналитического отдела Национального кровельного союза, даже представители подрядных организаций при выборе материалов и технологий либо ориентируются на рекомендации коллег-строителей, либо, что чаще, опираются на собственный (объективно ограниченный) опыт, позволяющий работать с одним или несколькими материалами, не всегда входящими в число самых современных. А на крупных объектах выбор кровельного материала либо отдается на откуп подрядчику, либо конкретной кровельной компании, обладающей на рынке определенным авторитетом и работающей с ограниченным набором кровельных материалов», — отмечает Кристина Минкова.

Компания ПКП «Ресурс» предложила рынку новинку маты «Петрофом Евроблок» из вспененного полиэтилена толщиной от 20 до 50 мм, используемые для комплексной тепло- и гидроизоляции. «Благодаря стандартным размерам и эластичности материал легко монтируется в конструкциях межкомнатных перегородок и обеспечивает акустический комфорт в помещении. А также может использоваться для тепло- и гидроизоляции фундамента, так как имеет минимальную паропроницаемость и водопоглощение», — говорит Владимир Степура, заместитель генерального директора ООО «ПКП Ресурс».

## На битумной основе

Менее половины рынка гидроизоляционных строительных материалов занимают поставщики и производители проникающей гидроизоляции. Как правило, такие материалы предназначены для объемной гидроизоляции водонепроницаемого пористого материала, а сфера их применения — бассейны, тоннели и шахты, фундаменты и дамбы, очистные и гидротехнические сооружения.

По словам Александра Недашковского, генерального директора ООО «Баутон», члена правления Балтийского союза специалистов современных энергосберегающих технологий «ЭкономЭнерго», несмотря на то что среди гидроизоляционных материалов востребованы в основном материалы на битумной основе, все более популярными становятся ПВХ-мембраны. «Новинки появляются регулярно как от российских, так и зарубежных производителей», — говорит он.

На петербургском рынке одним из ведущих экспертов практического применения геомембран в строительстве является СК «Гидрокор». «Использовать водонепроницаемые геосинтетические для гидроизоляции строящихся гражданских объектов различного назначения в Москве и Санкт-Петербурге начали в 1997 году. Устройство гидроизоляции так называемого подземного объема было осуществлено на таких объектах, как подземный паркинг на набережной Робеспьера — «Дом на Неве», ТВК «Мебель-Сити», МФК «Балтийская жемчужина», медико-реабилитационный центр на учебно-спортивной базе ФК «Зенит», на жилых комплексах в Приморском районе и на Васильевском острове и др.», — говорит Ольга Лапина, менеджер по маркетингу ООО «СК «Гидрокор».

Важнейшей особенностью геомембран также является то, что надежность конструкции с их применением обусловлена не только характеристиками материала, а прежде всего качеством сварки отдельных полотнищ геомембраны в сплошной нефилтрующий экран.

Производит мембраны и компания «ТехноНиколь», которая поставляет этот вид гидроизоляции на рынок Ленинградской области со своего завода «Лоджик-руф» в Рязанской области. Инвестиции в проект по производству ПВХ-мембран составили 25 млн EUR. Мощность первой линии — 12 млн кв. м продукции в год, ввод второй позволит удвоить производство.

## Перспективы

Рынок гидроизоляционных материалов движется по пути инновационного развития: традиционный битум, по прогнозам экспертов, вскоре будет вытеснен более современными и технологичными материалами.

Эксперты полагают, что с развитием процессов освоения подземного пространства и строительства подземных паркингов востребованность работ по гидроизоляции существенно возрастет.

## Мнение



**Александр Недашковский, генеральный директор ООО «Баутон», член правления Балтийского союза специалистов современных энергосберегающих технологий «ЭкономЭнерго»:**

➤ Новые тенденции уже появляются, и связаны они в первую очередь с применением различных добавок и разработкой новых материалов, относящихся к классу нанопроductов. В недалеком будущем свойства гидроизоляционных материалов можно будет программировать исходя из потребностей. Это приведет к тому, что габариты этих материалов будут уменьшаться, их монтаж будет облегчаться и, как следствие, весь процесс строительства будет упрощаться.

цифра

30 тыс.

тонн в год — емкость Петербургского рынка гидроизоляции

# Незримый инструмент для строителя

**Роман Русаков** / Кризис научил многих строителей гораздо серьезнее относиться к маркетинговым стратегиям. Если раньше и с недоработанной стратегией продвижения спрос на объекты недвижимости превышал предложение, то сегодня, в условиях повышения конкуренции, требуется все усилия направлять на разработку новой, более эффективной схемы продвижения. ➔

Сегодня многие застройщики и девелоперы стали гораздо серьезнее подходить к процессу создания нового предложения для рынка жилья, тщательно прорабатывая концепцию, задавая вопросом о реализации будущего продукта еще на стадии проектирования. Проект более качественно формируется, учитываются потребности той группы потребителей, на которую он рассчитан. Это касается всех этапов проекта: создания архитектурного облика, планировок, инфраструктуры, а также дальнейшей рекламной и PR-кампании. Сейчас, как говорят маркетологи, востребован именно комплексный подход к развитию проекта.

Сейчас компании уделяют повышенное внимание позиционированию объекта на рынке, поиску новых технологий, «маяков» для привлечения покупателей. Таковыми могут являться заманчивые ценовые предложения, неординарные рекламные ходы, яркие слоганы – инструменты остались прежними, но требуется большее внимание к деталям, тщательный анализ и быстрая реакция, так как зачастую стратегию продвижения приходится менять уже в процессе реализации проекта. Компаниям сегодня придется быть гибкими, именно это позволит выиграть в сложившихся условиях.

## Каждому свое

Помимо простой рекламы строители все чаще вынуждены придумывать нетривиальные ходы для продвижения своего продукта. Кто-то, например, привлекает внимание к своим строящимся объектам тем, что проводит конкурсы на лучшее название жилого комплекса. Кто-то проводит архитектурные конкурсы. В последнее время получила распространение практика, когда девелопер приглашает западных именитых архитекторов для разработки проекта своего здания. Есть девелоперы, которые устанавливают у своих домов скульптурные композиции.

И все-таки, несмотря на достаточно устоявшийся набор инструментов по продвижению жилья, небольшие перемены происходят и здесь. Речь идет об активных продажах – инструмента для такого рынка, казалось бы, малоэффективного. В отличие от продажи оборудования или иного товара использование таких рычагов, как, например, телемаркетинг, когда агенты звонят потенциальным покупателям



Сегодня девелоперы все больше усилий прилагают для того, чтобы выйти напрямую к потенциальному покупателю

и предлагают приобрести жилье, будет малоэффективным.

