



Возвращение на Охту

Александр Бобков, исполнительный директор ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта», заявил, что компания построит на Охтинском мысе. 250-300 тыс. кв. м жилья и торгово-офисных помещений. Инвестиции в проект эксперты оценивают в объеме 500-800 млн USD. (Подробнее на стр. 11) ➔

ЗАО «Завод стройматериалов «ЭТАЛОН»

КИРПИЧ ГОСТ 530-2007	ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА
лицевой рядовой	пустотелый, полнотелый
печной	полнотелый

Товар сертифицирован

188683, Ленинградская обл., Всеволожский р-н, пос. им. Свердлова, микрорайон № 2, д. 15, тел./факс: (812) 406-94-55, 406-94-54, (81370)79-536
E-mail: etalon98@mail.ru, www.etalon98.ru

ЭЛМО Надежный подрядчик

ЭЛЕКТРОМОНТАЖ
ПО ЛУЧШИМ ЦЕНАМ

Св-во № 1063.02-2010-7840381890-С-003 от 14.04.2011 г.
(812) 438-00-88 www.ELMO.su

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА
Сетки
Любых линейных размеров

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

УПТК ОАО «Метрострой»
официальный партнер ведущих производителей России

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

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
АУТСОРСИНГ
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ПО САМЫМ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ

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

ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ САНТЕХНИЧЕСКИХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

605-08-01 www.grom.ru

Водоснабжение: Трубы, Арматура

Металлопрокат: Трубы, Арматура

Отопление: Радиаторы

Канализация: Сантехника

Сантехника: Унитазы, Ванна

Строительные материалы: Цемент, Песок

Санкт-Петербург: Митрофаньевский тупик, д. 9. Отдел региональных продаж: (812) 605-08-08. Отдел продаж: (812) 605-08-01 (02)

Всеволожск: Всеволожский пр., д. 107. Магазин розничной торговли: (81370) 24-569. Магазин розничной торговли: (812) 605-08-05 (06)

Магазин розничной торговли: Всеволожский пр., д. 114 (81370) 20-228

Жилой район «Славянка»

Детские сады Школы Магазины Паркинги Зоны отдыха

Целый район преимуществ!

(812) 777 70 77
www.baltrosgroup.ru

Заказчик - застройщик: ООО «ДСК «Славянский». Св-во №0243.01-2009-7838359432-С-003 от 05.08.2010, вид НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» СРО-С-003-22042009.
С проектной документацией можно ознакомиться в отделе продаж ООО «АН «Балтрос» по адресу: Санкт-Петербург, 18-я линия В.О., д. 31, бизнес-центр «Сенатор».



SMU-303
группа компаний

НАРУЖНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ И СООРУЖЕНИЯ

- Более 10 лет в строительстве инженерных сетей;
 - Передовые технологии;
 - Уникальное оборудование;
- Многочисленные заказчики в разных регионах страны

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проектирование, строительство и реконструкция наружных инженерных сетей:

сети водоснабжения и водоотведения, газоснабжения, теплоснабжения, электроснабжения

www.smu303.ru



Со всеми необходимыми документами можно ознакомиться на сайте www.smu303.ru

199266, СПб, В.О., ул. Нахимова, д. 26, лит. А, пом. 5Н
Тел.: (812) 498-97-75, 498-98-75; факс 498-90-60
E-mail: office@smu303.spb.ru



www.betonbbk.ru

- Производство товарного бетона и раствора
- Услуги по доставке автобетоносмесителями и подаче автобетононасосами
- Продажа, доставка цемента по Санкт-Петербургу и Ленинградской обл.

Адрес офиса

196128, СПб, Варшавская ул., 23, корп. 3, помещение 2Н.
Тел.: (812) 640-30-86, 640-30-87, 640-80-88, 640-30-89, 922-18-36

Адреса БСУ

пр. Большевиков, 52/6, пр. Просвещения, 43а
Испытательная лаборатория
(Свидетельство об аттестации № СТ-0025)
bbk.bandorin@mail.ru

БЕТОН
ПО РАСПИСАНИЮ!



Общество с ограниченной ответственностью

СК РудиССтрой

С.-Петербург, Софийская ул., д. 17, оф. 332, т. 325-03-09, 458-86-29, sk_rs@mail.ru

Поставки щебня и песка для строительных работ

- Поставки нерудных материалов думпкарами вертушками по Северо-Западному ФО.
- Поставки нерудных материалов парком полувагонов в Ленинградскую область, Архангельскую область, Мурманскую область, Московскую область.
- Поставки нерудных материалов автомобильным транспортом по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

Тел.: (812) 325-03-09, 458-86-29 | www.sk-rudis.ru



МЕТАЛЛОБАЗА СПБ ООО «МЕТАЛЛ»

Склад и офис:

Санкт-Петербург, ул. Шкапина, 52
Тел./факс: (812) 703-4488, (812) 703-4499
www.metalloboza-spb.ru
office@metalloboza-spb.ru

ТРУБЫ

- водогазопроводные
- электросварные
- бесшовные
- оцинкованные
- профильные

МЕТАЛЛОПРОКАТ

- лист
- уголок
- швеллер
- арматура
- балка

УСЛУГИ

- резка
- доставка
- оцинкование
- изоляция

товар сертифицирован



ИМПЕРИАЛ

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

**Генеральный подрядчик, проектировщик и застройщик
зон промышленного и делового назначения,
производственных предприятий и объектов инфраструктуры.**

Россия, 196084, Санкт-Петербург, ул. Заставская, д. 3А
тел./факс: + 8 (812) 458 86 57
e-mail: stroy@sk-imperial.ru; www.sk-imperial.ru

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: Леонид Сосновский

Директор: 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:

Аня Батаева, Елена Велижанина, Алесь Гриб,
Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Анна Сень,
Алена Филипова.

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

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

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения» и «Личное дело», 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 Погалова

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

Технический отдел: Борис Гонт

e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

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

Отдел подписки:

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

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

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

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

Типография: ООО «Профпринт»

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

Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 1095

Подписано в печать 09.09.2011 в 17.00



CREDO

Лучшее СМИ, освещающее
российский рынок недви-
жимости (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)

«Триумф парк» ВЫХОДИТ В ПРОДАЖУ

Алена Филипова / Mirland Development Corporation в IV квартале 2011 года начнет прода-
жи первых 510 квартир в жилом комплексе «Триумф парк» на Пулковском шоссе. В проект
комплексного освоения территории, заявленный еще в 2006 году, компания намерена
вложить порядка 1,5 млрд USD. ➔

Фото: Владимир Тилес



Генеральный директор Mirland Development Роман Розенталь уже направил в проект около 100 млн USD собственных средств компании

Между тем южное направление и так весьма насыщено проектами. Это не пугает девелопера. Лев Марголин, главный инженер Mirland Development Corporation, заявил, что компания намерена позиционировать объект в сегменте масс-маркета, при этом предлагая высокий уровень комфорта. Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству, тоже верит в позитивное будущее проекта. «Это современный, международного класса проект. Здесь присутствуют все факторы, определяющие его успех», – поддержал девелопера господин Семененко.

Проект предусматривает создание свыше 1 млн кв. м площадей, в том числе 9 тыс. квартир, 2 школы, 4 детских сада, поликли-

нику, спортивные и игровые площадки, площади общественного назначения.

Генеральный директор MirLand Development Роман Розенталь рассказал, что сейчас завершаются работы нулевого цикла первого пускового комплекса, в составе которого 510 квартир, 194 парковочных места и 8 предприятий торговли и сопутствующей инфраструктуры общей площадью 49 500 кв. м.

Земельный участок площадью 40 га компания приобрела еще в 2005 году за 36 млн USD. Завершить строительство первой очереди площадью порядка 50 тыс. кв. м планируется в I квартале 2013 года.

На сегодняшний день MirLand Development уже вложила в проект около 100 млн USD собственных средств. Реализация же всего проекта займет от 8 до 10 лет.

Эксклюзивным брокером по продаже выбрано ООО «ЦПР «Петербургская недвижимость». Генеральный подрядчик – ООО «НСК – Монолит».

МНЕНИЕ



**Ольга Литвиченко,
директор департа-
мента новостроек
АН «Бекар»:**



– Для профессионалов рынка важно знать о потенциальных ресурсах и возможностях новой компании. Безусловно, Московский район очень привлекателен для населения, но появляется множество вопросов: а будет ли застроена вся эта территория, не передвинутся ли сроки, как и кем будет осуществляться подведение коммуникаций, каким образом будет отделена область строительства от уже готовых домов?

СПРАВКА



MirLand Development Corporation создана в 2004 году, контрольный пакет акций компании принадлежит инвестиционному холдингу Fishman Group. В 2006 году MirLand Development осуществила IPO на Лондонской фондовой бирже, разместив свои акции на сумму около 300 млн USD. Выручка компании по итогам первого полугодия 2011 года составила 23,2 млн USD.

вопрос номера

Как вы оцениваете результаты прошедшего форума PROEstate?

Алексей Чичканов, председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга:

– В этом году Пятый международный форум PROEstate собрал 2947 участников из 21 одной страны и 90 городов России. Это свидетельствует о том, что форум является востребованной и эффективной площадкой общения. Это также свидетельствует о том, что рынок недвижимости в целом оживает. Общее количество экспонентов увеличилось на 15% и составило 130 стендов. Деловая программа PROEstate в этом году была, как обычно, насыщенной. Более 30 мероприятий очень высокого уровня и качества прошли у нас. Представители 22 регионов, со многими из которых я встречался лично, отметили высокое качество программы форума. Они подписали 10 или 11 соглашений с девелоперскими структурами, что позволяет оце-

нить их участие как очень эффективное.

Владимир Алев, заместитель генерального директора ООО «Эдванс»:

– Результаты оценивать еще рано, но с уверенностью могу сказать, что форум ярко отражает текущую ситуацию в отрасли. Просматривается первые признаки ее возрождения. В целом чувствуется, что на рынке стало больше позитивных настроений.

Александр Шарапов, президент ГК NAI Bescar:

– Форум традиционно является площадкой для поиска новых клиентов, обмена контактами, а также встреч с крупнейшими игроками рынка недвижимости. Именно этому я и посвятил большую часть своего времени. Я общался с представителями администраций Петербурга, Москвы и регионов. Взаимодействие бизнеса и власти остается одним из самых важных вопросов, поэтому многие мои беседы были посвящены именно этой теме. На стен-

де компании мы представили свои крупнейшие проекты. Об итогах работы представителей NAI Bescar на PROEstate можно будет узнать уже в ближайшее время, когда станет ясно, какие договоренности станут почвой для дальнейшего плодотворного сотрудничества.

Петр Кузнецов, директор инженеринговой компании «Конфидент»:

– Форум стал успешной площадкой для профессиональных дискуссий. В этом году доминирующей оказалась тема трансформации городов. В целом форум способствовал дополнительному пониманию текущего состояния рынка недвижимости и представленных на нем проектов.

Сергей Свешков, заместитель директора по развитию ЗАО «Компакт»:

– Форум прошел хорошо и продуктивно. Было заявлено много новых проектов. Компании «Компакт» форум дал новые объемы работы: уже на следующей неде-

ле мы подпишем договор на несколько миллиардов рублей.

Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

– В этом году мне запомнилась деловая программа форума. Были организованы интересные дискуссии, в ходе которых ее участники интересно и зачастую остро высказывали свое мнение о заявленной проблематике. Если говорить о выставке, то на ней было представлено много интересных проектов, в том числе и тех, с которыми мы работаем. Однако количество экспонентов по сравнению с прошлым годом практически не изменилось. Надеюсь, что в следующем году ситуация изменится и выставочная часть форума станет больше.

Виталий Кожин, генеральный директор УК «Питерлэнд»:

– Форум стал для нас отличной площадкой для презентации нашего нового уникального проекта – торгово-развлекательного комплекса «Питерлэнд».

Торги с двойным успехом

Алена Филипова / 226,1 млн рублей выручил Фонд имущества по результатам торгов, прошедших на форуме PROEstate. Всего было реализовано 10 лотов первоначальной стоимостью 113 млн рублей. ➔

Впервые в России на аукционе в рамках приватизации состоялась продажа земельного участка под социальную функцию – строительство детского сада. Земельный участок площадью 2,95 тыс. кв. м находится в Выборгском районе Санкт-Петербурга в Железнодорожном переулке, 9, лит. П.

Победителем торгов стала компания «Оптима-групп», которая заплатила за участок 13,8 млн рублей при начальной цене в 2,7 млн. Шаг аукциона составил 100 тыс. рублей.

Несмотря на кажущуюся низкую коммерческую составляющую проекта, генеральный директор ООО «Оптима-групп» Антон Тимошенко заявил журналистам, что это будет довольно успешный коммерческий проект.

«Это не полностью социальный проект. Мы намерены окупить наши вложения за 6-10 лет. Мы считаем, что совершили выгодную покупку, хотя не ожидали, что придется приобрести объект по такой цене», – сказал господин Тимошенко.

Компания планирует возвести на этом участке коммерческий детский сад вместимостью около 80 детей, площадью 1,2 тыс. кв. м. Планируется, что управлять объектом будет сторонняя управляющая компания, а плата за пребывание ребенка составит от 30 до 50 тыс. рублей в месяц.

Сергей Игонин, управляющий партнер «АйБи Групп», считает, что ожидаемая



Организаторы торгов считают, что так успешно аукционы в городе не проходили уже 2-3 года

сумма ежемесячной оплаты за пребывание ребенка завышена. «Если экономика проекта считалась исходя из этих параметров, то я не уверен, что такие вло-

жения окупятся», – пессимистично замечает он.

Также был продан земельный участок на ул. Тарасова, 10, лит. А, площадью

517 кв. м, расположенный в 15 минутах от станции метро «Новочеркасская». Территория обеспечена транспортной и инженерной инфраструктурой и находится в зоне сложившейся застройки. Инвестор построит на данном участке среднеэтажный жилой дом комфорт-класса. Участок продан за 29,1 млн рублей при первоначальной цене 13,5 млн рублей.

«Торги прошли весьма успешно. Пожалуй, это были самые успешные по результатам торги с 2008-2009 годов», – оценил итоги Андрей Степаненко, генеральный директор ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга».

Между тем ожидаемые торги по солодовне пивоваренного завода «Новая Бавария» не состоялись из-за малого количества участников. Торги по этому объекту перенесены на 12 октября. «Цены мы снижать не намерены», – сказал господин Степаненко.

цифра

13,8 млн

рублей заплатила компания «Оптима-групп» за участок, на котором можно построить только детский сад

ГЕОИЗОЛ



- Стабилизация грунтов, устройство противодиффузионных завес в скальных или несвязных грунтах, устройство грунтовых анкеров, укрепление откосов грунтовыми нагелями
- Инъекционное укрепление грунтов, фундаментов, кирпичных кладок
- Производство бетонных работ высокого качества
- Гидроизоляция и ремонт строительных конструкций
- Выполнение проектных работ
- Устройство деформационных швов в строительных конструкциях; восстановление водонепроницаемости конструкций по рабочим и деформационным швам
- Строительство подземных сооружений
- Устройство буронабивных свай
- Экспертное обследование и инструментальная диагностика конструкций
- Погружение шпунта, земляные работы

197198, Санкт-Петербург, Большой пр. П.С., 25/2, лит. Е
тел. (812) 337-53-13, факс (812) 337-53-10
www.geoizol.ru

Свидетельство об аккредитации № 78-05-104-09 выдано Минрегионами 25.12.2009



ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства»

Оказывает услуги по проведению негосударственной экспертизы: проектной документации в полном объеме или ее отдельных разделов, материалов инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, осуществляет проверку достоверности сметной стоимости по проектной документации объектов капитального строительства, реконструкции, капитального ремонта, технического перевооружения и модернизации.

Оказывает услуги заказчикам-застройщикам на выполнение функций по осуществлению строительного контроля, функций заказчика-застройщика, вводу в эксплуатацию построенных объектов.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

- высокий профессионализм сотрудников;
- качественное выполнение работ в сжатые сроки.

Сотрудничество с нашей организацией сэкономит ваше время и средства с гарантией получения качественных услуг высококвалифицированных специалистов строительной отрасли.