Под активными продажами сейчас можно понимать разве что распространение специализированных буклетов по офисам крупных фирм (обычно это относится к жилью класса «комфорт», «элита» чаще расходуется в узком кругу).

Однако девелоперы все же ищут пути выхода на прямого покупателя.

Нередко методику активных продаж петербургские девелоперы применяют в регионах. Например, в таких городах, как Сургут, Мурманск и других, где у компаний есть представительства по продаже жилья в Петербурге. В регионах часто проводятся семинары на предприятиях.

## Показать шоу

Галина Черкашина, руководитель отдела маркетинга и PR компании Knight Frank St. Petersburg, говорит, что все чаще строители занимаются созданием шоу-домов, передвижных консультационных пунктов, которые укомплектованы суперсовремен-

ными технологиями, позволяющими максимально эффектно презентовать проект. «Также можно выделить проперти-туры в регионы, direct-marketing, работу с различными базами, кросс-маркетинг и многое-многое другое», – рассуждает госпожа Черкашина. При этом она считает, что нельзя отказываться и от традиционных, проверенных методов в продвижении проектов (специализированные СМИ, наружная реклама, оформление стройплощадок, гляцевые и деловые СМИ, выставки по недвижимости, PR).

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» открывает два шоу-рума во второй очереди жилого массива «Новый Оккервиль». В первом шоу-руме будет представлена 2-комнатная квартира без отделки. Во втором шоу-руме будет демонстрироваться 2-комнатная квартира с полной отделкой, включающей в себя помимо всего вышеперечисленного натяжные потолки, ламинат на полу, обои пастельных тонов, плитку на полу в санузлах, межкомнатные двери, разводку водоснабжения с установкой сантехнических приборов.

## Мнение



**Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:**

➔ – Практика создания шоу-румов на строящихся объектах распространена во всем мире. Посещение шоу-рума дает потенциальным покупателям возможность оценить качественный уровень отделки и применяемых материалов еще на этапе строительства. Шоу-рум – это лицо проекта. Покупатели зачастую плохо представляют себе весь потенциал квартиры, когда видят ее планировку на картинке. Шоу-рум наглядно демонстрирует все достоинства планировочных решений.

## «Марионетки» в сетях

**Роман Русаков** / Развитие рынка Интернета серьезно повлияло на маркетинговые инструменты, применяемые строителями для продвижения своего жилья. Одним из мощных толчков для «виртуализации» маркетинговых технологий стало появление социальных сетей.

Наиболее ярким примером нестандартной рекламы может служить достаточно новый способ привлечения и поддержания внимания целевой аудитории через форумы в Интернете. На специализированных форумах с высокой посещаемостью создаются темы, посвященные продвижению конкретных застройщиков и их отдельных проектов. Целью ведения топиков является информирование потребителей о ходе строительства, акциях и новостях застройщика, специальных предложени-

ях, кредитных программах, возможно также размещение иллюстративного материала, ссылки на публикации в средствах массовой информации. «Неформальное общение способствует укреплению доверия клиентов, которые читают данные темы. Кроме того, при появлении негативных высказываний о застройщике и его проектах оперативно размещается контрпропаганда с отзывами жителей этих объектов», – рассказывает о механизмах работы нового инструмента Марина Селиванова, руководитель департамента продаж жилой недвижимости ОАО «БТК девелопмент». Подобный путь продвижения жилья представляется перспективным, поскольку он гарантирует обращение к целевой аудитории, интересующейся конкретным сегментом рынка, предоставляет возможность оперативно давать ин-

формацию о проекте. Поскольку такая реклама сегодня еще не столь часто и повсеместно используется застройщиками, у аудитории форумов нет заведомого отторжения – информация воспринимается как мнение частного лица, нередко являющегося жителем рекламируемого объекта.

## Загородная специфика

Как говорят участники рынка, особенно важны социальные сети при продвижении загородного жилья. Особый интерес к продвижению загородной недвижимости в сети Интернет кроется в специфике жилья. Недвижимость в городе более типична. Если продается квартира 137-й серии, то все понимают, что это за дом и что за квартира, поэтому в качестве рекламы достаточно

строчки с указанием основных параметров квартиры: площадь, количество комнат и т. д. За городом типовых домов нет, поэтому при продвижении обязателен визуальный образ объекта, картинка, фотография. При продаже городской недвижимости важен район, в котором находится квартира, при продаже загородного дома важна инфраструктура гораздо более обширного участка – поселения, области и т. д. При продвижении загородных домов стоит указывать параметры охраны, коммуникаций, транспортной доступности, которые при работе с городской недвижимостью часто не так принципиальны.

Руководитель проекта «Коттеджи в Финляндии» холдинга Seti Group Наталья Кузина сообщила: «Мы широко используем старинный способ продвижения – сарафанное радио. В настоящее время это приобрело несколько иной масштаб, так как теперь есть возможность использовать

для продвижения всевозможные социальные сети, как широко распространенные, так и специализированные на путешествиях. Для наших потенциальных клиентов очень важно узнать реальное мне-

ние тех людей, которые уже отдыхали в наших коттеджах, увидеть их фотографии. Мы призываем наших гостей общаться между собой, выкладывать фотографии, задавать вопросы».

## Мнение



**Виталия Львова, генеральный директор Promotion Realty:**

➔ – Новым трендом в продвижении объектов жилья стал формат в Интернете, который обычно называют «марионеткой». Этот формат предполагает активное продвижение объекта на форумах и социальных сетях под видом реального покупателя. Дело в том, что сегодня потребитель, приобретающий объект недвижимости, собирает информацию об объекте в Интернете на официальном сайте объекта и на страницах в социальных сетях. Потребитель получает вводную информацию об объекте. Далее он стремится ознакомиться с мнением других людей об этом объекте, которое собственно и формируют «марионетки» на форумах и в соцсетях.

# Залог на продажу

**Ксения Семенова** / Всплеск продаж залогового имущества банков сходит на нет. Массовой распродажи объектов недвижимости по бросовым ценам не случилось. Эксперты сходятся во мнении, что залоговые по наиболее интересным проектам были реструктуризированы.

Если с залогами в виде автомобилей или жилья все более-менее понятно – большинство банков ввели специальные программы для их эффективной перепродажи, то с объектами коммерческой недвижимости, земельными участками и «недостроен» все не столь очевидно.

## Недвижимая доля

Доля недвижимости в структуре залогового имущества банков составляет около 70%. По разным оценкам, около трети этой цифры – объекты коммерческой недвижимости. И если в 2010 году доля банковского предложения в общем объеме предлагаемой сегодня на рынке недвижимости неуклонно росла, то сегодня, уверены эксперты, наметилась тенденция к ее снижению. «Всплеск уже прошел. Доля колеблется в пределах 10-15% с тенденцией к снижению», – утверждает Галина Ванчикова, председатель правления банка СИАБ. «По моему мнению, доля банковского предложения в общем объеме не составляет более 10-15%, – вторит коллеге Константин Раев, первый заместитель генерального директора ОАО «Российский аукционный дом». – Однако из них 60-65% приходится на жилую недвижимость. Во время кризиса пострадали граждане, которые купили квартиры по актуальным на тот момент высоким ценам. Их доходы снизились, выплачивать ипотеку

люди не в состоянии, как следствие – кризис домовладений. С сентября 2009 года Российский аукционный дом реализовал заложенного имущества на сумму 5,74 млрд рублей. Доля залогов в общем объеме наших продаж на сегодняшний день составляет около 60%».

## Распродаж не дождалась

Аналитики оценивают долю банковского предложения значительно выше. «Ориентировочно банковское предложение составляет 30% от общего числа выставленных на продажу объектов недвижимости», – считает Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге. – Резкого увеличения не ожидается, так как прекратился сильный выброс подобных объектов». «В 2009 году, когда банки столкнулись с вопросами неплатежей по кредитам и активно заговорили о проблемных активах, некоторые участники рынка прогнозировали массовый выброс этих активов на рынок и, как следствие, еще большее падение цен на недвижимость. Однако никаких массовых распродаж мы не увидели», – комментирует Антон Реутов, руководитель отдела оценки Knight Frank St. Petersburg. – Во-первых, по причине того, что эти активы в большинстве своем были сильно переоценены, и продавать их сейчас – значит зафиксировать убыток

(в некоторых случаях достаточно существенный). Покупать объекты по докризисным ценам никто не будет. Яркий пример – проект на набережной Робеспьера, 32, который пытались безуспешно продать уже не один раз». «Банки активно кредитовали строительные компании в 2006-2008 годы, на пике цен на недвижимость. В связи с кризисом стоимость залогов упала – в некоторых случаях в разы. И хотя кредиты выдавались на уровне не выше 70% от залоговой стоимости объекта, продать их даже за эти 70% сегодня практически невозможно», – рассказывает Константин Раев. – Эффективно реализовать залог получается, только если банк и заемщик договорятся о снижении цены на объект. Однако такие случаи – скорее исключения, поэтому говорить о большом количестве сделок с залогами сегодня нельзя, хотя массовое предложение существует».

## Повысить капитализацию

Самая распространенная схема – продажа залогового имущества самим заемщиком. Более того, в большинстве случаев банк даже не принимает залог к себе на баланс. Однако, по мнению Андрея Бойкова, «к настоящему времени накопилось достаточно большое количество проблемных активов. Для банков это непрофильный бизнес, поэтому они стремятся избавиться от такого имущества. При этом стремятся продать его по достаточно высокой цене. Ликвидные объекты банки реализуют сами, а для неликвидных проектов привлекают консультантов и брокеров, чтобы повысить капитализацию проекта и продать по более высокой цене». «Решение о дальнейшей судьбе таких активов в силу их разнородности принимается сугубо индивидуально», – соглашается Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST. – Одно можно сказать совершенно определенно: объектов недвижимости на продажу по демпинговым ценам на рынке не появилось». Эксперты сходятся во мнении, что стоимость объектов в ценах 2007-2008 годов сегодня вряд ли кого-то заинтересует. А снижать цену банки не готовы. «Банки активно работали с проблемными залогами в 2009-2010 годах, поэтому сегодня основная часть проблем решена – большинство залогов или продано, или были проведены процедуры перекредитования», – подчеркивает Галина Ванчикова. – Банк – не магазин залогов. Ему важно вернуть

денежные средства. Я бы не сказала, что количество имущества, выставленного на рынок, как-то серьезно повлияло на формирование цен на земельные участки или недвижимость. Работа с каждым заемщиком проводилась индивидуально, и в прямую продажу поступали единичные залоговые». «Продавать ликвидные, перспективные активы, для реализации которых у девелопера сейчас нет средств, банк не заинтересован. Гораздо эффективнее договориться с заемщиком о реструктуризации задолженности или об отсрочке», – уверен Антон Реутов.

## Без посредников

«Большинство банков не стремятся стать игроками рынка недвижимости, скорее им приходится», – рассуждает Андрей Бойков. – Но, безусловно, существует некоторое количество банков, являющихся полноценными участниками, которые выступают соинвесторами или девелоперами».

«Что касается возможности самостоятельного управления банком залоговыми активами, доставшимися ему от проблемных заемщиков, – это не банковский бизнес. Банк зарабатывает на другом», – считает Антон Реутов. «Все будет зависеть от выбранной политики конкретного банка, однако нужно понимать, что любой банк – это прежде всего финансовый институт, который должен заниматься кредитованием, своей основной профильной деятельностью», – поясняет Галина Ванчикова. – Подобными проектами – строительством или продажами – должны заниматься специалисты в других специализированных компаниях. Для банка дешевле передать проект в управление в специализированное учреждение, чем заниматься обучением собственного подобного специалиста».

Эксперты признают: ожидания ряда игроков рынка не оправдались – интересных предложений по доступным ценам на рынке не появилось. «Доля банковского предложения в целом не влияет на объем сделок», – уточняет Андрей Бойков. Наиболее крупные банки (например, банк ВТБ) выделили в своей структуре дочернюю организацию, занимающуюся развитием, реконструкцией и продажей залогового имущества. Несмотря на такие далеко не радужные оценки, большинство консалтинговых агентств признают, что делают ставку на сотрудничество с банками в вопросе оценки, развития и продажи залогового имущества.