190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д, тел./факс 332-12-01



ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИОБРЕТЁМ

- земельные участки (от 3000 кв. м)
- имущественные комплексы
- объекты незавершенного строительства
- права на инвестиционные проекты

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

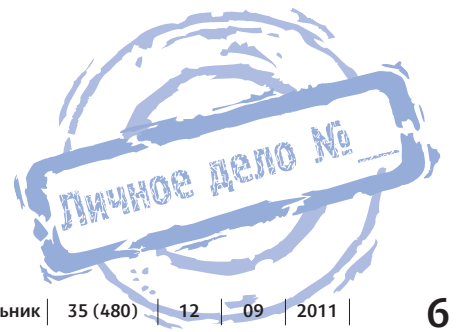
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111 (доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.



«КрашМаш»: разрушители мифов

Управляющий директор группы компаний «КрашМаш» Александр Васильев снизил цены на петербургском рынке сноса зданий и сооружений вдвое и теперь собирается занять со своей группой компаний около 70% этого рынка, продолжить региональную экспансию, а еще у него есть любопытное предложение. ➔

Александр Васильев предлагает девелоперам войти на рынок промышленных земель, а промышленникам – на рынок девелопмента. И говорит, что эффект от такого симбиоза потрясет воображение всех участников процесса. Сам «КрашМаш» – ключевое звено этой цепи.

– Вы пытаетесь открыть для традиционного девелопмента промышленные земли. Два вопроса: как и зачем? Полагаете, в городе кончилась земля под застройку?

– Промышленные предприятия – это наш основной профиль. Сейчас в Санкт-Петербурге осуществляется большая программа постепенного вывода предприятий за пределы города, а их территории ожидают реновация. Все они наши потенциальные источники работы.

Очень весомым источником заказов для ГК «КрашМаш» являются также и европейские компании, работающие в России. А этот «родник», в свою очередь, подпитывается в том числе и через наших партнеров из Keltbray, с которыми у нас в России создано совместное предприятие. У себя на родине англичане являются лидерами на рынке демонтажа и, соответственно, третьими в мире. Имя данной компании для европейцев является залогом качества и безопасности.

В работе со своими клиентами мы всегда открыты и готовы им помочь, поэтому смотрим на проблему глазами заказчика, через призму его интересов. Именно такой подход помогает нам продолжать сотрудничество и после выполнения работ по сносу. Первое, с чего девелоперы начинают рассматривать развитие застроенной площадки, – это стоимость демонтажа и очистки земли. А у нас эта оценка более чем прозрачна. Раньше многие делали расчеты просто «на глазок». Поэтому заказчики по привычке и нас до сих пор спрашивают, сколько стоит снести 1 куб. м. Для нас же такой подход неприемлем. На этапе подготовки предложения мы рассчитываем трудоемкость демонтажа, что будет происходить с отходами, каков будет пла-

теж за негативное воздействие на окружающую среду, какие материалы можно будет продать после переработки или использовать в качестве вторичного строительного сырья и тем самым компенсировать расходы на снос. Когда заказчик видит такую развернутую картину, ему легче принимать решение.

Вот почему наше сотрудничество с заказчиком приобретает более широкий характер и нас зачастую просят подыскать строительную компанию, проектировщика, управляющую компанию, технического заказчика и т. д.

Сегодня найти незастроенную площадку в центральной части города – для строительной компании целая проблема. С другой стороны, мы часто демонтируем здания на территории промышленных предприятий, которые предлагают нам в зачет стоимости работ по демонтажу участие в проектах либо участки земли. Таким образом, мы можем связывать интересы строителей и собственников земли.

Для собственников земли выгодно, если к ним на площадку приходят профессиональные строители. Мы помогаем сформулировать техническое задание и в зависимости от потребностей клиента рекомендуем ему ту или иную строительную компанию. Заказчику не требуется заниматься несвойственным для него делом, и он экономит значительные средства. При этом мы не отнимаем бизнес ни у консалтинговых фирм, ни у застройщиков. Мы только увязываем совместные интересы. Собственник территории, получив смету на снос ненужных зданий, спрашивает: а что дальше? И вот здесь мы формулируем пред-

ложение: а дальше давайте работать в связке «предприятие – «КрашМаш» – девелопер». В зависимости от задач заказчика мы можем пригласить строительную компанию, с которой просчитаем уже проект целиком. Включая демонтаж, санацию, девелопмент, строительство, управление.

У нас уже есть несколько примеров таких проектов.

Наша доля небольшая – мы выполняем демонтаж. Но нам очень интересны такие совместные проекты. Кроме того, мы часто работаем с застройщиками, которые рассчитываются с нами недвижимостью: квартирами, офисами.

А если посмотреть на схему в целом, она должна стать интересной для всех.

Так можно раскачать целые кварталы города, сегодня депрессивные. Земля – собственность предприятий, и она

может стать их вкладом в проект по строительству нового объекта или развитие территории. Такой вклад можно оценить. Пригласив застройщика, получаем от него оценку затрат на строительство. Со своей стороны, профессионально рассчитываем стоимость демонтажа, рекультивации и экологического сопровождения. Совместив полученные данные, получаем картину рентабельности проекта.

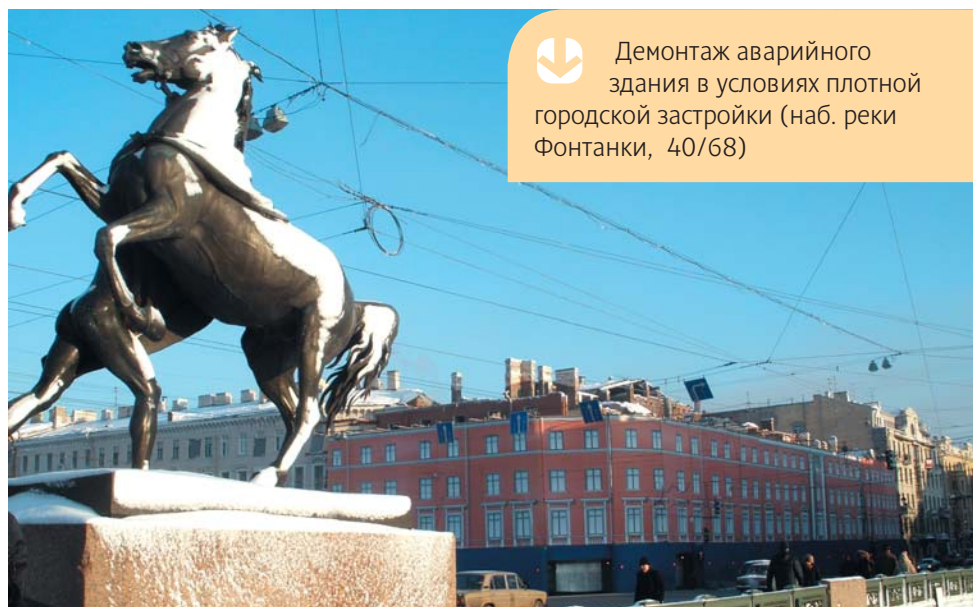
– Подходящее ли сейчас время для такой арифметики? Рынок коммерческой недвижимости (офисы, склады и т. п.) сейчас себя чувствует не самым лучшим образом, а жилье – как оно вам видится на промышленных территориях?

– Так давайте вспомним о наших берегах – той же Невы, ее рукавов. Синопская набережная, проспект Обуховской Обороны вспоминаются сходу. Там очень много предприятий, на которых возможна реализация жилищных проектов. Например, предприятия на территории Петроградской стороны – это уже, наверное, единственная возможность для девелопера найти землю в центре города.

А вообще рынок гораздо многообразнее. Один из наших заказчиков сейчас продает площадку в промышленном районе. И оказалось, что промышленное здание, стоящее на этом участке, снижает стоимость участка на значительную сумму. Тогда собственник обратился к нам, и мы посчитали, сколько будет стоить снос здания, чтобы представить свободную площадку на продажу. Оказалось, что свободный участок продавать в несколько раз выгоднее.

– Ваша схема в описываемом примере выглядит так: собственник земли продает чистый участок будущему застройщику по более выгодной цене. Застройщик получает участок без каких-либо обременений, а стоимость демонтажа компенсируется вам либо участием в проекте, либо закладывается в стоимость?

– Совершенно верно. При этом собственник получает больше денег, застройщик



Демонтаж аварийного здания в условиях плотной городской застройки (наб. реки Фонтанки, 40/68)



Демонтаж здания (h=40 м) птицефабрики «Синявинская»

цитата



Мы смотрим на проблему глазами заказчика, через призму его интересов. Именно такой подход помогает нам продолжать сотрудничество с ним и после выполнения работ по сносу.

Александр Васильев, управляющий директор ГК «КрашМаш»

цифра



Сотрудничество с ГК «КрашМаш» позволило ее партнерам получить контрактов на сумму более

10 млрд рублей



Снос сооружений и реновация территорий для РЖД. Ст. Московская-Товарная

меньше рисков, а следовательно, тоже не тратит лишних средств. А группа компаний «КрашМаш» при реализации земельных участков, обремененных ветхими и ненужными собственнику строениями, может повысить их стоимость, убрав эти обременения, проще говоря, демонтировав их. Это расширяет круг возможных покупателей на земельные участки, что выгодно всем.

– Представим, что схема заработала в масштабах города, все-таки речь идет об «уплотнении» заводов или их переезде – на окраины, в область?

– Есть предприятия, которые за постсоветский период поменяли направление производства, снизили объем производимых товаров или, попросту прекратив производственную деятельность, сдают помещения в аренду. Таким образом, у них появились свободные или малопродуктивные активы. При этом они зачастую расположены в очень выгодных для нового строительства местах. Один из недавних примеров: на депрессивное предприятие пришел инвестор, желающий построить фармацевтический логистический центр. Он купил это предприятие, рассчитался с долгами,

убрал морально и физически устаревшие здания и построил складской терминал. Можно ли сказать, что это уплотнение или разрушение экономики? По-моему, это более грамотное использование территории.

– Кто в таком случае в вашей схеме ответственный за концепцию?

– Чаще всего, если заказчик хочет остаться в проекте, за ним определяющее слово. Если же он заинтересован только в реализации данного участка, то мы и в этом случае предлагаем ему наиболее выгодные варианты. А если говорить в целом, то мы предлагаем следующее: с одной стороны, открытие строительному рынку земель промышленности, а с другой – стимул для собственников неработающих территорий прекращать собирать гроши с арендаторов, а заняться реновацией и зарабатывать совершенно другие суммы денег.

Мы так же предлагаем и реконструкцию действующих предприятий. У нас имеется значительный опыт при работе в условиях тесной застройки, в том числе и промышленной.

– Как вы думаете, слова о переезде промышленности из центра города когда-нибудь превратятся в дела?

– Наш анализ ситуации и наблюдения показывают: в ближайшие годы процесс переноса предприятий за пределы истори-

ческого центра будет проходить более интенсивно. И я бы сказал, что Санкт-Петербургу это крайне необходимо и с точки зрения развития территорий и, что немаловажно, для улучшения экологической обстановки. А это значит, что услуги ГК «КрашМаш» по демонтажу промышленных объектов будут очень полезны городу. По Петербургу у нас сформирована целая программа. Нам удалось получить большинство знаковых проектов в центре города, работая с крупнейшими застройщиками, такими как Группа ЛСР, «Сэтл Групп», «ЮИТ Лентек», «ГСК» и др. Надеемся, что эта работа продолжится.

– Техника у вас своя?

– Парк специализированной демонтажной техники «КрашМаш», составляет более 20 единиц. В ближайшее время планируется следующее поступление в связи с увеличением объемов. Стараемся лизингом себя не сковывать – перед глазами чужой опыт.

– Как представлена ГК «КрашМаш» в регионах?

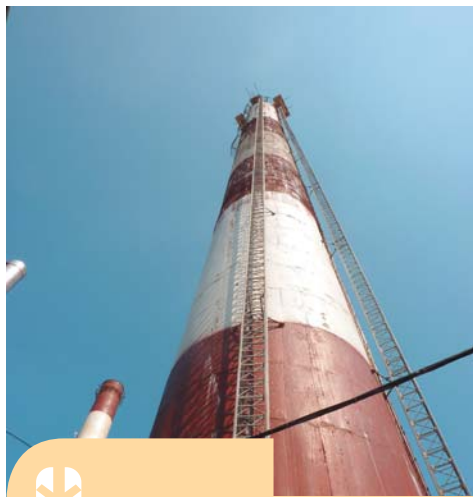
– Основной идеей совместного предприятия с Keltbray была именно экспансия в регионы. Наши коллеги пришли в Россию с технологиями, позволяющими снизить издержки до 50%. Ведь до этого ситуация выглядела следующим образом: компания X, демонтируя здание, обязана была вывезти мусор на полигон. Налоговые платежи по IV классу – 200 рублей за кубометр, доставка – 250 рублей за кубометр, таким образом, заказчику выставлялась двойная цена. На самом же деле ситуация выглядела иначе: приезжали на полигон, покупали справки, а кирпич продавали на сторону. Мы же всегда говорим заказчику: кирпич, бетон, будем сами дробить и направлять на вторичное использование. Если вам это надо на площадке – оставим, нет – вывезем. Так и оптимизируем цену демонтажа. А это, как вы понимаете, один из весьма существенных аргументов при вхождении на региональный рынок. Сегодня ГК «КрашМаш» осуществляет демонтажные работы на предприятиях и объектах в Мурманске, Ярославской, Нижегородской, Новгородской, Тверской областях и других регионах.

О КОМПАНИИ

Группа компаний «КрашМаш» – один из лидеров в Северо-Западном регионе на рынке демонтажа. Оказывает услуги по сносу промышленных объектов и зданий, в том числе в условиях плотной городской застройки, переработке строительных отходов и экологическому сопровождению проектов с 2005 года. Изначально партнером «КрашМаш» выступала британская компания Controlled Group, которая в 2010 году волилась в Keltbray Group. С этой компанией – крупнейшим игроком на рынке демонтажа в Британии – ГК «КрашМаш» создала совместное предприятие в ноябре того же года. Сегодня «КрашМаш» занимает более 50% рынка демонтажа Санкт-Петербурга и активно выходит на региональный уровень, осуществляет работы на объектах в Мурманске, Нижегородской, Новгородской, Ярославской, Тверской областях и других регионах.

Среди объектов, осуществляемых группой компаний и реализованных за последнее время, значатся:

- демонтаж аварийного здания в условиях плотной городской застройки в исторической части Санкт-Петербурга (наб. р. Фонтанки, 40/68);
- снос ряда зданий и подготовка территории под застройку третьей очереди жилого комплекса «Парадный квартал»;
- демонтаж 6 девятиэтажных птичников птицефабрики «Синявинская» высотой 40 м;
- снос зданий и сооружений для строительства Западного скоростного диаметра (ЗСД);
- участие в реконструкции Александринского театра;
- снос части зданий действующих цехов ЦБФ в г. Окуловка Новгородской области;
- демонтаж сооружения на территории Морского вокзала Санкт-Петербурга;
- снос ряда зданий ЗАО «Метаким», г. Волхов;
- демонтаж транспортных сооружений аэропорта Пулково;
- снос сооружений и строений на территории грузового двора станции Московская-Товарная;
- демонтаж промышленных объектов на предприятиях Объединенной двигателестроительной корпорации, г. Рыбинск Ярославской обл.;
- демонтаж ОНС торгового комплекса в г. Мурманске;
- демонтаж внутри действующего цеха Каменской БКФ и подготовка технологического проема для установки бумагоделательной машины (Тверская обл.);
- демонтаж 100 м трубы котельной в г. Ломоносове;
- демонтаж ОНС кардиологического санатория пос. Солнечное и др.



100-метровая труба котельной (г. Ломоносов) до демонтажа



Демонтаж сооружений для строительства ЗСД

группа компаний
CRUSH MASH

191144, Санкт-Петербург,
5-я Советская ул., д. 44
Тел.: 8 (812) 448-64-40, 8 (499) 500-38-11,
info@crushmash.ru
www.crushmash.ru

колонка редактора

Новая ветряная мельница

Валерий Грибанов / Общественно-деловой центр «Охта» (дочерняя структура Газпрома) после 8 месяцев неудачных попыток продать земельный участок, где планировалось построить скандальный 400-метровый небоскреб, заявил, что будет развивать территорию самостоятельно.