## цифра

# 70% –

доля недвижимости в структуре залогового имущества банков

## мнение



**Константин Раев, первый заместитель генерального директора ОАО «Российский аукционный дом»:**

– Сейчас предпосылок для роста предложения нет, его можно ожидать через два года, к моменту вступления в силу поправок в закон об ипотеке. В соответствии с ними все заложенное имущество будет реализовываться только на электронных торгах. Продажа на электронных аукционах прозрачна и удобна, мы убедились в этом на собственном примере. Основываясь на опыте продаж имущества банкротов на нашей электронной площадке lot-online, мы можем говорить о заинтересованности продавцов и покупателей в этом способе реализации проблемного имущества. За 6 месяцев с начала работы электронной площадки Российского аукционного дома объем выставленного на продажу имущества достиг 29 млрд рублей. При этом рост идет в геометрической прогрессии – только за последний месяц прибавка составила 6 млрд рублей.

**13 сентября 2011**  
ВК «Ленэкспо»  
Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., 103

**14 сентября 2011**  
Гостиница Парк Инн Пулковская  
Санкт-Петербург, пл. Победы, 1

**II Всероссийская научно-практическая конференция**  
**«Саморегулирование в строительном комплексе: повседневная практика и законодательство»**

При поддержке:

Организатор:

Соорганизаторы:

Генеральный спонсор:

Информационные партнеры:

Деловой партнер:

Регистрация на конференцию  
**www.sroconf.ru**

# Программа найма жилья для очередников стартовала

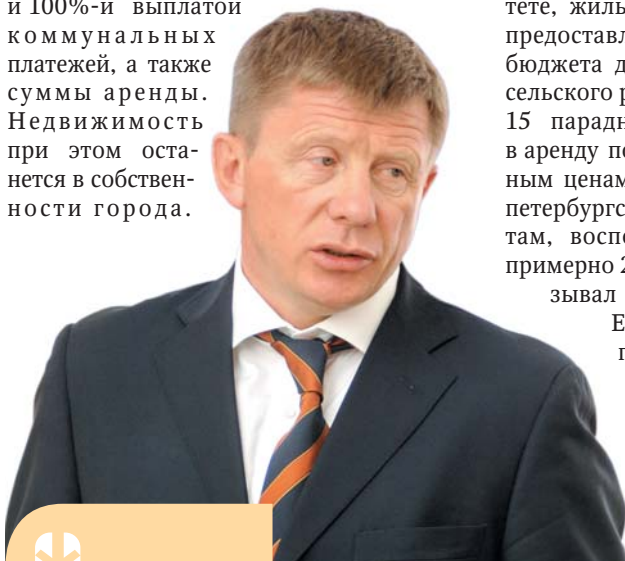
**Аня Батаева** / За 6 дней, начиная с 1 июля, когда в силу вступил новый закон о коммерческом найме государственного жилья, на съем квартир в Красносельском районе, который стал пилотным для этой программы, подали заявление 200 человек. Всего в этом году по программе коммерческого найма предусмотрена сдача 500 квартир в новых домах, которые построены за счет бюджета города. ➔

С 1 июля 2011 года в Санкт-Петербурге заработала программа коммерческого найма жилой недвижимости. Согласно ей аренда однокомнатной квартиры обойдется в среднем в 4620 рублей в месяц, двухкомнатной – в 6380 рублей, трехкомнатной – в 8690 рублей. Плюс сверху коммунальные услуги.

Базовая ставка аренды была рассчитана из затрат на строительство с учетом расщотки на 25 лет. По словам Юрия Осипова, председателя Жилищного комитета, цена будет регулироваться договором и незначительно варьироваться год от года. Договор на аренду жилья заключается с очередниками на срок 5 лет и может быть продлен или прекращен по желанию нанимателя. В случае если квартиросъемщику жилье не понравилось и он его освобождает, в очередь на улучшение жилищных условий он сможет встать лишь через 5 лет.

По условиям коммерческого найма жилье в новых домах будет предоставляться только гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, которые стоят на учете. Для того чтобы воспользоваться льготой, придется сняться с учета. Внаем будут сдавать не более 33 кв. м на одинокого человека или 18 кв. м на каждого члена

семьи. Договор на предоставление такого жилья будет краткосрочным, рассчитанным на пять лет, но с последующей пролонгацией при условии выполнения договорных обязательств и 100%-й выплатой коммунальных платежей, а также суммы аренды. Недвижимость при этом останется в собственности города.



Председатель Жилищного комитета Юрий Осипов констатировал очень большой интерес к новой программе со стороны очередников

Исключение будет сделано только жителям коммунальных квартир, которые смогут сначала арендовать освободившиеся комнаты, а затем выкупить их.

Как ранее заявляли в Жилищном комитете, жилье коммерческого найма будет предоставляться в возводимых за счет бюджета домах Приморского и Красносельского районов. «Мы хотим две-три из 15 парадных в таких домах сдавать в аренду по коммерческим, но не рыночным ценам, а приемлемым для обычной петербургской семьи. По нашим подсчетам, воспользоваться услугой захотят примерно 25-30 тысяч человек», – рассказывал в мае газете «Строительный Еженедельник» заместитель главы Жилищного комитета Игорь Кокарев.

Заселение первых участников программы в дома нового строительства Красносельского района планируется в середине III квартала.

На данный момент жилплощадь готова, но не зарегистрирована.

По мнению господина Осипова, заявок очень много, так как самих квартир на весь пилотный Красносельский район всего 500.

Оператором программы выступает «Горжилобмен». Заявление на коммерческий найм государственного жилья можно подать не только в «Горжилобмене», но и в администрации района, а также в многофункциональных центрах. Письменный ответ на запрос будет предоставлен в течение 30 календарных дней. Фактическое оформление же произойдет в течение 60 дней.

Список тех, кто получит жилплощадь, будет определяться строго по законодательству: «Постановление о порядке предоставления жилья уже на выходе. Будет создана коллегиальная комиссия. Именно она будет решать вопрос о предоставлении жилья в аренду четко по нормам, прописанным в постановлении. Конечно, в первую очередь будет обращено внимание на дату постановки на учет, а также на семьи с несколькими поколениями в квартире», – прокомментировала Любовь Рубцова, первый заместитель директора «Горжилобмена».

«За попытки сдачи предоставленной жилплощади в субаренду, а также за задержки платежей более трех месяцев арендаторы будут выселяться судебными приставами без каких-либо судебных разбирательств», – пообещали в Жилищном комитете.

цифра

189 тыс.

человек стоят в Петербурге в очереди на улучшение жилищных условий

## СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилья в районах Санкт-Петербурга за июнь 2011 года

Район	Новое строительство			Реконструкция			Инд. строительство			Всего:		
	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м
Приморский	3	494	29 625,6				5	5	5328,6	8	499	34 954,20
Выборгский	4	1580	99 696,5				2	2	393,0	6	1582	100 089,50
Калининский										0	0	0,00
Кировский										0	0	0,00
Невский										0	0	0,00
Красносельский								3	3	405,8	3	3405,80
Василеостровский										0	0	0,00
Адмиралтейский										0	0	0,00
Петродворцовый								4	4	819,7	4	4819,70
Центральный										0	0	0,00
Колпинский							11	11	1234,6	11	11	1234,60
Курортный										0	0	0,00
Фрунзенский										0	0	0,00
Петроградский										0	0	0,00
Пушкинский								3	3	656,9	3	3656,90
Московский										0	0	0,00
Красногвардейский										0	0	0,00
Кронштадтский										0	0	0,00
<b>Итого:</b>	<b>7</b>	<b>2074</b>	<b>129 322,1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>8838,6</b>	<b>35</b>	<b>2102</b>	<b>138 160,7</b>

## СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилья в районах Санкт-Петербурга на 01.07.2011

Район	Новое строительство			Реконструкция			Инд. строительство			Всего:		
	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м
Приморский	4	602	34 762,1	0	0	0,0	25	25	10 409,6	29	627	45 171,7
Выборгский	45	9357	569 614,5	0	0	0,0	10	10	2230,5	55	9367	571 845,0
Калининский	2	1148	48 355,2	0	0	0,0	0	0	0,0	2	1148	48 355,2
Кировский	1	280	13 924,4	0	0	0,0	0	0	0,0	1	280	13 924,4
Невский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Красносельский	4	24	4136,6	0	0	0,0	11	11	1420,5	15	35	5557,1
Василеостровский	2	911	77 721,1	0	0	0,0	0	0	0,0	2	911	77 721,1
Адмиралтейский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Петродворцовый	1	30	1778,9	0	0	0,0	23	23	4593,7	24	53	6372,6
Центральный	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Колпинский	0	0	0,0	0	0	0,0	19	19	1980,4	19	19	1980,4
Курортный	0	0	0,0	0	0	0,0	33	33	9972,9	33	33	9972,9
Фрунзенский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Петроградский	2	116	13 366,3	0	0	0,0	0	0	0,0	2	116	13 366,3
Пушкинский	1	217	12 769,0	0	0	0,0	18	18	3303,3	19	235	16 072,3
Московский	2	962	52 097,6	0	0	0,0	0	0	0,0	2	962	52 097,6
Красногвардейский	1	156	8778,9	0	0	0,0	0	0	0,0	1	156	8778,9
Кронштадтский	0	0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0
<b>Итого:</b>	<b>65</b>	<b>13803</b>	<b>837 304,6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>139</b>	<b>139</b>	<b>33 910,9</b>	<b>204</b>	<b>13942</b>	<b>871 215,5</b>