Пригорюнившиеся было из-за отсутствия новых конфликтов градозащитники воспрянули духом. Последние месяцы одиозных проектов в городе не появлялось, известные здания-памятники не разрушались, достойного противника не было. И даже Валентина Матвиенко, которую градозащитники традиционно обвиняли в разрушении исторического центра, была отправлена «почетным послом в Монголию». Вроде бы полная победа. Но для определенной категории прирожденных борцов победа означает поражение. Только процесс важен, результат ценен лишь в случае, если он недостижим. Конечно, в большом городе всегда есть что защищать, и нарушения действительно происходят. Однако после «газпромской башни зла» бороться с более мелкими «ветряными мельницами» все же не так интересно, нужен сопоставимый масштаб. И вот Газпром делает такой подарок – все-таки решает застраивать участок, на котором находятся «ценнейшие», «уникальные» раскопки. То есть и место уже «намоленное», да еще и девелопер – из самого сердца Мордора. Лучше не придумаешь.

Вполне, кстати, возможно, что именно благодаря репутации места другие девелоперы поостереглись приобретать участок.

Негативный имидж у Охтинского мыса сложился из нескольких составляющих. Действительно, место историческое, однако приди на него лет пять назад обычный среднестатистический девелопер с обычным проектом – такой волны народного гнева не было бы. Высота непостроенной башни и имя компании-застройщика, являющейся неотрывной частью государственного истеблишмента, довершили образ «башни зла».

Понятно, что в эту «зону поражения» никакой здравомыслящий девелопер теперь добровольно (да еще и за свои деньги) не сунется. Ибо понимает, что оголодавшие от отсутствия борьбы градозащитники начнут его тут же с остервенением рвать на части. И только одному девелоперу эти нападки будут как комариные укусы. Разумеется, Газпрому. Ход подготовки строительства небоскреба на Охте показал, что очень даже неплохо чувствовал себя застройщик. Невзирая на митинги и акции протеста, согласовывал себе проект, тратил бешеные деньги на его рекламу. Пока уж не поступила указка с самого верха: башни тут не будет.

Но это 400-метровую башню на Охтинском мысу можно рассмотреть из Кремля. А с раскопками такого точно не произойдет. Да и достаточное количество горожан оппозиция на политическом уровне строительства обычного многофункционального комплекса поднять не сможет – кого по-настоящему интересует судьба пары древних стен? К тому же дополнительные бюджеты в материнской компании можно выбить на проведение рекламных акций в поддержку будущего строительства. Чтобы противостоять оппозиции. А бюджеты – это всегда хорошо.

Риски мешают кредитам дешеветь

Александр Пирожков / Банки охотно кредитуют строительные проекты надежных застройщиков, но не готовы опускать ставки ниже 10% годовых. Девелоперы возмущены высоким уровнем ставок по сравнению с западными финансовыми рынками. Банкиры же кивают на высокие риски.

Об этом спорили на инвестиционном форуме PROEstate-2011 участники панельной дискуссии «Банковское финансирование строительных проектов и операций с недвижимостью».

Михаил Семенов, генеральный директор ГК «РЕНОВА-СтройГрупп»:

– Финансовые рынки в турбулентности. Мы здесь, «на земле», этого пока не чувствуем. Но хотелось бы понять, что чувствуют банкиры и как будет меняться уровень ставок с учетом того, что правительства развитых стран накачивают свои экономики деньгами и в результате в мире ставки достаточно низкие.

Сергей Ильченко, управляющий петербургским филиалом АКБ «Национальный резервный банк»:

– Мы находимся в очень интересном историческом моменте. Во-первых, есть признаки выхода из кризиса, однако мы понимаем, что рынок пока в стагнации. Во-вторых, мы наблюдаем процесс огосударствления экономики. И в-третьих, вероятно вторая волна кризиса на Западе. Мы наблюдаем достаточно неприятные процессы в еврозоне.

Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI:

– Корни здоровья рынка недвижимости находятся не на рынке недвижимости, и даже не в России. Они за границей: в ценах на нефть, в разных сложных макроэкономических индикаторах.

Если же вынести макроэкономику за скобки, то в Петербурге существует вполне здоровый, сложившийся рынок недвижимости. На нем представлены все операторы: девелоперы, подрядчики, банки, инвесторы. Выбирать уже есть из чего. Другое дело, что у разных компаний разное финансовое положение. Это связано с тем, как к ним относятся финансовые институты. Для нашей компании вопрос банковского финансирования вообще не стоит. Наши банки-партнеры – Сбербанк и банк «Санкт-Петербург» – предлагают деньги в том объеме, в котором мы можем их освоить.

Но у ряда девелоперов при осуществлении масштабных проектов возникает проблема нехватки собственного капитала. Собственный капитал необходим, чтобы в периоды низкого спроса выдерживать спад продаж.

По опыту работы с зарубежными инвесторами могу сказать, что их аппетиты к рискам в России сейчас довольно низки. А ожидания по доходности остались такими же, какими были до кризиса. И у них появляются фантазии по страхованию рисков, которые превращают их средства в кредит, если все плохо, и в капитал, если все хорошо.

Михаил Семенов:

– Мы – активные пользователи банковского капитала. Соглашусь, что вопрос доступности финансирования для хороших заемщиков не стоит. Для нас принципиальный вопрос – ставки. Потому что в сегменте жилья эконом-класса, где мы работаем, маржа достаточно узкая.

Создается впечатление, что банкиры предпочитают вообще не кредитовать плохих заемщиков, но с хорошими стремятся получить по максимуму, как с дойных коров.

Сергей Удовин, заместитель начальника управления продаж корпоративным клиентам Северо-Западного Банка Сбербанка России:

– Ставки по кредитам зависят от кредитной истории заемщика, доли его собственного участия в проекте и в привлекательности самого проекта. Мы не «доим» надежных заемщиков, ведь необоснованно высокий уровень ставки ведет к повышению риска незавершения проекта и невозвращения кредита.

У ряда девелоперов возникает проблема нехватки собственного капитала. Он необходим, чтобы в периоды низкого спроса выдерживать спад продаж

Павел Косов, старший вице-президент ОАО «Банк ВТБ», генеральный директор «ВТБ Недвижимость»:

– Когда маржа девелоперов до кризиса составляла 18–20, а то и 30%, никто из них не переживал насчет ставок по кредитам в 12–13%. Сейчас критерии надежности заемщиков изменились по сравнению с докризисными. У заемщика должно быть задействовано в кредитуемом проекте не менее 30% собственных средств, и если до кризиса в зачет собственных средств банки нередко принимали стоимость земли и комплекта документов по проекту, то сейчас это должны быть деньги, и желательнее вперед.

Ольга Архангельская, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ «Эрнст энд Янг» (модератор):

– Есть ли разница в отношении банка к кредитованию собственных и сторонних девелоперских проектов?

Сергей Ильченко:

– Определенный протекционизм есть. Но он оправдан, ведь собственные проекты

более прозрачны для банка. Чем больше степень контроля, тем меньше риск.

Банки охотнее кредитуют проекты, где легко просчитываются риски и норма прибыли. Есть классический бизнес-кейс о том, на какой улице лучше открывать ресторан: на которой уже есть 17 ресторанов, или на другой, где нет ни одного? Правильный ответ – на той, где уже 17. Для уникальных проектов ставки обычно выше.

Михаил Семенов:

– Возвращаясь к стоимости денег. Совсем недавно в нефтяной индустрии был сюжет, когда руководитель страны спросил, почему в России цены на бензин не падают вслед за ценами на нефть, как это происходит в западных странах. И поручил с этим разобраться.

У нас в банковском секторе происходит то же самое: ставки во всем мире падают, а в России для девелоперов не падают или падают не так заметно. Хотелось бы получить от банкиров конструктивный ответ, почему так происходит. Почему банки не стремятся конкурировать за право кредитовать строительные проекты?

Павел Косов:

– Не совсем согласен. Ставки все же снижаются вслед за мировым трендом. Сейчас они уже не 15–20% годовых, а 11–12. Может быть, банковская маржа и не настолько сильно сужается, как в газовой или нефтяной отрасли. Но и там это происходит не во всех проектах. Надо помнить, что процентная ставка – это плата за риск. А риск в девелоперской отрасли все еще значительно выше, чем в целом ряде других отраслей.

Михаил Семенов:

– Вопрос конкретный: увидим ли мы 9%? Хотя бы для стандартных, понятных проектов жилья эконом-класса.

Павел Косов:

– Есть такие ставки. Но в валюте.

Сергей Ильченко:

– С инфляцией 9% ставок по кредитам под 9% не будет. К тому же риски в строительной отрасли не уменьшаются.

цифра

30%

собственных средств должен обеспечить застройщик для того, чтобы получить кредит под проект

Александр Садыгов: «Законопроект об ФКС вызывает острые вопросы»

На прошлой неделе Минэкономразвития представило законопроект о федеральной контрактной системе и разместило его текст для публичного обсуждения в Интернете. ➔

Свое мнение о законопроекте высказывает Александр Садыгов, генеральный директор ЗАО «РСУ «Строй-Сервис», член экспертного совета по ЖКХ при Комитете Госдумы РФ по строительству и земельным отношениям, член общественного совета по вопросам модернизации систем жизнеобеспечения (ЖКХ) Минрегионразвития РФ:

– С момента выхода в свет пресловутого закона о госзакупках № 94-ФЗ в 2005 году он претерпел более двух десятков редакций, однако так и не заработал с должной эффективностью. Тому лишний раз свидетельствует недавнее заявление министра экономического развития Эльвиры Набиуллиной о том, что «около 56% контрактов заключается практически на безальтернативной основе» (цитата из «Российской газеты»). Это было сказано в ходе представления законопроекта о федеральной контрактной системе (ФКС), который должен прийти на смену ФЗ-94.

Законопроект об ФКС внесен на всенародное обсуждение (по крайней мере на обсуждение всеми россиянами, пользующимися Интернетом). Это мне напомнило всенародное обсуждение Конституции СССР в 1977 году, после принятия которой «страна победившего социализма» не протянула и полутора десятка лет. Не ждет ли та же участь федеральную контрактную систему? Не хотелось бы ее хоронить еще не родившейся, но жизнеспособность системы уже выглядит сомнительно.

Бесправные граждане и полномочная общественность

Болезненные симптомы наблюдаются уже в статье 4 законопроекта «Общественный контроль в федеральной контрактной системе». Согласно этой статье граждане имеют право осуществлять контроль за соблюдением закона, но только общественный. Иными словами, если сознательный гражданин заметит проявления коррупции и потребует разъяснений, то бюрократ от федеральной контрактной системы (таковые сразу расплодятся в большом количестве после вступления закона в силу) его ехидно спросит: «А от имени какой организации вы изволите выступать? Ну-ка покажите регистрационное свидетельство!». И будет формально прав. Пока сознательный гражданин соберет единомышленников, а также нужные справки и пройдет все процедуры по регистрации новой общественной организации, черное коррупционное дело будет успешно завершено, убыток государству нанесен и следы заметены.

Считаю, что статью 4 необходимо дополнить пунктом, гарантирующим право осуществлять контроль за соблюдением требований закона при заключении и реализации контрактов на госзакупки всем гражданам России, в том числе не объединенным в общественные организации.

В статье 6 законопроекта об ФКС одним из ее принципов названа открытость

(прозрачность). Она вступает в противоречие со статьей 4, которая перекрывает людям, не объединенным в общественные организации, доступ к информации о госзаказах. А люди, объединенные и, соответственно, допущенные к контролю за госзакупками, согласно части 12 статьи 4 должны хранить молчание, обеспечивая «конфиденциальность сведений, доступ к которым ограничен в соответствии с законодательством Российской Федерации и которые получены в ходе осуществления ими общественного контроля». А какие именно сведения конфиденциальные? Кто это определяет? Какие законы? Где ссылки на соответствующие законодательные акты? Таким образом получается не прозрачность, а запутанность, которая позволяет неэффективно контролировать процесс госзакупок, а «ловить рыбку в мутной воде».

Магическая цифра «5»

Еще один тревожный симптом обнаруживается у пока не родившейся ФКС во второй главе законопроекта. Там говорится о прогнозировании и планировании государственных и муниципальных нужд и предлагается формировать сводный прогноз государственных нужд на срок не менее 5 лет (часть 5 статьи 16). Как тут не вспомнить о пятилетках времен упомянутого «победившего социализма»? Но тогда планирование экономического развития на пять лет вперед было вполне уместно. Не только потому, что страна представляла собой единую государственную корпорацию с распределением обязанностей между структурными подразделениями без свободной конкуренции. Во второй половине XX века не устаревали технологии и не появлялись принципиально новые товары и услуги с такой скоростью, как в начале века XXI.

Современный человек меняет, например, компьютеры и мобильные телефоны гораздо чаще, чем раз в пять лет. Такого требования времени. В августе Анатолий Чубайс представил Владимиру Путину планшетный компьютер, куда можно закатать тексты школьных учебников и который способен,

Не хотелось бы хоронить федеральную контрактную систему еще не родившейся, но ее жизнеспособность выглядит сомнительно

по его словам, «заменить весь комплект учебников по всем дисциплинам». В сентябре стартовал эксперимент по внедрению таких электронных учебников в некоторых российских регионах. В данном случае хорошо, что сводному прогнозированию предшествует этот пилотный проект. Весьма вероятно, что модель, предложенная Чубайсом, к моменту окончания эксперимента устареет или по крайней мере подешевеет (сейчас стоимость такого универсального

учебника оценивается в 12 000 рублей, что, согласитесь, далеко не каждому российскому родителю по карману).

В век высоких технологий прогнозировать потребность в том или ином товаре на пять лет вперед – дело неблагодарное. Тем более что закон никак не определяет гибкий механизм изменений в перспективных планах, если в подобные прогнозы вносит коррективы научно-технический прогресс.

Спорная цифра «5» также встречается и в статье 21 «Обоснование осуществления закупки товаров, работ, услуг. Начальная (максимальная) цена контракта».

В пункте 5 части 2 говорится о запросном методе определения цены контракта, «когда и м е е т с я конкурентный рынок поставщиков (исполнителей, подрядчиков) необходимых товаров (работ, услуг)». При этом необходимо изучить ценовые предложения «не менее пяти организаций, осуществляющих поставку таких товаров, работ, услуг».

На мой взгляд, государство таким образом загоняет себя в угол. Наша экономика стремительно монополизирована, и остается все меньше и меньше сегментов рынка, где действует более чем один-два участника. Искать третьего-четвертого-пятого становится все труднее и труднее. Еще один довод в пользу того, что ФКС может не заработать должным образом.

Бюрократы всегда готовы!

К числу недостатков ныне действующего закона № 94-ФЗ Эльвиры Набиуллиной

отнесла и «крайнюю забюрократизированность системы размещения заказа» (цитата по «Российской газете»). Однако, на мой взгляд, в новой системе госзаказа бюрократизм также займет весьма достойное место. Понятны благие намерения разработчиков закона унифицировать процессы государственных закупок, поэтому статья 36 законопроекта регламентирует наличие у государственного заказчика специального подразделения – контрактной

службы. Это вроде бы правильно: на каждом эффективном предприятии существует служба закупок, которая отвечает за бесперебойное снабжение сырьем и другими необходимыми материалами. В то же время следующая статья законопроекта, 37-я, называется «Комиссия по осуществлению закупок». Как гласит народная мудрость, хочешь завалить дело – поручи его комиссии.

Резонно предположить, что предприятия-госзаказчики в скором времени распухнут как на дрожжах. Во всех подразделениях федеральных, региональных и муниципальных органов власти, а также на госпредприятиях появятся новые контрактные службы, в состав которых войдут специалисты в различных областях. Боязнь ответственности заставит контрактные службы привлекать в свои ряды экспертов, которые всегда смогли бы обосновать принимаемое решение. Также расплодятся комиссии, о которых говорится в статье 37. Не исключено, что приобретет популярность такая форма, как постоянно действующая комиссия. Словом, желающие расширять штаты государственных и создавать новые бюрократические структуры имеют широкий простор для творчества.

Я искренне желаю нашим федеральным властям навести порядок в системе госзакупок и сам кровно заинтересован в этом как руководитель строительной компании. Однако после ознакомления с текстом законопроекта о федеральной контрактной системе у меня возникает много вопросов и сомнения в ее работоспособности.