## СПРАВКА о законченных строительством и реконструкцией объектах общегражданского назначения за июнь 2011 года

Название объекта	Район	Адрес объекта	Застройщик	Мощность, кв. м
Производственно-складской комплекс, корпус 1	Выборгский	пр. Энгельса, уч. 1 (западнее д. 19, лит. Б, по 5 Верхнему пер.) (6-й Верхний пер., д. 12, лит. Б)	ООО «Интеркрос СП»	12 719,5
Производственно-складской комплекс, корпус 2	Выборгский	пр. Энгельса, уч. 1 (западнее д. 19, лит. Б, по 5 Верхнему пер.) (6-й Верхний пер., д. 12, лит. А)	ООО «Интеркрос СП»	15 957,0
Э/депо «Выборгское» с комплексом надземной станции «Парнаская»: станция «Парнас»	Выборгский	кв. 11 западнее промзоны Парнас (пос. Парголово, пр. Энгельса, д. 162, лит. Р)	СПб ГУП «Петербургский метрополитен»	8 156,5
Э/депо «Выборгское» с комплексом надземной станции «Парнаская»: станция «Парнас», совмещенная тягово-понижительная подстанция 34	Выборгский	кв. 11 западнее промзоны Парнас (пос. Парголово, пр. Энгельса, д. 162, лит. Р)	СПб ГУП «Петербургский метрополитен»	868,6
Отремонтированное здание ГОУ начальная школа № 36	Василеостровский	Канаречная ул., д. 11, лит. А	Комитет по строительству	2 280,2
Реконструированное здание ГОУ среднеобразовательная школа № 653 с углубленным изучением иностранных языков (хинди и английского)	Калининский	пр. Мечникова, д. 5, корп. 1, лит. А	Комитет по строительству	9 715,0
Отремонтированное здание гимназия № 652	Выборгский	пр. Мориса Тореза, д. 41, лит. А	ГОУ гимназия № 652 Выборгского района Санкт-Петербурга	7 241,2
Продовольственный рынок «Шкиперский»: 2-я очередь	Василеостровский	Малый пр. В.О., уч. 25 (у д. 88, лит. А) (Малый пр. В.О., корп. 2, лит. А)	ООО «Фирма С и Б»	11 548,7
Продовольственный рынок «Шкиперский»: 2-я очередь, ТП № 1597	Василеостровский	Малый пр. В.О., уч. 25 (у д. 88, лит. А) (Малый пр. В.О., корп. 3, лит. А)	ООО «Фирма С и Б»	37,4
Реконструкция административно-производственного здания в части надстройки части второго этажа	Василеостровский	Косая линия, д. 15б, лит. А	ЗАО «Круг-СПб»	1 721,9
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д – здания и сооружения железнодорожной инфраструктуры на ст. СПб-Главный: водомерный узел	Центральный	участок ж/д «Невский пр., д. 85, лит. А» (Невский пр., д. 85, лит. ВУ)	ОАО «Российские железные дороги»	19,7
Реконструкция нежилого здания под офисный центр	Центральный	ул. Шпалерная, д. 24, лит. Б (Шпалерная ул., д. 24а, лит. А)	ОАО «Вектор»	666,5
Пристройка к складу	Московский	Кузнецовская ул., д. 52, корп. 2, лит. А	ОАО «Скандинавский Дом»	1 013,9
Жилой комплекс (4, 5, 6-я очереди строительства): 5-я очередь жилой дом корп. 11А, здание РТП	Приморский	Долгоозерная ул., уч. 2 (восточнее пересечения с Парашютной ул.) (Парашютная ул., д. 29, корп. 2, лит. А)	ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»	209,4
Жилой комплекс (4, 5, 6-я очереди строительства): 5-я очередь жилой дом корп. 11А, здание БКТП № 1	Приморский	Долгоозерная ул., уч. 2 (восточнее пересечения с Парашютной ул.) (Парашютная ул., д. 23, корп. 3, лит. А)	ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»	20,6
Жилой комплекс (4, 5, 6-я очереди строительства): 5-я очередь жилой дом корп. 11А, здание БКТП № 2	Приморский	Долгоозерная ул., уч. 2 (восточнее пересечения с Парашютной ул.) (Парашютная ул., д. 25, корп. 3, лит. А)	ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»	20,6
Автозаправочная станция	Калининский	Арсенальная ул., уч. 1 (юго-западнее пересечения с Минеральной ул.) (Арсенальная ул., д. 68, лит. А)	ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт»	14,4
Реконструкция спортивного объекта: административное здание (клубный дом)	Выборгский	ул. Жака Дюкло, д. 62, лит. А	АНО «Спортивно-стрелковый клуб «Олимпиец»	582,2
Торговый комплекс по продаже промышленных товаров и строительных материалов «К-Раута»	Приморский	Пригородный, уч. 88 (Каменка) (Шуваловский пр., д. 45, лит. А)	ООО «Каменка»	6 419,1
Административное здание	Петроградский	Добролюбова пр., д. 11, лит. Е (Добролюбова пр., д. 11, лит. А)	ООО «Балтинвест»	397,0
Автосалон, торгово-бытовой комплекс	Невский	ул. Тельмана, уч. 1 (напротив д. 36, корп. 1 по ул. Тельмана) (ул. Тельмана, д. 29, лит. А)	ООО «Автоцентр-Союз 021»	4 513,6
Автосалон, торгово-бытовой комплекс, ТП	Невский	ул. Тельмана, уч. 1 (напротив д. 36, корп. 1 по ул. Тельмана) (ул. Тельмана, д. 29, корп. 2, лит. А)	ООО «Автоцентр-Союз 021»	23,7
Автосалон, торгово-бытовой комплекс, здание котельной	Невский	ул. Тельмана, уч. 1 (напротив д. 36, корп. 1 по ул. Тельмана) (ул. Тельмана, д. 29, лит. Б)	ООО «Автоцентр-Союз 021»	33,4
Блок-модульная котельная	Петродворцовый	г. Ломоносов, ул. Александровская, д. 23, лит. Б (г. Ломоносов, ул. Александровская, д. 23б, лит. А)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	386,2
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: коттеджи поз. 4 по генплану – коттедж 4.2	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. З)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	331,1
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: коттеджи поз. 4 по генплану – коттедж 4.3	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. В)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	385,4
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: коттеджи поз. 4 по генплану – коттедж 4.4	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. Д)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	359,8
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: коттеджи поз. 4 по генплану – коттедж 4.	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. Е)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	508,1
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: коттеджи поз. 4 по генплану – коттедж 4.1	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. Ж)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	319,0
Реконструкция объектов недвижимости имущественного комплекса СПГИ им. Г.В. Плеханова под базу отдыха – 2-я очередь: хозяйственно-складской блок поз. 10 по генплану	Курортный	пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. А (пос. Солнечное, Приморское ш., д. 380, лит. М)	ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова (технический университет)»	108,5
Пристройка магазина к жилому дому (корп. 38Б)	Пушкинский	пос. Шушары, Пушкинская ул., д. 38, лит. А (пос. Шушары, Пушкинская ул., д. 34, лит. Б)	ООО «Строительная компания «Дальпитерстрой»	1078,2
Пристройка административно-производственного корпуса, пристройка складского корпуса	Приморский	3-я Конная Лахта, д. 38, лит. А	ЗАО «Бритиш Американ Табакко-СПб»	1475,4
Реконструкция объекта незавершенного строительства под производственно-складской комплекс	Невский	3-й Рыбацкий проезд, д. 3, корп. 2, лит. АИ	ЗАО «Техпрогресс»	4975,0
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями: 2-я очередь – блоки В, Г, Д – блок Д, ТП	Выборгский	вдоль Северного пр., между ул. Есенина и парком Сосновка, лот 1 (Северный пр., д. 3, лит. А с прилегающей территорией) (ул. Есенина, д. 1, корп. 5, лит. А)	ЗАО «ЛЕНЖИЛСТРОЙ»	54,4
Реконструкция центрального теплового пункта	Красногвардейский	пр. Энтузиастов, д. 41, корп. 2	ГУП «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга»	367,0
Реконструкция центрального теплового пункта	Красногвардейский	ул. Коммуны, д. 32, корп. 6	ГУП «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга»	492,6
Реконструкция здания под гостиницу	Петроградский	Большая аллея, д. 13, лит. А	ООО «Бизнес-Инвест»	1212,5
Административно-деловой центр, здание лит. А (новое строительство)	Петроградский	Певческий пер., д. 12, лит. А	ООО «ПРОТЕК»	10 549,9
Административно-деловой центр, здание лит. Б (реконструкция котельной)	Петроградский	Певческий пер., д. 12, лит. А (Певческий пер., д. 12, лит. Б)	ООО «ПРОТЕК»	463,4
Пристройка к зданию склада	Приморский	Шуваловский пр., д. 28, лит. А (Шуваловский пр., д. 28, лит. Б)	ОАО «Ленснабпечатъ»	791,8
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, аккумуляторное отделение с цехом автоцепки, цех ТР-3 электропоездов, ЦТП, ремонтные мастерские, бытовые помещения	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. О)	ОАО «Российские железные дороги»	18 298,1
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, пункт охраны порядка	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. Э)	ОАО «Российские железные дороги»	13,8
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, цех мойки с отделением очистки вагонов от окраски	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. Ш)	ОАО «Российские железные дороги»	2138,6
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, газовая котельная	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. Я)	ОАО «Российские железные дороги»	166,4
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, компрессорная	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. Щ)	ОАО «Российские железные дороги»	106,4
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, ТП	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. Ю)	ОАО «Российские железные дороги»	99,5
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, ЦРП	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. АА)	ОАО «Российские железные дороги»	181,8
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, очистные сооружения	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. АБ)	ОАО «Российские железные дороги»	367,5

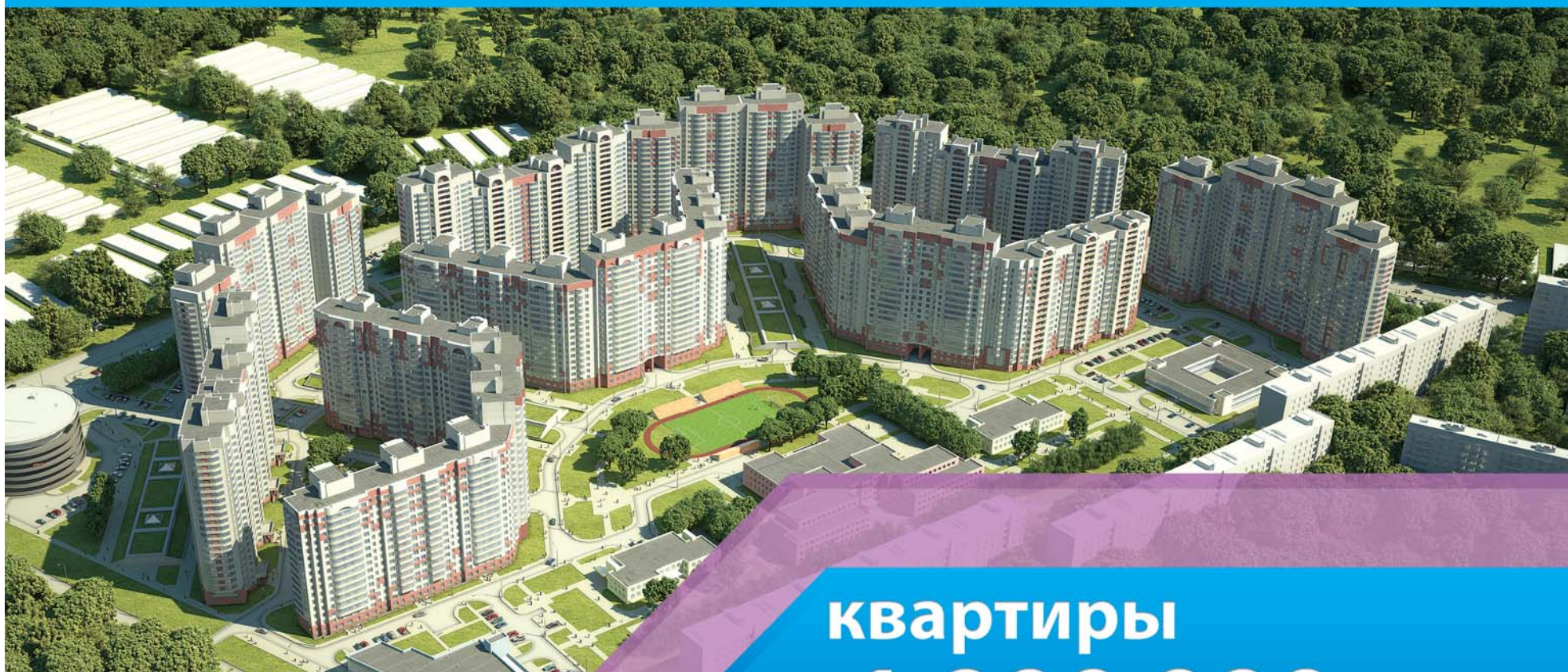
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, установка автоматического пожаротушения с насосной станцией	Кировский	Участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул.-Краснопутиловская ул.», лит. АВ)	ОАО «Российские железные дороги»	124,5
Реконструкция локомотивного депо Санкт-Петербург-Балтийский, водомерный узел	Кировский	участок ж/д Балтийской линии «М. Митрофаньевская ул. – Северное полукольцо», 1-й км (от 1 км 250 м до 2 км 770 м) (участок ж/д «М. Митрофаньевская ул. – Краснопутиловская ул.», лит. АГ)	ОАО «Российские железные дороги»	32,2
Реконструкция комплекса зданий под бизнес-центр: 2-й этап – здание лит. Ж	Василеостровский	18-я линия В.О., д. 31, лит. В (18-я линия, д. 29, лит. Ж)	ОАО «Финансовая холдинг компания «Империя»	3450,1
Реконструкция комплекса зданий под бизнес-центр: 2-й этап – здание лит. ЖЗ	Василеостровский	18-я линия В.О., д. 31, лит. В (18-я линия, д. 29, лит. З)	ОАО «Финансовая холдинг компания «Империя»	13 111,9
Реконструкция и строительство канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: IV этап – узел биологической очистки, 4 существующих секции аэротенка (реконструкция)	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. У	Комитет по строительству	4840,4
Реконструкция и строительство канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: IV этап – узел биологической очистки, секция аэротенка (строительство)	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. Т	Комитет по строительству	1624,9
Реконструкция и строительство канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: IV этап – узел биологической очистки, вторичный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АИ	Комитет по строительству	1256,0
Реконструкция и строительство канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: IV этап – узел биологической очистки, вторичный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АК	Комитет по строительству	1256,0
Реконструкция и строительство канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: IV этап – узел биологической очистки, вторичный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АЛ	Комитет по строительству	1256,0
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: III этап – цех механического обезвоживания осадка	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. М	Комитет по строительству	1243,5
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: III этап – цех механического обезвоживания осадка, два илоуплотнителя с распределительной камерой	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АЗ	Комитет по строительству	533,9
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – III-IV этапы: III этап – цех механического обезвоживания осадка, здание насосной станции уплотнительного осадка	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. М	Комитет по строительству	47,7
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, главная НС	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. Н	Комитет по строительству	326,1
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, здание решеток и песколовок	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АВ	Комитет по строительству	551,0
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, НС сырого осадка	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. С	Комитет по строительству	257,4
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, первичный радиальный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АЖ	Комитет по строительству	706,5
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, первичный радиальный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АД	Комитет по строительству	706,5
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, первичный радиальный отстойник	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. П	Комитет по строительству	711,2
Реконструкция канализационных очистных сооружений г. Петродворца – I и II этапы, ТП	Петродворцовый	г. Петродворец, Ораниенбаумское ш., д. 1, лит. АБ	Комитет по строительству	24,0
Реконструкция нежилого одноэтажного здания со строительством шестизэтажной пристройки под техноторговый центр: 1-этап	Московский	Пулковское ш., д. 19, лит. Е	ООО «Универсал-Недвижимость»	3062,6
Распределительная подстанция 10 кВ	Выборгский	Шувалово, Береговая ул., д. 18, корп. 2, лит. А (Береговая ул., д. 32, корп. 5, лит. А)	ЗАО «Группа Прайм»	51,3
Реконструкция 2 этажного здания с надстройкой мансардного этажа для размещения административных помещений управляющих организаций ТСЖ и жилищных кооперативов	Калининский	ул. Лужская, д. 4, корп. 3, лит. А	ООО «Балт-Инвест»	1694,7
Морской пассажирский терминал: 2 и 3 ПК – третий пусковой комплекс: комплекс зданий и сооружений, здание кинологической службы ПС (поз. 321/1 по генплану)	Василеостровский	вновь образуемые территории Морского пассажирского терминала, уч. 1 (на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова) (берег Невской губы В.О., д. 1, лит. П)	ЗАО «Терра Нова»	122,7
Морской пассажирский терминал: 2 и 3 ПК – третий пусковой комплекс: комплекс зданий и сооружений, здание кинологической службы ТС (поз. 321/2 по генплану)	Василеостровский	вновь образуемые территории Морского пассажирского терминала, уч. 1 (на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова) (берег Невской губы В.О., д. 1, лит. Н)	ЗАО «Терра Нова»	124,3
Морской пассажирский терминал: 2 и 3 ПК – третий пусковой комплекс: комплекс зданий и сооружений, здание углубленного досмотра автотранспорта (поз. 315-6 по генплану)	Василеостровский	вновь образуемые территории Морского пассажирского терминала, уч. 1 (на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова) (берег Невской губы В.О., д. 1, лит. М)	ЗАО «Терра Нова»	840,7
Морской пассажирский терминал: 2 и 3 ПК – третий пусковой комплекс: комплекс зданий и сооружений, здание контроля с навесом (въезд в РФ) (поз. 315/3 по генплану)	Василеостровский	вновь образуемые территории Морского пассажирского терминала, уч. 1 (на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова) (берег Невской губы В.О., д. 1, лит. Л)	ЗАО «Терра Нова»	798,8
Морской пассажирский терминал: 2 и 3 ПК – третий пусковой комплекс: комплекс зданий и сооружений, здание контроля с навесом (выезд из РФ) (поз. 315/9 по генплану)	Василеостровский	вновь образуемые территории Морского пассажирского терминала, уч. 1 (на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова) (берег Невской губы В.О., д. 1, лит. Р)	ЗАО «Терра Нова»	418,9