Низкий спрос на премиум

Ксения Семенова / Пока социологи спорят, снизилась ли после кризиса покупательская способность петербуржцев, девелоперы размышляют, нужны ли в Петербурге торговые комплексы премиального класса. Нет единого мнения по этому вопросу и среди консультантов. ➔

«На сегодняшний день рынок торговых центров премиум-класса не спозиционирован и не сформирован, – считает Евгений Рязанцев, советник VMB Trust. – Необходимость создания подобных центров очевидна, так как в Петербурге существует достаточное количество магазинов бутикового типа. Для 5% населения (так можно оценить целевую аудиторию премиальных ТЦ) проще удовлетворить свои потребности в покупке одежды и аксессуаров высокой пробы за границей». Согласен с коллегой и Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург. «Торговых площадей у нас немало, а средние доходы петербуржцев невысоки, – уверен он. – До уровня европейского города, которым мы хотим считаться, они явно не дотягивают. Кроме того, в структуре населения Петербурга много пенсионеров». А вот Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, не столь однозначен в оценках. «Да, в Петербурге есть премиальные торговые центры; нужны или не нужны – вопрос, скорее в том, пользуются ли они спросом. Такие торговые центры в Петербурге имеют спрос и, соответственно, нужны», – утверждает он. «Учитывая то, что Санкт-Петербург – второй по численности город в стране и по сравнению с другими регионами имеет достаточно высокий уровень жизни, премиальные торговые центры, безусловно, нужны», – вторит Альбина Ямалетдинова, директор департамента консалтинга NAI Besag в Санкт-Петербурге. «В Петербурге есть несколько объектов, которые можно отнести к разряду премиальных торговых центров, среди них – галереи бутиков Esfera, Arigi, «Гранд Палас», частично – ТРК «Атлантик Сити», ранее к этой категории относился ТК «Светлановский». У этих объектов есть свой потребитель, он не массовый, но формат и не предполагает больших потоков посетителей. Это места целевого посещения и целевой покупки», –

рассуждает Вера Бойкова, руководитель направления по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

В одном аналитики единодушны: посетители таких торговых комплексов основной массив покупок совершают за границей, где ассортимент гораздо шире, а цены ниже, в Петербурге они посещают магазины только в случае оперативной необходимости в определенном товаре.

Каким должен быть формат премиальных торговых центров, для экспертов неочевидно.

Такого уровня посетители рассчитывают на эксклюзив и стремятся в конкретное место за заранее выбранным брендом, но не в составе «рыночных рядов», уточняет Евгений Рязанцев. Представитель VMB Trust уверен, что формат торгового центра превращает галерею бутиков в «рыночные ряды».

Премиум-класс, по мнению эксперта,

гораздо более востребован в формате отдельно стоящих магазинов в определенной (элитной) городской зоне. «В большинстве случаев для магазинов luxury и премиум-сегмента свойственно занимать отдельные помещения в стрит-ритейле или в пятизвездочных гостиницах, – соглашается Альбина Ямалетдинова. – При этом существует удачный опыт объединения таких операторов в торговых комплексах, например, «Крокус Сити Молл», «Барвиха Luxury Village». «В премиальном сегменте у нас развиваются отдельные бутиковые зоны, например Большая Конюшенная улица, где сегодня располагаются магазины известных мировых брендов – Dior, Louise Vuitton, Kiton, – размышляет Роман Евстратов. – В части Старо-Невского проспекта, Большого проспекта Петроградской стороны также существуют магазины премиальных торговых марок. Я думаю, что пока Петербургу этого вполне достаточно». «Важна локация: подобный центр должен располагаться в центре города или в отдаленных районах, но с населением, располагающим высоким уровнем доходов, – настаивает Вера Бойкова. – При этом

нахождение в зоне интенсивных пешеходных потоков необязательно, оно, наоборот, является скорее минусом. Премиальный торговый центр предполагает элитарность, и совершение покупок в нем не должно происходить в сопровождении большого числа людей». Евгений Рязанцев считает «пустыньность» центров скорее недостатком. «Косвенно подтверждает отсутствие необходимости премиальных торговых центров в Санкт-Петербурге ощущение одиночества при посещении таких торговых центров, как Vanity Opera, Grand Palace и др. Недаром и за границей создание комплексов премиум-класса не носит массового характера», – замечает он. «Основным генератором потока посетителей являются не якорные арендаторы, как в торговых центрах среднего класса, а совокупность премиальных операторов торговой галереи. Среди ключевых подобных торговых центров в Санкт-Петербурге можно отметить следующие: Gallery Arigi, «Владимирский пассаж», Grand Palace, «Норд», «Пассаж», Baltiysky Fashion Gallery», – перечисляет Олег Громков. «Подобные объекты должны отличаться от торгового комплекса для среднего класса набором операторов и их разделением, соответствующей концепцией, определенным доступом на паркинг и в целом совокупностью всех физических характеристик», – продолжает госпожа Ямалетдинова.



Строительство премиальных торговых центров - эксперимент на который решается очень редкий девелопер

цифра

5%

петербуржцев могут являться целевой аудиторией премиальных торговых центров

Особый подход к выбору арендатора

Ксения Семенова / Премиальные торговые центры отличаются от массовых сбалансированным составом арендаторов, говорят эксперты.

Это выражается не только в едином ценовом уровне, но и в обширном ассортиментном портфеле, где представлены товары разных групп, а также предприятия сервиса. Зона общепита в таких торговых центрах представлена не привычным фудкортом, а рестораном

высокого уровня. «Отсутствие якорных арендаторов в виде крупных продуктовых гипермаркетов и гипермаркетов бытовой техники, кинотеатров и пр., – описывает премиальные торговые центры Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg. – Однако эти товарные группы могут быть представлены небольшим продуктовым супермаркетом премиум-товаров (например, «Азбука вкуса», «Глобус Гурмэ»)

или монобрендовыми бутиками бытовой техники. Также возможно присутствие бутиков парфюмерии и косметики, ювелирных изделий, салонов часов, предметов интерьера. Но большая часть арендопригодной площади объекта будет занята операторами одежды, аксессуаров и обуви». «Что касается спроса со стороны арендаторов, то существующие торговые комплексы имеют невысокий уровень вакансии, ротации в них происходят

проблематично. Заполнить новый объект достаточно сложно, так как в городе отсутствует сформировавшийся пул арендаторов luxury-сегмента. Эта категория товаров представлена отдельными торговыми марками: большинство ритейлеров, действующих на рынке Петербурга, работают по франшизе или осуществляют перепродажу приобретенных за границей товаров, – продолжает Вера Бойкова, руководитель направления по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. – Из-за ограниченного числа арендаторов высокого ценового сегмента полностью заполнить крупный торговый центр проблематично, в результате собственник вынужден закрывать глаза на

концепт и заполнять пустующие площади арендаторами из других сегментов. Примером может служить ТРК «Атлантик Сити», где первый этаж отдан сегменту люкс, а на втором рас-

полагаются операторы сегмента средней плюс. С точки зрения отсутствия ценовых разрывов наиболее выдержана концепция галереи бутиков Grand Palace.

мнение



Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg:

➔ В Санкт-Петербурге обычно площадь торговых центров премиального уровня составляет 6-10 тыс. кв. м арендопригодной площади, операторов немного – в пределах 60-70 шт. В Москве больше: 20-30 тыс. кв. м арендопригодной площади, операторов – до 200 шт.

Возвращение на Охту

Алена Филипова / Газпром решил не продавать участок на Охте и планирует построить там 250-300 тыс. кв. м коммерческой и жилой недвижимости. По оценкам экспертов, инвестиции в проект будут составлять 500-800 млн USD. ➔

Об этом на форуме PROEstate заявил Александр Бобков, исполнительный директор ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» (структура Газпрома, реализующая проект). «На сегодняшний день мы считаем, что та цена, которая предъявлялась по данному участку (менее 100 млн USD – «Строительный Еженедельник»), учитывала все риски и была недостаточно высокой, поэтому решение о продаже было отменено», – пояснил господин Бобков. Сегодня компания рассматривает возможности развития этой территории совместно с профессиональными участниками рынка. «Возможно, для его освоения мы привлечем профессиональных девелоперов и застройщиков, которые предложат лучшую функцию и наиболее удачный, в том числе и с экономической точки зрения, проект», – заключил он.

«Этот участок, безусловно, остается привлекательным с точки зрения инвестиций, и сейчас идет процесс определения наиболее удачной концепции его развития.

К весне 2012 года будет понятно, каковы возможные потери или, напротив, выгода от того, что параметры проекта изменятся, и мы сможем построить проект другого функционального назначения, который просто обязан будет вернуть все инвестиции», – сказал Александр Бобков.

По его словам, на охтинском мысу будет реализован проект комплексного развития территории с созданием общественно-деловой застройки с включением жилья, доля которого не будет превышать 50% от общего объема. Площадь земельного участка на Охте – 45 тыс. кв. м. «При существующей плотности застройки, принятой в Петербурге, разумно размещение на данной территории порядка 250-300 тыс. кв. м. Высота объекта будет строго в соответствии с правилами землепользования. Мы сейчас находимся в неком правовом вакууме – временные нормы отменены, а старые уже не работают. Поэтому мыждемся определения новых правил – надеюсь, это произойдет не позже весны, – тогда со всем определимся», – сказал он. Господин Бобков уточнил, что задачи ставить высотные рекорды на этот раз не стоит. «Проект может быть реализован за 3-3,5 года. Там можно построить все что угодно – никаких ограничений КГИОПа там нет, но строительство мы не начнем, пока не снимем все, даже неформальные, ограничения», – резюмировал он.

После того как в конце прошлого года власти Санкт-Петербурга прекратили дискуссию между сторонниками и противника-

ми строительства «Охта-центра», решив не возводить 403-метровый небоскреб на Охтинском мысе (теперь он будет строиться на окраине города – в Лахте), в городе развернулась новая дискуссия: что делать с археологическими находками, обнаруженными во время раскопок на дне строительного котлована газпромского проекта? В феврале 2011 года градозащитные движения и Петербургский союз архитекторов предложили музеефицировать археологические находки. По их словам, здесь были обнаружены стоянки древних людей II тысячелетия до нашей эры, останки шведских крепостей Ниеншанц и Ланскроне, а также кладбище русского поселения XVI в.

Сейчас по поводу ценности раскопок также идут судебные процессы.

Однако участники рынка полагают, что, несмотря на скандальную ауру места, новый проект будет успешным.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», считает, что низкая плотность общественно-деловой недвижимости в данном месте будет способствовать спросу на данный объект. «При грамотном позиционировании данного объекта и адекватных ценах на квадратный метр скандальная репутация данного участка никак не повредит реализации объекта. Большое значение для объектов такого типа будет иметь транспортная инфраструктура, поэтому застройщику также придется озаботиться решением транспортных проблем», – добавил он.

КСТАТИ

➔ «Лахта-центр» начнут строить через год

В конце сентября – начале октября 2011 года компания презентует окончательный вариант архитектурной концепции. Проектирование объекта планируется завершить к августу-сентябрю 2012 года, тогда же ЗАО «ОДЦ «Охта» намерено получить положительное заключение Главгосэкспертизы и выйти на строительную площадку. Об этом на форуме PROEstate рассказал Александр Бобков, исполнительный директор ЗАО «ОДЦ «Охта». Он пояснил, что сейчас компания заканчивает конкурентные переговоры, в которых участвуют 7 организаций, имеющих опыт работы с проектами такого масштаба, в том числе одна из компаний – петербургская. По результатам отбора победившая организация займется проектированием и разработкой документации «Лахта-центра». «С большой долей вероятности это будет российская компания, которая знакома с особенностями такой работы на территории России», – пояснил Александр Бобков. Стоимость перепроектирования и адаптации проекта господин Бобков оценил в 500 млн рублей. Силуэт здания, по его словам, не будет напоминать кукурузу и будет выглядеть более завершенным. Его высота составит 470 м. Стоимость реализации всего проекта строительства «Лахта-центра» станет известна в феврале-марте 2012 года.

цифра

менее **100**

млн USD предлагает ОДЦ «Охта» за участок площадью 4,5 га

Строительная компания приглашает на работу **ПРОФЕССИОНАЛОВ В ОБЛАСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

- ▶ Директора по строительству
- ▶ Начальника ПТО
- ▶ Начальника отдела технического надзора
- ▶ Начальника сметно-договорного отдела

Масштабные и интересные проекты, комфортные условия труда, официальное трудоустройство и высокая зарплата

Телефон 950-77-25
9507725@inbox.ru

АУКЦИОН ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

На Софийской улице
Московском шоссе

Под промышленную и
складскую застройку

Низкие стартовые цены
Эксклюзивные предложения

www.russianauction.net
(812) 272-98-06

ООО «РУССКИЙ АУКЦИОН НЕДВИЖИМОСТИ»



ТЕХЭКСПЕРТ

ЗАКОНЫ. СТАНДАРТЫ. ОПЫТ ЭКСПЕРТОВ

Информационная сеть «Техэксперт» занимается созданием и распространением электронных систем «Техэксперт» и охватывает более 70 городов России. «Техэксперт» — это электронные библиотеки достоверной нормативно-технической и справочной информации, которые постоянно обновляются и поддерживаются в актуальном состоянии.

На сегодняшний день системами этой марки пользуются специалисты более 39 000 организаций: промышленных предприятий, строительных компаний, государственных и учебно-научных учреждений. Законы, материалы судебной практики, нормы, правила, стандарты, международные стандарты, справочные материалы поступают в наши системы напрямую от федеральных министерств и ведомств, от официальных уполномоченных распространителей, научно-исследовательских институтов и центров, разработчиков документов. Сегодня регулярно обновляемый фонд документов «Техэксперт» насчитывает свыше 5 500 000 документов.

Во всех подразделениях Информационной сети «Техэксперт» внедрен Единый стандарт обслуживания «Техэксперт», гарантирующий нашим пользователям оперативность и качество технической и профессиональной поддержки. Мы всегда готовы помочь в решении возникающих у вас вопросов: найти необходимый документ, проинформировать вас обо всех изменениях в законодательстве и проконсультировать по вопросам соблюдения требований нормативных документов.

ЕДИНАЯ СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА:
8 800 555 90 25

cntd@cntd.ru
www.cntd.ru

Александр Орлов: «Наша компания входит в десятку крупнейших игроков на рынке инженерных коммуникаций Петербурга»

Одной из важнейших составляющих нормального функционирования городских коммунальных систем является наличие в городе надежных и грамотно смонтированных инженерных коммуникаций. ➔

В преддверии начала отопительного сезона «Строительный Еженедельник» беседовал с Александром Орловым, генеральным директором ЗАО «СиРИС», который рассказал нам о состоянии тепловых сетей Петербурга и о том, что делает его компания для того, чтобы в дом к каждому петербуржцу вовремя пришло тепло.

– Как ваша компания чувствовала себя в период кризиса?

– Кризис мы почувствовали только со стороны организаций наших партнеров. Период экономической нестабильности заставил нас отформатировать отношения между заказчиком, смежными организациями, проектировщиками. Часть людей, которые не смогли работать по новым правилам, отсеклась. Команда стала более профессиональная, более сплоченная. Что касается финансовой составляющей, то в кризисный год мы ее почувствовали со стороны поставщиков. Если до кризиса у нас были партнерские отношения, которые могли обеспечиваться товарными кредитами, то в кризис мы перешли исключительно на товарно-денежные отношения. Сейчас мы выравнялись и в наших отношениях и наших объектах, а кризисный год завершился достаточно ударно. Мы довольны своими результатами: в городе насчитывается порядка 8 тыс. км тепловых сетей из них порядка 40 км проложила наша организация. Это примерно одна пятая часть того, что город за год реконструирует и ремонтирует.

– Какие уроки из этого периода вынесла ваша компания?

– Во-первых, не распыляться и целевым образом направлять имеющиеся ресурсы. Этот период научил нас четко выполнять данные обещания. К примеру, если мы сказали, что это будет первое число, то к этому времени должны все работы непременно сдать.

– Каковы основные направления вашей деятельности?

– Мы занимаемся работами по обеспечению города инженерной инфраструктурой. В последние годы приоритетным направлением стали магистральные тепловые сети. Наши основные заказчики – это ГУП «ТЭК СПб», СПб ГУ «Управление заказчика», основные партнеры – ОАО «РУС-ТРУБПРОМ», ООО «МОСТ-СЕРВИС», ООО «Петроком», ГУП «Ленгипроинжпроект».



Все наши проекты одинаковы сложные, крупные и важные для нас. Ведь мы создаем тепловые артерии города, которые обеспечивают теплом всех людей, проживающих в Санкт-Петербурге. Залогом качественного теплоснабжения являются построенные грамотно и в срок тепловые сети.

– Инженерные системы – это сердце любого строительного проекта. С какими проблемами и сложностями вы сталкиваетесь?

– Существует определенная сложность во взаимодействии между конечным потребителем – гражданами города. Так как много

– Что необходимо сделать, на ваш взгляд, чтобы всем участникам этого процесса было легче работать?

– Нужно обеспечить открытость и доступность информации. Сегодня у нас нет единого центра, который мог бы собирать информацию у всех участников этого процесса в Петербурге и строить совмещенные графики, вместо того чтобы выдавать разрешения на ремонт дороги и через два дня выдать разрешение на то, чтобы эту дорогу перекопали. К примеру, у проектировщиков сегодня нет информации о том, что будет построено на том или ином месте через год. Поэтому они не могут предусмотреть весь комплекс работ, который,

гарантийные обязательства перед нашими клиентами и в рамках этих обязательств осуществляем гарантийное обслуживание. Это удобно государственному заказчику, так как на городском рынке сегодня не так много компаний, которые работают, используя качественные материалы. Мы же контролируем полностью весь процесс и не допускаем использования на своих объектах некачественных материалов. Благодаря профессиональной и грамотной работе за период деятельности нашей компании не было ни одного гарантийного случая.

– Применяете ли вы инновационные технологии в своей работе?

– На наших объектах работает только ультрасовременная техника. К примеру, мы используем новые экскаваторы, производительность которых в 2,5 раза выше, чем у экскаватора 20-летней давности. Также на объектах мы устанавливаем камеры видеонаблюдения, которые позволяют просматривать в режиме онлайн работы на наших объектах. Наша компания монтирует и системы оперативно-дистанционного контроля влажности и изоляции тепловых сетей. Опыт и профессионализм наших сотрудников позволяет производить монтаж инженерных сетей любого уровня сложности.

– Как в вашей компании обстоят дела с кадровым вопросом?

– Кризисный период помог нам решить все кадровые вопросы. В нашей команде остались только профессионалы, которые готовы совершенствовать свои знания и повышать свою квалификацию. Каждые полгода мы проводим тестирование сотрудников, для того чтобы выявить, насколько каждый конкретный человек находится в поле деятельности компании. По результатам тестирования мы делаем вывод о необходимости повышения квалификации определенного специалиста. Последнее повышение квалификации сотрудников, включая руководство компании, проходили в начале текущего года. Недостаток кадров присутствует сегодня во всех направлениях, включая и нашу деятельность. К примеру, в течение полугода мы подбирали себе сотрудника на позицию инженера технического отдела. За весь период поиска только один человек удовлетворил нашим требованиям. Часто люди, которые, на их взгляд, являются специалистами по инженерным сетям, не могут отследить цепочку появления воды в кране, света в лампочке. Проблема в том, что вузы последние лет 20 не готовили специалистов для нашей отрасли. К примеру, выпускников ГАСУ не так много, и они не могут покрыть дефицит нашего рынка труда. Повышение квалификации наших сотрудников мы производим на базе Санкт-Петербургского института повышения квалификации.

Сейчас в работе ЗАО «СиРИС» находится порядка 11 объектов общей протяженностью около 15 км, которые будут завершены до конца текущего года

ресурсов уходит на урегулирование вопросов безопасности строительства. Мы работаем в застроенной части города, поэтому должны обеспечить проход пешеходов, проезд транспорта, также мы должны обеспечить координацию других компаний, которые одновременно с нами выполняют прокладку электрокабелей, ремонт дорог, строительство жилых домов, торговых комплексов, объектов общегородского хозяйства. Сложность как раз в координации этого взаимодействия. Иначе в противном случае может получиться так, что сначала положили асфальт, потом его раскопали, чтобы проложить инженерные сети.

возможно, потребуется. Это основная проблема тех компаний, которые работают над созданием подземных инженерных коммуникаций.

– Вы осуществляете работы полного цикла под ключ. Что дает заказчику такой комплексный подход?

– Выбор такой стратегии обусловлен эффективностью. Получив от заказчика техническое задание, мы можем его грамотно обчислить, создать рабочий проект, разработать документацию, укомплектовать материалами и воплотить этот проект в жизнь. Также в течение 5 лет мы несем

цифра

90%

работ компания ведет в Санкт-Петербурге

– ЗАО «СиРИС» технически грамотно организует работу, строительство осуществляет качественно и в срок.

Дмитрий Звягин, генеральный директор
ООО «СпецСтройТехнология»

60 км

тепловых сетей построило ЗАО «СиРИС»
за прошедшие два года

– Вы занимаетесь монтажом подземных инженерных коммуникаций. Делаете ли вы после завершения своей основной работы благоустройство территории?

– После реконструкции или монтажа наших объектов в рамках благоустройства мы воссоздаем в новом виде скверы, аллеи, бульвары, детские площадки, территории детских садов, школ. В Санкт-Петербурге довольно редко занимаются озеленением и благоустройством, но наша компания в местах своей работы занимается этой деятельностью, по сути, заново облагораживая территорию. Как правило, мы воспроизводим его в большем объеме, чем это предусмотрено проектом. В рамках контракта редко предусматривается в полном объеме благоустройство, которое будет необходимо, поэтому мы делаем эту работу за свои собственные средства.

– Какие конкурентные преимущества есть у вашей компании?

– Во-первых, это комплектация объектов под ключ. Наша компания входит в десятку крупнейших игроков этого рынка в Санкт-Петербурге. Главными характеристиками нашей работы я бы назвал мобильность, скорость и качество.

– Расскажите о планах компании. Чем собираетесь заниматься в ближайшее время?

– Мы планируем работать, работать и еще раз работать. Наша компания не отказывается ни от какой, даже очень сложной работы. Мы готовы рассматривать любые проекты, касающиеся нашего профиля. Порядка 90% наших заказов реализуется в рамках государственных контрактов, 10% – это проекты частных инвесторов. Мы планируем и далее придерживаться такой бизнес-модели.

Мы работаем круглый год, межотопительный сезон в городе непродолжительный. Тем более в этом году Санкт-Петербург перешел на работу без отключения горячей воды, что добавило нам хлопот и заставило по-новому построить свою работу.

– Как бы вы оценили текущее состояние теплосетей Санкт-Петербурга?

– По нашим оценкам, порядка одной трети существующих теплосетей требует замены. В год меняется примерно 100-120 км сетей. Срок службы сетей – примерно 15 лет, наша компания стремится к тому, чтобы они служили 20-25 лет, но неблагоприятный климат, постоянная перемена температур и подвижка грунтов способствуют тому, что коммуникации выходят из строя.

– В чем, на ваш взгляд, потенциал роста рынка, на котором вы работаете?

– Я считаю, что новые сети будут строиться в связи с расширением города, потому что присутствует дефицит жилья, а новым метрам нужно тепло-снабжение. За прошедший год построена Юго-Западная ТЭЦ, которая должна покрыть дефицит тепла на юго-западе города. Также на рынке велика доля реконструкции и ремонта эксплуатируемых теплосетей, которая наравне с новым строительством обеспечит наш рынок заказами и работой.

ЗАО «СиРИС» работает на строительном рынке с 2001 года

За эти годы качество и надежность партнерства ЗАО «СиРИС» оценили многие предприятия и организации Санкт-Петербурга, такие как ГУП «ТЭК СПб», СПб ГУ «Управление заказами», ООО «Петроком» и др.

Основным видом деятельности ЗАО «СиРИС» является строительство, реконструкция и ремонт наружных инженерных сетей:

- тепловых сетей;
- водопроводных сетей;
- канализационных сетей;
- газовых сетей.

На данный момент компания является динамично развивающейся организацией, состоящей из спло-

ченного, квалифицированного коллектива ИТР и рабочих. В структуре ЗАО «СиРИС» существуют такие службы, как производственно-технический отдел, сметно-договорной отдел, отдел снабжения, отдел эксплуатации оборудования и механизмов. В компании есть своя испытательная строительная лаборатория (ИСЛ), которая выполняет работы по неразрушающему контролю оборудования и материалов при изготовлении, монтаже, ремонте и реконструкции объектов инженерной инфраструктуры, в том числе подконтрольных Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор).

Залогом успешной работы ЗАО «СиРИС» является правильно сформированная стратегия: сохраняя направление деятельности, наращивать свой потенциал путем совершенствования технологий, усиления и постоянного обновления материально-технической базы, применения новаторских методов строительства инженерных сетей и повышения профессионального уровня работников. ЗАО «СиРИС» было отмечено Министерством регионального развития Российской Федерации специальным дипломом победителя XII Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие промышлен-

ности строительных материалов и строительной индустрии за освоение новых эффективных форм организации производства и управления строительством за 2007 год.

Компания ЗАО «СиРИС» является действующим членом некоммерческого партнерства содействия развитию качества и безопасности выполнения строительных работ «Саморегулируемая организация «Инжспецстрой-Электросетьстрой» и имеет свидетельство о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, № 0010.02-2010-7826742513-С-054 от 16.07.2010г.

**193312, Санкт-Петербург,
ул. Коллонтай, д. 49,
тел. 326-80-00,
www.siris-stroy.ru,
e-mail: info@siris-stroy.ru**



реализованные проекты

➔ За годы работы компании было сдано большое количество объектов, находящихся в разных районах Санкт-Петербурга:

- Реконструкция магистральной тепловой сети по Учительской ул. от ул. Брянцева до Светлановского пр.;
- Реконструкция магистральной тепловой сети 29 от ТК-15К2 до ЦТП Камышовая ул., д. 32/27;
- Реконструкция магистральной тепловой сети по ул. Прокофьева от ТК-3С у ул. Симонова до ТК-1 в кв. 2 ШО у ул. Жени Егоровой;

• Реконструкция магистральной тепловой сети по Аэродромной ул. от ТК-4 до ТК-11;

• Реконструкция магистральной тепловой сети от задвижек котельной «Пискаревская» (Шафировский пр., д.10) до ТК-3 к Пискаревскому пр. и другие.

➔ В данный момент выполняются следующие строительные работы на объектах:

- Реконструкция магистральной тепловой сети по пр. Культуры от ТК-125Пр у пр. Просвещения до ТК-162 у пр. Луначарского с пересечением пр. Луначарского;
- Реконструкция магистральной тепловой сети по Гражданскому пр. от ТК-12Гр.(11а) на углу ул. Гидротехников до ТК-6Н(14) у пр. Науки, с увеличением диаметра, с пересечением пр. Науки и Гражданского пр.;
- Реконструкция магистральной тепловой сети по ул. Маршала Новикова от ТК-5К1 у пр. Коро-

- лева до ТК-2К1 у пр. Испытателей с пересечением пр. Испытателей;
- Реконструкция магистральной тепловой сети по ул. Брянцева от ТК-1(86)Уч. по Учительской ул. до ТК-7(75)Бр. у Тимуровской ул.;
- Реконструкция магистральной тепловой сети по Долгоозерной ул. (магистраль № 27) от ТК-27К2 у пр. Королева до ТК-27К10 у пр. Авиаконструкторов с пересечением Комендантского пр., части Долгоозерной ул.

«Главстрой-СПб» выходит на проектные объемы

Николай Волков / До конца года «Главстрой-СПб» начнет строительство на новых проектах компании в Петербурге. О том, в каком порядке и в какие сроки будут реализованы проекты и ждать ли новых, «Строительному Еженедельнику» рассказал Александр Ермак, исполнительный директор компании «Главстрой-СПб». ➔



– Начнем нашу беседу с актуального события – форума ProEstate, проходившего на прошлой неделе, – вы принимали в нем участие?

– «Главстрой-СПб» взял гран-при в конкурсе проектов КОТ, который проводил Минрегионразвития РФ в рамках этого форума. Нам было очень приятно узнать, что нашу работу по «Северной долине» и «Юнтолово» оценили так высоко. Наибольшее количество дипломов конкурса получил наш проект «Северная долина» и стал лучшим проектом КОТ в России в 2011 году.

– Как сейчас обстоят дела в «Северной долине»?

– В апреле 2011 года ввели в эксплуатацию первую очередь строительства – порядка 200 тыс. кв. м жилья. Сейчас достраиваем и в октябре планируем ввести вторую очередь (86 тыс. кв. м со встроенными помещениями). Будет построено 5 тыс. квартир. Также в этом году откроем детский сад, и после этого можно говорить о том, что построена уже половина 15-го квартала. Это будет полноценный комплекс для нормального проживания. В 2012 году мы намерены ввести в эксплуатацию третий пусковой комплекс. Это порядка еще 260 тыс. кв. м. Вообще планируем ежегодно сдавать по 300 тыс. кв. м. Мы уже приступили к строительству третьей очереди. Четвертую очередь 15-го квартала планируем завершить в 2013 году. К тому времени мы построим весь квартал, 700 тыс. кв. м. При таком темпе у нас будет задел на 19-й квартал, концепция застройки которого уже готова.

– Будете просить городские власти продлить сроки строительства по «Северной долине»?

– По «Северной долине» по постановлению срок окончания – 2014 год, но по объективным причинам сроки могут увеличиться. Это связано прежде всего с развитием инженерной инфраструктуры.

Будем просить, и думаю, что мы решим этот вопрос. Проект «Северная долина» – новый формат для города, а когда в городе начинают осуществляться столь масштабные проекты комплексного освоения территорий, неизбежно возникают вопросы, требующие доработки. Дело в том, что ранее практически никто не сталкивался с подобными проектами, поэтому и не представляли себе, какие проблемы технического, организацион-

ного и правового характера могут возникнуть в ходе реализации.

Поэтому сейчас мы с городом, образно говоря, нарабатываем опыт. Я думаю, что город пойдет нам навстречу, тем более что у нас хорошие результаты и по качеству жилья, и по срокам осуществления проекта. К 2014 году мы уже достроим большую часть территории, и тогда у города вряд ли возникнут сомнения в том, что мы успешно реализуем весь этот проект до конца.

– В какой стадии сейчас проект в «Юнтолово»?

– Мы сдали в экспертизу проектную документацию первого пускового комплекса. Это 115 тыс. кв. м жилой застройки и детский сад. Летом приступили к инженерной подготовке территории, организации строительной площадки, временной дороги и т. д. В октябре планируем получить разрешение на строительство и начать строить в начале осени этого года.

– Проектированием этого района изначально занимались иностранные специалисты. Кто из россиян сегодня принимает участие в создании архитектуры квартала в «Юнтолово»?

– В развитии проекта мы, безусловно, взяли за основу мастер-план, разработанный шведским партнером, компанией Tovatt Architects and Planners. Адаптацией плана занималось ЗАО «Петербургский НИПИград». Шведская концепция плани-

Мы проводили конкурс не столько для того, чтобы выбрать проектную организацию для застройки квартала, сколько для того, чтобы получить новые идеи

ровки территории полностью сохранена. Расположение жилых кварталов на территории района в форме медвежьей лапы осталось неизменным. А вот к проектированию жилья в этих кварталах мы привлекли исключительно российских архитекторов. Мы проводили конкурс не столько для того, чтобы выбрать проектную организацию для застройки квартала, сколько для того, чтобы получить новые идеи. Нам было важно узнать, как европейский градостроительный опыт может быть реализован в наших условиях. Строить район мы будем по западным концепциям, но его ре-

альным проектированием занимается петербургская «Архитектурная мастерская Цыцина». Застройка там будет в основном по 4-5 этажей.

– А что с проектом на Шкапина-Розенштейна – когда начнете стройку?

– В ноябре начинаем. Разумному пересмотру концепции этого проекта помог кризис. Во время кризиса всем стало очевидно, что в таком объеме – 300 тыс. кв. м – офисная функция просто не будет востребована. Теперь здесь будет многофункциональный квартал, где две трети займет жилая недвижимость и треть – офисы, коммерческие помещения и гостиница. Такая многофункциональность квартала лучше и для будущих жителей, и для развития всего этого района в центре Санкт-Петербурга. Микс функций будет весьма разумным – 60 тыс. кв. м жилья, 30 тыс. – офисов, 10-12 тыс. – отелей, торговых помещений, парковки.