**СПРАВКА о законченном новым строительством жилья за июнь 2011 года**

Название объекта	Район	Адрес строительства	Застройщик	Мощность, кв. м	Мощность встроенных помещений, кв. м	Количество квартир, в том числе (...) шт.					Этажность	Вид здания	
						Всего:	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.			5-комн.
Многоквартирный жилой дом	Приморский	Новосельковская ул., д. 19, лит. А (Новосельковская ул., д. 21, лит. А)	Волосов Владимир Владимирович, Нечаев Павел Михайлович	1091,3		5			4		3	Газобетон, кирпично-монолитный	
Жилой комплекс (4, 5, 6-я очереди строительства): 5-я очередь жилой дом корп. 11А, здание РТП, здание БКТП № 1, здание БКТП № 2	Приморский	Долгоозерная ул., уч. 2 (восточнее пересечения с Парашютной ул.) (Парашютная ул., д. 23, корп. 1, лит. А)	ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»	7378,0	498,8	134	75	58	1		16	Монолитный, сборный железобетон	
Малоэтажный жилой комплекс со встроенными помещениями и подземной автостоянкой	Выборгский	Выборгское ш., д. 112, лит. А	ООО «Северный Модерн»	7891,3	5158,5	96	30	24	14	22	6	4 (3-4)	Кирпично-монолитный
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями: 2-я очередь – блоки В, Г, Д – блок В	Выборгский	вдоль Северного пр., между ул. Есенина и парком Сосновка, лот 1 (Северный пр., д. 3, лит. А с прилегающей территорией) (ул. Есенина, д. 1, корп. 1, лит. А)	ЗАО «ЛЕНЖИЛСТРОЙ»	41 262,7	5904,4	713	370	226	94	23		25 (2-25)	Кирпично-монолитный
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями: 2-я очередь – блоки В, Г, Д – блок Г	Выборгский	вдоль Северного пр., между ул. Есенина и парком Сосновка, лот 1 (Северный пр., д. 3, лит. А с прилегающей территорией) (ул. Есенина, д. 1, корп. 1, лит. А)	ЗАО «ЛЕНЖИЛСТРОЙ»	20 548,5	4737,2	315	124	100	91			25 (2-9-25)	Кирпично-монолитный
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями: 2-я очередь – блоки В, Г, Д – блок Д, ТП	Выборгский	вдоль Северного пр., между ул. Есенина и парком Сосновка, лот 1 (Северный пр., д. 3, лит. А с прилегающей территорией) (ул. Есенина, д. 1, корп. 1, лит. А)	ЗАО «ЛЕНЖИЛСТРОЙ»	29 994,0	4597,0	456	180	203	73			25 (2-25)	Кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенно-пристроенными помещениями	Приморский	БКА, кв. 5Б, на пятне корп. 55 и 71 (юго-восточнее пересечения пр. Испытателей и Серебристого бульвара)	ООО «Концерн «ЛЭК ИСТЕЙТ»	21 156,3	3906,4	355	186	100	69			25 (9-16-25)	Газобетон, кирпично-монолитный
<b>Итого за июнь:</b>				<b>129 322,1</b>	<b>24 802,3</b>	<b>2074</b>	<b>965</b>	<b>711</b>	<b>341</b>	<b>50</b>	<b>6</b>		



продажа квартир в жилом комплексе  
**«Ладожский парк»**



квартиры  
от **1 900 000** руб.

/812/ 707 95 02  
922 98 72  
[www.kapstroy-spb.ru](http://www.kapstroy-spb.ru)

Срок сдачи – 2012 г.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНО – ЗНАЧИТ НА ВЕКА!**



Работаем с 1993 года

**ПРОЕКТИРУЕМ И СТРОИМ**



**БОЛЕЕ 1000 СДАННЫХ ОБЪЕКТОВ**

Сваи диаметром от 150 до 3000 мм



**ЗАО «Геострой» ♦ [www.geostroy.ru](http://www.geostroy.ru) ♦ (812) 315-02-36**