– Как обстоят дела в Апраксином дворе?

– В июне вышли первые постановления правительства Петербурга о передаче 12 корпусов Апраксина двора «Главстрой-СПб». В ближайшее время будет передано еще 8 корпусов. Согласно постановлению мы должны завершить работы по приспособлению зданий через 5 лет. Всего с учетом выкупленных и выкупаемых помещений, а также тех, по которым в суде

мально соответствовать современным требованиям. Сносить исторические здания на Апраксином дворе мы не собираемся.

Работы будут идти в несколько очередей и продлятся несколько лет. Можно констатировать, что процесс преобразования Апраксина двора входит в практическую стадию.

– Как вы считаете, не появится ли перенасыщения проектами комплексного освоения территорий в Петербурге?

– По оценке «Главстрой-СПб», суммарный объем жилья в заявленных проектах комплексного освоения территорий сегодня составляет около 45 млн кв. м. При этом важно понимать, что реализация подобных проектов занимает до 10 лет. В настоящий момент обеспеченность жильем в Петербурге, по различным оценкам оставляет желать лучшего и составляет 24-28 кв. м. Даже если все заявленные проекты будут реализованы, обеспеченность жильем жителей нашего города будет совсем не идеальной. Понятно, что не все заявленные проекты дойдут до стадии реализации и многие будут скорректированы по срокам и объемам. Желание правительства развивать и поддерживать такой формат застройки полностью оправдано. Сильные игроки к такому формату готовы. Для потребителя проекты КОТ – это тоже позитивный формат. Активное строительство КОТ приведет к усилению конкуренции и, как следствие, лучшему качеству и разумному ценообразованию.

Более важным мне представляется задача города обеспечить данные проекты транспортной и инженерной инфраструктурой. Если планы девелоперов тщательно скоординировать с планами города по созданию инфраструктуры и по ее бюджетному финансированию, то рынок может получить все условия для качественного скачка.

– Кроме своих четырех проектов – «Северная долина», «Юнтолово», Шкапина-Розенштейна, Апраксин двор – планируете что-то новое?

– Пока ничего нового в планах нет. Нам и при существующих объемах работы хватит еще лет на 10. Зато сегодня мы можем с уверенностью сказать, что все проекты, которые мы начали, в работе. До конца года строительство начнется в каждом.

Общество с ограниченной ответственностью

ТПК

Свидетельство СРО № 0046.03-2009-7814377908-С-131 от 25.01.2011



Грунтовые анкеры

- анкер MR-SR
- анкер MR-1
- анкер MR-2
- анкер MR-3
- анкер MR-4
- анкер МК-В

Новинка!

Анкеры MR-68, MR-88 универсальны в применении, компактный размер.



Схема погружения анкера



Санкт-Петербург, Богатырский пр., д. 18, корп. 2, оф. 205
(812) 329-8867, 324-9755, <http://www.tpk-stroy.ru>

Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация
ООО «Основа»

- Генпроектирование зданий и сооружений любого назначения, в том числе свайно-плитных фундаментов из буронабивных свай и скважин для водоснабжения любых объектов.
- Строительство зданий и сооружений (генподряд), в том числе фундаментов из буронабивных свай при новом строительстве, капремонте и реконструкции.
- Весь комплекс работ по сооружению скважин для водоснабжения промышленных объектов, коттеджной застройки и т.п.
- Обследование аварийных фундаментов, проектирование и выполнение СМР по ликвидации аварий.
- Инженерные изыскания для строительства

Тел. 314-9550, тел./факс 571-7302
www.osnova-bur.ru, e-mail: osnova_info@mail.ru

Свидетельство № 0585.01-2010-7825357163-С-003 от 02.12.2010 г.



ООО «ОСНОВА»

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

TERRA

Бестраншейные технологии:

- горизонтально управляемое бурение
- вертикальное бурение

www.terra-eu.eu

Швейцария: TERRA AG
Tel. +41 62 749 10 10

Россия:
ООО TERRA Rusland
Тел./факс (812) 441 11 19
Тел. (812) 939 59 70
E-mail: terra.ru@mail.ru



НОВОСТИ

ИСК «Отделстрой» и ОАО «Ханты-Мансийский банк» подписали соглашение о проведении акции «Ипотечное воскресенье». По ее условиям каждое воскресенье сентября и октября 2011 года в представительстве отдела продаж жилого массива «Новый Оккервиль» сотрудники банка будут консультировать покупателей по вопросам получения ипотечного кредита. ОАО «Ханты-Мансийский банк» аккредитовал вторую (строющуюся) очередь «Нового Оккервиля» 1 августа 2011 года. Процентная ставка на этапе строительства составляет 12-14% годовых, а после оформления квартиры в собственность – 11%. Минимальный первоначальный взнос – 20% от стоимости квартиры, срок кредитования – от 3 до 30 лет. Со второго месяца возможно досрочное погашение кредита. При оформлении кредита банком отменены комиссии за рассмотрение заявки, досрочное погашение кредита.

Компания Setl City приступила к строительству и открыла продажи в жилом комплексе «Атланта-2», расположенном на пересечении Лабораторного пр. и пр. Маршала Блюхера. Новый дом комфорт-класса располагается недалеко от станций метро «Площадь Мужества», «Лесная» и «Площадь Ленина». Здание общей площадью 61 830 кв. м состоит из девяти секций разной этажности: 7, 8, 11, 12, 15, 17, 21, 26 этажей, включая технические чердаки. По проекту в доме будет 1023 квартиры (822 однокомнатные, 185 двухкомнатных, 16 трехкомнатных).

Проект реализуется на участке площадью 15 669 кв. м, принадлежащем застройщику на праве аренды на основании договора аренды, заключенного с ОАО «Авангард». Проектировщиком выступило ЗАО «Простор-Л». Эксклюзивный продавец квартир – компания «Петербургская недвижимость». Плановый срок ввода жилого дома в эксплуатацию – IV квартал 2013 года. Стоимость строительства оценивается в 1,9 млрд рублей.

На портале торгового дома «ПЕТРОСТРОЙКОМПЛЕКТ» начал работать сервис онлайн-консультаций с менеджерами отдела продаж. Теперь каждый посетитель веб-портала www.pskspb.ru может задать вопрос и получить консультацию о свойствах и применении материала, рассчитать необходимый объем, что ускорит принятие решения о покупке.

ГК «ЦДС» начинает строительство второй очереди жилого квартала «Новое Мурино 2». Это проект комплексной застройки микрорайона с собственной инфраструктурой – помимо жилых домов будут построены школа, детские сады, спортивные сооружения и магазины. Проект включает в себя 13 жилых домов. Вторая очередь – это одноподъездный 27-этажный жилой дом. Также компания приступила к строительству жилого комплекса «Северные высоты 2» по адресу: Всеволодский район, п. Бугры. Срок сдачи – III квартал 2013 года. Тип дома – кирпично-монолитный.

Еще один комплекс, который намерена построить компания, – жилой комплекс «Пулковский 2». Он будет построен рядом с пересечением Пулковского шоссе и Дунайского проспекта. «Пулковский 2» – это 25-этажный жилой комплекс с многоуровневым паркингом, на первых этажах предусмотрены коммерческие помещения.

Вузы не успевают за реалиями рынка

Мария Яцко / На строительном рынке Санкт-Петербурга ощущается острая нехватка высококвалифицированных кадров. За последние годы на рынке появился спрос на новых специалистов, которых еще не выпускают городские вузы. ➔

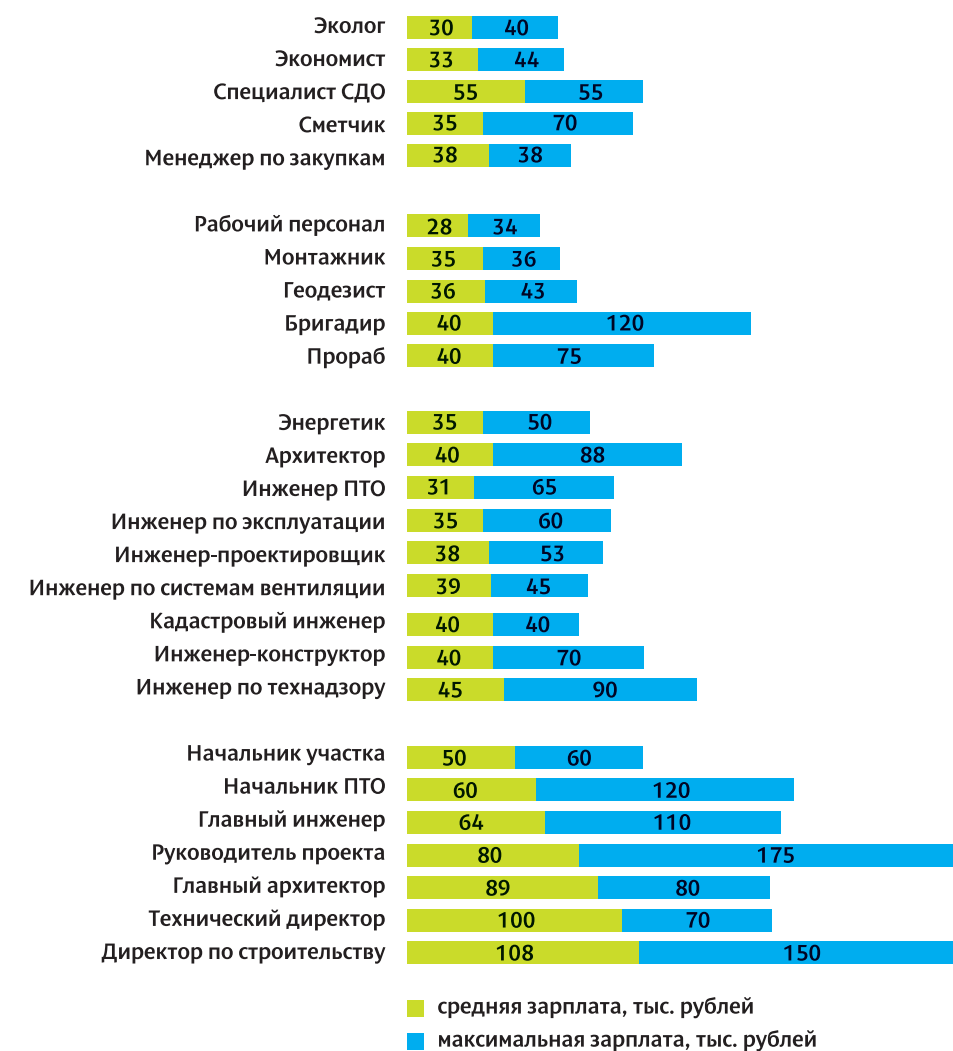
После завершения экономического кризиса и активизации строительной отрасли на рынке стала остро ощущаться нехватка квалифицированных кадров. За последние полтора года (с начала 2010 года) разрыв между объемом спроса и предложения на рынке труда в строительстве сократился уже вдвое.

По оценке начальника отдела персонала Setl City Лидии Барминовой, нехватка квалифицированных сотрудников наблюдается практически во всех областях, начиная с рабочих специальностей и заканчивая управленческими кадрами. «Институт среднего специального образования в строительстве по-прежнему работает очень слабо, кризис ситуацию никак не изменил», – отмечает эксперт. В итоге многие крупные компании сами решают эту проблему, выращивая собственных профессионалов. Зачастую такие компании берут студентов из вузов на практику, обещая им в дальнейшем трудоустройство. «Это длительный и трудоемкий процесс, причем у работодателя нет стопроцентной гарантии, что сотрудник впоследствии не уйдет в другую фирму. Поэтому компания должна постоянно совершенствовать предлагаемый сотрудникам соцпакет, проводить мониторинг рынка, чтобы предлагать конкурентную оплату. Кроме того, важно постоянно выделять средства на обучение и повышение квалификации, развитие сотрудников компании», – уверена госпожа Барминова.

Веяния с Запада

Сейчас строители говорят о том, что не хватает не только обычных рабочих и прорабов, но и высококвалифицированных специалистов. Это связано в первую очередь с тем, что в Россию с Запада приходят новейшие строительные тренды. Руководитель службы маркетинга и PR рекрутингового агентства «HeadHunter Санкт-Петербург» Егор Алексеев говорит о том, что новые специализации появляются в основном в области проектирования экологических зданий (green-девелопмент), подземного строительства, проектирования многоуровневых транспортных развязок. Кроме того, получают распространение строительные технологии и материалы нового поколения, требующие знания особых принципов их применения. Опыт работы требуется практически для всех специальностей, требующих высокой квалификации сотрудника, так как строительные компании подбирают персонал на активно развивающиеся проекты и хотят видеть в своих рядах уже сформировавшихся специалистов, а не вчерашних выпускников, которых нужно дополнительно учить, контролировать. По оценкам Егора Алексеева, на превращение выпускника вуза в полноценного специалиста может уйти

Рейтинг заработных плат на строительные специальности по Санкт-Петербургу на август 2011 (по данным hh.ru)



от 3 до 5 лет. Очевидно, что не все компании могут позволить себе такие затраты временных, финансовых и других ресурсов. «Как правило, под такие направления привлекаются специалисты, прошедшие стажировку за границей или хотя бы имеющие опыт работы в западных компаниях», – отмечает эксперт.

Вузы отстают

Образовательные учреждения Петербурга пока не успевают за растущим спросом рынка. Как рассказал Максим Карасев, кандидат технических наук и преподаватель Санкт-Петербургского государственного горного университета, в конце прошлого года Министерство образования РФ утвердило новый стандарт обучения для вузов – строительство уникальных сооружений. Согласно документу в университетах должно появиться пять новых специализаций для преподавания в высших учебных заведениях: строительство высотных и большепролетных зданий и сооружений; строительство подземных сооружений; строительство гидротехнических сооружений повышенной ответственности; строительство сооружений тепловой и атомной энергетики; строительство автомагистралей, аэродромов и специальных сооружений. В отличие от московских университетов петербургские вузы пока еще не успели внедрить новые специализации в образовательный процесс.

Продолжительность обучения по новым направлениям составляет 6 лет. На этих специализациях студенты должны изучать разработку эффективных технологий возведения зданий и сооружений, создание инновационных строительных конструкций и материалов, разработку и организацию мер экологической безопасности и контроля над их соблюдением, сюда же входит изучение и внедрение международного опыта по строительству уникальных сооружений.

«Необходимость создания в вузах новых направлений обучения вызвана потребностями рынка. Если по классическим направлениям (промышленное и гражданское строительство, архитектура и дизайн, вентиляция и др.) рынок сейчас ощущает нехватку высококвалифицированных специалистов, то по новым направлениям (например, микротонелирование или горизонтально направленное бурение) работодатели оказываются в ситуации, когда специалистов высшей квалификации не хватает даже на выполнение работ по существующим объектам», – уверен Максим Карасев. Он также отметил, что сейчас крайне необходимо развивать научные направления в области строительной химии, поскольку отечественные производители сейчас сильно отстают по качеству строительных материалов от зарубежных. Новые специалисты нужны как на производстве, так и на строительных площадках для работы с импортными материалами.

цифра

от 3 до 5

лет может уйти на превращение выпускника вуза в полноценного специалиста

ЛенСтройГеология

ОСНОВАНИЕ – ОПОРА БУДУЩЕГО

КОМПЛЕКСНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Инженерно-геологические изыскания:

- Бурение инженерно-геологических скважин глубиной до 300 м
- Статическое зондирование грунтов
- Лабораторное определение физико-механических свойств грунтов
- Составление технического отчета об инженерно-геологических изысканиях

Инженерно-геодезические изыскания:

- Выполнение крупномасштабной топографической съемки М 1:200-1:10 000
- Контрольно-исполнительная съемка
- Геодезическая разбивка осей зданий и сооружений
- Контроль за деформациями зданий и сооружений

Инженерно-экологические изыскания:

- Радиоэкологические работы (гамма-съемка и МАД)
- Геохимические, микробиологические и паразитологические исследования почвы
- Токсикологические исследования почвы
- Оценка физических факторов риска (измерение шума, ЭМИ, инфразвука и т. д.)
- Получение экспертных заключений

Тел. 645-85-25, www.ленстройгеология.рф
196240, Санкт-Петербург, пл. Победы, д. 1, к. 1
zakaz@burim24.ru

Строители Северо-Запада обсудят дальнейшие направления развития отрасли

12 сентября состоится III Съезд строителей северо-запада России. Накануне этого знакового события мы публикуем официальные приветствия и обращения к участникам съезда. ➔



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Строительный комплекс – один из наиболее значимых сегментов экономики нашей страны – реальными делами укрепляет могущество России, ее производственный и экономический потенциал. Перед отечественной строительной отраслью стоит немало сложных задач. Главная из них – обеспечить россиян доступным и комфортным жильем, используя для выхода на качественно новый уровень механизмы саморегулирования.

Уверен, что именно развитие саморегулирования в отрасли будет способствовать активизации инновационных процессов и приведет в результате к повышению инвестиционной привлекательности экономики всей страны.

Одним из главных условий эффективного развития строительного комплекса является активная позиция представителей профессионального сообщества. Поэтому проведение очередного съезда строителей Северо-Запада считаю полезным и своевременным мероприятием. Не сомневаюсь, что съезд станет центром проведения согласованной политики строительного сообщества на Северо-Западе, этапом налаживания конструктивного диалога между строителями и органами государственной власти.

Желаю участникам съезда успешной и плодотворной работы!

И.И. Клебанов, полномочный представитель Президента РФ в СЗФО



Уважаемые коллеги!

Строительство – одна из ведущих отраслей экономики, которая определяет развитие и модернизацию любого государства. Именно в строительстве идут самые большие инвестиции, именно здесь очень часто появляются новые материалы и технологии, именно строители зачастую становятся тем локомотивом, который выводит экономику страны из тупика на магистральный путь развития.

2011 год стал годом активного развития системы саморегулирования в строительной отрасли. Сегодня здесь работают 238 саморегулируемых организаций, успешно функционирует Национальное объединение строителей. Заверяю вас, что мы приложим все силы к тому, чтобы строительство очистилось от мошенников и фирм-однодневок, чтобы инвесторам был создан наиболее благоприятный климат для ведения бизнеса, а строителям – сформирована современная нормативно-техническая база. Уверен, что благодаря нашим совместным усилиям на российские стройки придут самые современные материалы и технологии, повысится уровень квалификации строительных кадров, здания, жилье и дороги станут более безопасными и качественными.

Желаю всем участникам съезда плодотворной работы и взаимовыгодных договоров и контрактов!

Е.В. Басин, президент Национального объединения строителей



Уважаемые коллеги, дорогие строители!

Сегодня можно говорить о том, что система саморегулирования прошла период становления и решения организационных вопросов и, самое главное, стала понятной всем участникам рынка. Сейчас перед профессиональным сообществом стоит задача представить потребителям само понятие СРО как синоним уверенности в застройщике. СРО должна являться гарантом надежности и компетентности компании – участника СРО, высокого качества ее услуг и продукции. Именно поэтому сегодня стоит вопрос об очищении рынка от так называемых коммерческих СРО.

Убежден, что итогами съезда, который объединит мнения строителей одного из самых больших и успешных регионов нашей страны – Северо-Западного округа, будут взвешенные и обдуманные предложения, которые позволят прийти к общему решению о дальнейшем направлении развития отрасли.

Всем участникам съезда хочется пожелать результативной работы и конструктивного спора, в котором, как известно, рождается истина.

А.И. Вахмистров, первый вице-президент НОСТРОЙ, генеральный директор, председатель правления Группы ЛСП



Уважаемые коллеги!

Строительная деятельность – верный и точный индикатор состояния нашей экономики. Поэтому так важно, чтобы строительство велось в соответствии с нормами и правилами российского законодательства, было безопасным, способным обеспечить спрос со стороны государства, бизнеса и граждан мощностями, объектами высокого качества. Этот процесс требует развитого института саморегулирования в строительстве.

На сегодняшний день система саморегулирования надежно встала на конструктивные рельсы, работает в интересах членов профессионального сообщества и потребителей. Тем не менее всем нам предстоит решить еще немало сложных задач. Уверен, что съезд

строителей Северо-Запада станет широкой площадкой для обсуждения проблемных моментов отрасли и выработки стратегии дальнейшего развития.

Выражаю всем представителям славной профессии строителей слова искренней благодарности за нелегкий труд и желаю успешной и стабильной работы, здоровья и неиссякаемой энергии.

А.И. Белоусов, координатор НОСТРОЙ по СЗФО, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», депутат ЗакСа Санкт-Петербурга

Уважаемые коллеги!

Строительная отрасль – одна из наиболее социально важных отраслей экономики. Со строительством доступного жилья, социальных объектов сегодня связаны масштабные государственные программы. Именно поэтому совершенствованию и развитию механизмов саморегулирования в сфере строительства сегодня уделяется так много внимания.

Одной из наиболее важных сегодня задач для регионов России, в том числе и для Северо-Запада, является поддержка становления региональных строительных саморегулируемых организаций и института саморегулирования в целом. Это сложные и многоуровневые задачи, которые сегодня стоят перед строительным сообществом, и к их решению нужно подходить очень ответственно, в том числе и на законодательном уровне.

В то же время считаю, что сегодня для точной настройки системы саморегулирования региональные профессиональные сообщества могут и должны активнее использовать свой потенциал для работы с органами исполнительной и законодательной власти, тем более что такая возможность им предоставлена федеральным законодательством.

Одной из возможностей для откровенного серьезного диалога станет съезд строителей Северо-Запада. Уверен, что благодаря работе съезда строителей Северо-Запада будут решены многие стратегически важные вопросы работы саморегулируемых объединений строителей и заложены эффективные механизмы для будущей законотворческой деятельности.

Желаю всем участникам съезда интересной и плодотворной работы!

С.В. Петров, депутат Государственной Думы Российской Федерации, избранный кандидат в координаторы НОСТРОЙ по СЗФО



Съезд отстроит вопросами

Елена Велигжанина / 12 сентября в Санкт-Петербурге в Большом зале Мариинского дворца в рамках международной выставки «Балтийская строительная неделя» пройдет Третий съезд строителей северо-запада России. К участию в съезде приглашены представители профильных федеральных и региональных органов исполнительной и законодательной власти. В преддверии мероприятия «Строительный Еженедельник» спросил его гостей о том, чего они ждут от этого мероприятия. ➔



Максим Шубарев, президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», председатель совета директоров холдинга Setl Group:

– III Съезд строителей северо-запада России является значимым событием для строительной отрасли региона. В рамках съезда запланировано обсуждение наиболее актуальных вопросов развития инвестиционно-строительного комплекса в регионе: снижение административных барьеров в отрасли, совершенствование законодательства в строительном комплексе, роль и перспективы развития саморегулирования в строительстве. Уверен, что строительное сообщество готово к открытому диалогу и обсуждению актуальных вопросов развития отрасли на ближайшую перспективу, совместному поиску решений и налаживанию крепких деловых контактов.

Алексей Герасимов, юрист НП «Содружество строителей»:

– Основная проблема саморегулирования в строительстве и смежных областях, которая в том числе может быть поднята на съезде, – часто меняющиеся нормы законодательства в сфере саморегулирования. Из-за этого и нам все время приходится перестраивать условия работы, менять требования, согласовывать деятельность с органами надзора. Положительным является тот факт, что СРО имеют право от своего имени обращаться к законодателям с инициативными предложениями по улучшению существующих нормативных актов. Большая работа в этом направлении проводится национальными объединениями СРО. Таким образом, в постоянном взаимодействии с органами государственной власти постепенно выстраивается стройная система, дающая возможность развития строительной отрасли в целом.

Другая проблема, с которой приходится сталкиваться в деятельности саморегулируемых организаций и которая могла бы быть поднята на съезде, – это существование «коммерческих» саморегулируемых организаций, которые, пользуясь тем, что небольшие предприятия не имеют возможности уплачивать крупные суммы взносов в компенсационный фонд саморегулируемой организации, привлекают строителей льготными условиями вступления, нарушая при этом требования законодательства и не осуществляя должного контроля за деятельностью таких организаций. Печалит тот факт, что многие строители сами, желая избежать контроля за своей деятельностью со стороны СРО, действуют по принципу: «мы вам заплатим за допуск к работам, только не трогайте нас со своими проверками». Сейчас пути решения этой проблемы ищутся и на федеральном, и на региональном уровне. В целом хочется отметить, что за 2 года существования институт саморегулирования в строительстве оправдал ожидания и доказал свою дееспособность.

Сергей Раков, председатель контрольного комитета НП «Псковский строительный комплекс»:

– На съезде строителей Северо-Запада мы бы хотели услышать, кто чем живет, хотелось бы, конечно, услышать информацию, подтверждающую, что строительный комплекс больше жив, чем мертв. Также хотелось бы порадоваться за те регионы, где строительство идет полным ходом. По отдельным параметрам Псковская область, конечно, тоже неплохо выглядит – по сдаче жилья, например. Но в целом наш регион аграрный, у нас нет сверхмощного развития промышленности или ресурсов – нефти, газа и алмазов. И мы бы, конечно, хотели строить школы, больницы, детские сады. К сожалению, это не всегда возможно, наши строители занима-

ются больше реконструкцией, чем строительством. Но на съезде мы бы с удовольствием послушали представителей других регионов, которые, возможно, поделились бы с нами своим опытом развития этого комплекса.

Александр Шилов, исполнительный директор некоммерческого партнерства «Новгородское областное строительное объединение «Стройбизнес-инвест»:

– На съезде я буду рад увидеть коллег из других регионов. Хорошо, если бы получилось обозначить на съезде основные проблемные вопросы, которые в дальнейшем мы могли бы решать на конференциях, заседаниях. Меня лично интересует сейчас вопрос, почему центр по повышению квалификации требует платить деньги за получение сертификата. Сам процесс обучения – бесплатный. А за сертификат просят деньги. Мне бы хотелось, чтобы этот вопрос был разъяснен.

Петр Доценко, начальник контрольно-аналитического отдела «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины»:

– Вопросов в строительной отрасли много. Так, нам бы хотелось, чтобы коллапс, который существует в законодательстве, касающемся саморегулирования строительных организаций, был наконец решен. Мы были бы рады, если бы нам удалось решить вопрос грамотного составления перечня работ, которые могут выполнять те или иные специалисты. Сегодня у нас кровли может класть кто хочет – никакой специализации для этого официально не требуется, каменные кладки также может делать кто хочет...

Мы были бы рады, если бы на самом высоком уровне были поддержаны строительные подрядные организации – с точки зрения налогообложения, с точки зрения поддержки предприятий малого и среднего бизнеса.

На одном съезде эти вопросы, конечно, не решить. Но нам бы хотелось их хотя бы поднять.

Василий Голосов, генеральный директор СРО «Объединение строителей Республики Коми»:

– Я поеду на этот съезд, но, честно говоря, моя основная цель – просто посмотреть, что и как на этом съезде будет проходить. Большие надежды на него не возлагаю. Может быть, удастся перенять какой-то опыт у коллег из других регионов, ведь у нас, в принципе, такие же проблемы, как у всех: заказов не хватает, денег не вкладывают. Но будет ли что-то решаться на съезде – не знаю. Поживем – увидим.

Владимир Кобзаренко, директор некоммерческого партнерства «Строители Ленинградской области»:

– Я на съезд, конечно, приеду, но комментировать его программу и регламент выступлений отказываюсь.

НОВОСТИ

➔ **ООО «Ай-Би-Ай Инвест»**, входящее в финский холдинг SRV Group, приступает к реализации проекта редевелопмента 8 га промышленных территорий в Красногвардейском районе Петербурга, который требует 1 млрд EUR инвестиций.

Сейчас проект находится на стадии развития концепции и подготовки к строительству, приступить к которому компания планирует в 2012 году. Многофункциональный комплекс Septem City площадью 500 тыс. кв. м, по словам Микко Седердунда, генерального директора ООО «Ай-Би-Ай Инвест», должен появиться неподалеку от «Охта-центра» в 2020 году. Первую очередь торгового центра должны сдать уже к 2014 году.

Участок под строительство площадью 8 га находится в собственности компании, а уже существующие на участке объекты недвижимости сейчас сданы в аренду для офисных и складских нужд. Проект включает в себя торговый центр, трехуровневый подземный паркинг, офисную недвижимость и гостиницы. Кроме того, инвестор рассматривает возможность строительства жилья.

Проект также предусматривает развитие транспортной инфраструктуры района. В планах компании строительство продолжения ул. Металлистов на участке от Якорной ул. до Магнитогорской ул., а также мост через р. Большая Охта.

Общий объем инвестиций составит порядка 1 млрд EUR. Помимо собственных средств компания планирует привлечь средства инвестфондов, преимущественно скандинавских и европейских.

Андрей Косарев, заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге считает, что у проекта большой потенциал, так как в районе застройки нет качественных торговых, офисных площадей и гостиниц. «Есть у проекта и определенные сложности, в частности связанные с транспортной инфраструктурой. Численность населения в пешей доступности от объекта небольшая, метро рядом нет, поэтому если не решится проблема транспортной доступности, то запуск проекта, возможно, придется отложить». По словам эксперта, обнадеживает тот факт, что Газпром решил все-таки развивать свой участок на Охте, так как изначально инвесторы Septem City ориентировались на импульс, который даст для развития этой территории проект «Охта-центра».

➔ **Николай Казанский**, генеральный директор консалтинговой фирмы

Colliers International Санкт-Петербург, до конца года станет управляющим партнером петербургского офиса. Менеджер выкупит у канадского акционера FirstService Real Estate Advisors до 20% бизнеса, которым руководит. Впервые в истории петербургского консалтинга в недвижимости менеджер выкупит долю бизнеса у иностранных акционеров, став управляющим партнером. Сделку до конца года закроет руководитель петербургского офиса Colliers International Николай Казанский. Он выкупит до 20% бизнеса фирмы, в которой прошел путь через 8 карьерных ступеней: от ассистента до генерального директора. Последнюю позицию он занимает два года, и свое желание стать управляющим партнером объясняет просто: «Хочется иметь долю в бизнесе, который руководишь».



Сергей Петров: «Саморегулирование – зона пристального внимания законодателей»

Иван Бобков / В Государственной Думе РФ стартовала осенняя сессия, на которой должен быть рассмотрен ряд основополагающих законодательных инициатив, в том числе по градостроительному регулированию. В то же время, 12 сентября, начнет свою работу III Съезд строителей Северо-Запада. Практические рекомендации участников съезда будут учтены законодателями, считает депутат ГД РФ Сергей Петров. ➔

– Сергей Валерьевич, началась новая сессия в Госдуме. Как Вы оцениваете итоги работы предыдущей сессии?

– За период весенней сессии Комитетом Государственной Думы РФ по строительству и земельным отношениям принято 14 федеральных законов, направленных на решение различных вопросов в строительной сфере. Принят ряд мер для стимулирования органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления к выполнению обязательств по региональным программам переселения граждан из аварийного жилищного фонда и капитального ремонта многоквартирных домов за счет средств фонда ЖКХ. Многие делаются и для устранения избыточных административных барьеров в строительстве – существенно упрощена подготовка документов территориального планирования, в том числе генеральных планов. Уточнены понятия реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства, при этом упрощаются многие административные процедуры. Изменения происходят и в сфере госзакупок – принятые законы помогут более тщательно отбирать подрядчиков и более качественно решать государственные задачи. Эти и многие другие вопросы бизнес-сообщество и органы государственной власти планируют обсудить.

– Каковы основные приоритеты?

– Одна из основных задач – создание условий для строительства жилья эконом-класса. Среди приоритетных вопросов – создание федеральной контрактной системы, исключение избыточных процедур при предоставлении земельных участков для строительства.

– Одно время много говорилось о становлении независимой экспертизы как одного из способов снижения административных барьеров. Что Вы думаете по этому вопросу?

– Действительно, сегодня при прохождении госэкспертизы можно столкнуться с серьезными административными барьерами, выстоять огромные очереди.

Правда, крайностью может стать и слишком большая надежда на независимую экспертизу. Существует опасность, что появится много недобросовестных компаний, которые будут преследовать исключительно финансовые интересы и стараться заработать на этом деньги. В этом случае будет поставлена под угрозу безопасность зданий и сооружений. Принятие новой нормы должно быть четко сбалансировано. Здесь важно найти золотую середину. С одной стороны, должна быть упрощена процедура прохождения госэкспертизы – уменьшены очереди, время про-

цедуры и т. д., с другой – эти изменения не должны происходить в ущерб безопасности строящихся объектов, а само прохождение экспертизы должно оставаться по-прежнему квалифицированным.

– Не так давно Вы были избраны координатором НОСТРОЙ по СЗФО. Что нужно сделать в первую очередь для координации работы с региональными строительными СРО?

– Нами будет проведен ряд совещаний с членами региональных саморегулируемых сообществ непосредственно в областных центрах. Мы должны мониторить градостроительную ситуацию в регионах и доносить их проблемы до руководства НОСТРОЙ. Первоочередной задачей считаю законодательное регулирование деятельности инвестиционно-строительного комплекса как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов. Саморегулируемые сообщества должны активнее использовать свой потенциал для работы с органами исполнительной и законодательной власти на местах, тем более что такая возможность им предоставлена федеральным законодательством. Саморегулируемые сообщества должны составить план работы, включающий в себя как текущие, так и стратегические задачи, с тем чтобы мы могли совместными усилиями претворить

их в жизнь. Среди первоочередных целей будет совершенствование законодательства в области саморегулирования и снижение административных барьеров на местах. Очевидно, что мы должны предъявить к организационной структуре СРО и ее внутреннему документообороту более серьезные и жесткие требования, чем это было до сих пор. Наша задача – всеми силами поддержать становление саморегулирования в регионах – это сложная многоуровневая задача, и к этому необходимо подходить очень ответственно.

– Сегодня строительное сообщество действительно много внимания уделяет вопросам саморегулирования. Какие-то конкретные шаги уже были приняты НОСТРОЙ в этом направлении?

– На летней окружной конференции НОСТРОЙ представители СРО обсудили проект федерального закона, рекомендованного советом НОСТРОЙ, направленного против коммерциализации саморегулируемых сообществ. Цели и задачи законопроекта были поддержаны всеми участниками. Основная дискуссия развернулась, когда собравшиеся обсуждали пути их достижения. Участники встречи предложили рекомендовать НОСТРОЙ сосредоточить свои усилия на реформировании Градостроительного кодекса РФ с целью повышения контроля за формированием и наличием компенсационного фонда саморегулируемых организаций и соответствием его объема численности реестра членов СРО не только на период проверки. Кроме того, на конференции был поднят вопрос о необходимости контроля процесса подготовки реестра членов саморегулируемой организации. Обсуждался и вопрос повышения квалификации строителей. Участники окружной конференции сошлись во мнении, что 80% выделенных НОСТРОЙ средств на обучение необходимо направить на организацию программ повышения квалификации, а оставшиеся 20% суммы реализовать с целью проведения обучающих семинаров.


– Инвестиционно-строительный процесс сложен. Он включает в себя множество разных отраслей, в том числе и услуги агентов недвижимости. Недавно и в этой сфере начался переход на добровольное саморегулирование. Как Вы оцениваете этот шаг?

– Рынок недвижимости сегодня как никогда нуждается в переменах, прежде всего речь идет о безопасности сделок купли-продажи для населения. Пока рынок недвижимости непрозрачен, законодательная база несовершенна, мы будем постоянно сталкиваться с противоправными действиями мошенников. Чтобы решить эту проблему, необходим целый комплекс мер, не в последнюю очередь законодательных. Первым шагом и стало создание добровольных саморегулируемых сообществ агентств недвижимости. В частности, в Петербурге в июле было внесено в Росреестр СРО НП «Объединение агентств недвижимости». То, что такие смежные отрасли, как риэлторская и строительная, включены в саморегулирование, помогает наладить более конструктивный диалог.

– Как будет проходить III Съезд строителей Северо-Запада?

– Съезд традиционно проходит уже в третий раз и собирает руководителей профессиональных сообществ в строительной сфере и руководителей исполнительных органов власти субъектов РФ нашей отрасли. Съезд предполагает оживленный диалог. Его задача – донести до участников те решения, которые принимают исполнительные органы власти, рассказать о новых законодательных инициативах. Здесь можно будет обменяться мнениями по сложным практическим вопросам, в том числе и по саморегулированию.

Сергей Зимин: «Инвестиционные проекты в приоритете»

Иван Бобков / Накануне III Съезда строителей Северо-Запада заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин рассказал о поддержке и развитии инвестиционных проектов Администрацией Президента РФ. 

– В августе Президент РФ Дмитрий Медведев назначил Вас инвестиционным уполномоченным в Северо-Западном федеральном округе. С какими проблемами чаще всего сталкиваются петербургские предприниматели?

– Мы занимаемся любыми инвестиционными проектами независимо от их приоритетности и экономической эффективности, если на пути их реализации возникают те или иные «административные барьеры». Основная часть претензий бизнеса касается работы органов по управлению государственным и муниципальным имуществом, монополистов, муниципальных образований. Большая часть инвесторов недовольны работой городских ведомств и чиновников. На федеральные органы власти жалоб пока не поступало.

Инвестиционная политика в городе всегда была активной. Однако пока в Петербурге нет равноправного доступа к государственным ресурсам. Пока что у нас складывается монополия во многих секторах экономики. В частности, на рынке строительства и в сфере торговли. За последние несколько лет в городе появилось беспрецедентное для Европы число аффилированных друг с другом торговых сетей. Вопрос продовольственной безопасности при этом почему-то не анализировали. Аналогичная ситуация и в сфере жилищного строительства. Думаю, что в этом отношении приоритеты работы городских властей нужно корректировать.

– Немало проблем и на первичном рынке недвижимости. Какие законодательные механизмы нужно задействовать для создания рынка качественно и недорогого жилья?

– В нынешних экономических условиях невозможно строить дешево и хорошо. Если человек приобретает недорогое жилье, ему, возможно, придется мириться с соответствующим качеством.

На мой взгляд, администрация может продавать с торгов право аренды лишь тех участков, для которых сформирована необходимая градостроительная документация. Иногда ее готовят сами строители, заинтересованные в получении земельных наделов. Однако и при такой схеме у застройщиков нет никаких гарантий победы на аукционах. Существующий механизм, при котором одна компания готовит участок, а торги может выиграть ее конкурент, несостоятелен.

Разумеется, проигравшей стороне компенсируют затраты на разработку необходимых бумаг. Тем не менее в этом случае участники рынка все равно несут немалые риски.

Право подготовки участков нужно отдавать не потенциальным участникам торгов, а специализированным организациям, которые будут получать прибыль за счет этой работы. Делать это можно с помощью механизма доверительного управления, работа которого прописана в Гражданском кодексе, но почему-то не встречается



в Земельном. Система доверительного управления позволила бы исполнительным органам власти передавать земельные участки для проектирования на конкурсных условиях. Государство может выставлять определенные условия и квалификационные требования, а взамен получать грамотно выполненную работу. Думаю, что с запуском этой системы появится множество предприятий, готовых оказывать подобного рода услуги.

Механизм доверительного управления выгоден прежде всего для бизнеса – частные проектировщики смогут создавать максимально эффективные проекты, полностью обеспечивая потребности строительных компаний.

Государственный контроль нужно выстроить таким образом, чтобы не создать бизнесу лишних барьеров в работе и проводить его исключительно с целью защиты прав потребителей

Еще одна проблема первичного рынка – его монополизация. Застройщики часто договариваются с двумя-тремя банками и несколькими страховыми компаниями – покупатели жилья вынуждены брать кредиты и страховать сделки именно в этих структурах. Все это явно не способствует удешевлению квадратного метра.

– Многие эксперты считают, что действующее законодательство не обеспечивает должное регулирование рынка недвижимости. Что нужно сделать для решения этой проблемы?

– В первую очередь необходимо отрегулировать правовые основы работы частных риэлторов.

Пока большинство частных риэлторов функционируют полуполюгально, а проект закона, регламентирующий их работу, «завис» на стадии разработки.

Вторичному рынку нужен законодательный контроль. Прежде всего для того, чтобы обеспечить защиту интересов граждан, пользующихся услугами агентов по недвижимости. В стране работает закон

так распространено, как в 1990-х. Тем не менее эта проблема не теряет своей актуальности – фактически никто не следит за работой агентов. Налоговые службы проверяют лишь крупные компании с большими оборотами. Агентства недвижимости – это предприятия малого и среднего бизнеса. Многие из них работают по упрощенной схеме налогообложения. К сожалению, ревизоры редко контролируют такие фирмы. Однако если возникают те или иные проблемы, в отношении компаний тут же применяют карательные меры.

Проблема налогообложения деятельности частных риэлторов до сих пор толком не решена. Наиболее удобным решением этого вопроса может стать внедрение патентной формы налогообложения – как и в других видах деятельности, где трудно контролировать фактический кассовый оборот. Но частный риэлтор обязательно должен быть зарегистрирован в качестве предпринимателя без образования юридического лица, иначе его деятельность уголовно наказуема. Думаю, что этих двух документов (свидетельства ПБЮЛ и налогового патента) достаточно для легализации данного вида предпринимательской деятельности. Все остальные разрешительные, контрольные, лицензионные и другие процедуры можно считать необоснованными ограничениями предпринимательской деятельности.

Качество предоставляемых на рынке услуг и добросовестность их исполнителей могут контролировать саморегулируемые организации (СРО), формирующиеся на добровольной основе. Такие структуры должны вести превентивный контроль, с тем чтобы обеспечить соответствующий уровень налоговой и юридической грамотности у владельцев риэлторских фирм, проводить обучение частных риэлторов и владельцев риэлторских компаний.

Государственный контроль нужно выстроить таким образом, чтобы не создать бизнесу лишних барьеров в работе и проводить его исключительно с целью защиты прав потребителей.

– Какие шаги сегодня предпринимаются для правовой помощи населению?

– Проблемы функционирования системы ЖКХ, долевого строительства, вопросы получения субсидий актуальны по сей день. Для их решения нужны поправки в действующее законодательство. В том числе и с этой целью при участии Северо-Западной палаты недвижимости в Петербурге была создана общественная приемная по защите прав потребителей в сфере недвижимости. Недавно и в Ленинградской области совместно с приемной председателя партии «Единая Россия» Владимира Путина был запущен аналогичный проект. Помимо консультаций и помощи населению на основе работы этих приемных можно будет выявить болевые точки в жилищном законодательстве, сформировать необходимые предложения и направить их органам власти.

«О защите прав потребителей», работу частных компаний, работающих в том числе на рынке недвижимости, контролирует Роспотребнадзор. Тем не менее этих механизмов недостаточно.

Несмотря на то что законодательное регулирование риэлторской деятельности отсутствует, мошенничество на рынке не

Три месяца дорожных подвигов

Мария Яцко / Летний сезон выдался непростым для автомобилистов из-за дорожных работ, но впервые все основные работы по текущему ремонту были завершены до 1 сентября. К тому же открылись два очень важных транспортных объекта – первая очередь Коломняжского путепровода и тоннель на съезде с Литейного моста. ➔

В этом году, как отмечают сами автомобилисты, впервые ремонтные работы проводились с учетом дорожной ситуации в городе: большая часть работ проводилась в августе, когда в городе меньше всего машин. При этом основной объем работ был завершен к 1 сентября, когда петербуржцы возвращаются из отпусков, начинают свою работу школы, университеты и госучреждения. Однако из-за отсутствия широкого информирования о предстоящем ремонте и спешки к 1 сентября возникло немало проблем как у водителей, так и у строителей. Август стал самым напряженным месяцем. Были закрыты для движения Адмиралтейский пр., пер. Гривцова, пр. Медиков, наб. Лебяжьей канавки. Серьезные сложности для горожан создало закрытие 23 августа на ремонт Кантемировской ул. До 1 сентября также была закрыта для проезда Песочная наб. Из-за этих работ постоянно стояли в пробках потоки машин, которые шли от ст. м. «Лесная» и ст. м. «Черная речка». В августе закрылся для укладки верхнего слоя асфальта и Кронверкский пр. В центре города возникло немало проблем из-за закрытия Лебяжьей канавки и участка наб. р. Фонтанки от Гороховой ул. до Московского пр., а также площади Репина. Также в августе было заменено дорожное покрытие на Будапештской ул., на Пулковском шоссе, пр. 9 января в Купчино и Софийской ул.

Догнать и перегнать

Как рассказали в Комитете по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга, с начала сезона в этом году было отремонтировано 3,5 тыс. кв. м дорожного покрытия. Наиболее значимыми объектами являются обновленные еще в мае Английская наб., наб. р. Фонтанки от Измайловского пр. (четная сторона), Дунайский пр. и Московский пр. (от М. Митрофаньевской ул. до Московских ворот); Б. Сампсониевский пр. (от Гренадерской ул. до Боткинской ул.) и Университетская наб. (отремонтированы в июне); Б. Пушкарская ул. (обновлены в июле); пр. Римского-Корсакова (работы



В адресную программу текущего ремонта дорог за 2011 год включено более 400 объектов

Такое обилие ремонтных работ и стремление подрядчиков завершить ремонт к 1 сентября привело к резкому увеличению нарушений

завершены 31 августа). Сейчас завершаются ремонтные работы на ул. Ольги Берггольц и наб. Обводного канала.

Также ведутся работы по капитальному ремонту пр. Добролюбова и Кронверкского пр. Уже открылись после капитального ремонта Гороховая ул. и Б. Конюшенная ул., которая была полностью обновлена за год и стала пешеходной.

Такое обилие ремонтных работ и стремление подрядчиков завершить ремонт

к 1 сентября привело к резкому увеличению нарушений. По данным Государственной административно-технической инспекции, подрядчики впервые так массово стали нарушать сроки выхода на объект и завершения работ, прописанные в выдаваемых им ордерах. Из-за этого горожан не могли вовремя информировать о перекрытии транспортных магистралей, а информация городского Комитета по транспорту об объездах зачастую появлялась значительно позже.

До конца года по капитальному ремонту будут выполнены работы на Херсонской ул. (от Невского пр. до Синопской наб.), ул. Маршала Говорова, ул. Амбарная (от Херсонской ул. до пл. А. Невского), пр. Обуховской Обороны (закрылся на ремонт 4 сентября), ул. Чапаева, ул. Котовского, ул. Б. Монетная, ул. Салова.

Мечта автомобилиста

Несмотря на множество сложностей, вызванных ремонтами, этим летом сбылась пятилетняя мечта автомобилистов: они получили возможность без остановок ехать по правому берегу Невы. Открытие тоннеля на правобережном съезде с Литейного моста значительно облегчило транспортную ситуацию в районе Финляндского вокзала. По мнению руководителя автоклуба «А-24» Дениса Шубина, большое значение для жителей северной части города имело открытие первой очереди

Коломняжского путепровода. «Этот виадук нужен был району как воздух. Однако кардинально ситуация изменится только после открытия первого участка Западного скоростного диаметра. Сейчас Комендантский аэродром является одним из самых новых и обеспеченных районов Петербурга. На каждую квартиру здесь зачастую приходится по две машины. И весь этот поток сейчас идет транзитом через Петроградскую сторону, которая совершенно не приспособлена для этого. Разрешить ситуацию может только ЗСД», – уверен автомобилист. При этом, по мнению Дениса Шубина, проезд по скоростной автомагистрали должен быть платным только для грузовых, а не легковых автомобилей.

Завершить строительство Южного участка Западного скоростного диаметра целиком планируется в конце 2011 года. Участок протянется от Белоострова до Приморского пр. и будет включать в себя трехуровневую развязку: существующую улично-дорожную сеть, Приморский путепровод и сам ЗСД. До конца этого года на строительство скоростной дороги планируется потратить 25 млрд рублей (из федерального и городского бюджетов, а также привлеченные инвестиции). В мае 2011 года состоялось открытие платной эксплуатации на участке ЗСД от транспортной развязки с КАД до ул. Благодатная. С мая этого года он стал платным: стоимость проезда для легкового автомобиля в дневное время составляет 30 рублей, а в ночное – 10 рублей. Городские чиновники не исключают того, что в будущем дорога может стать бесплатной, но только после того как окупится ее строительство, а на это потребуются не один год.

Как сообщили в ОАО «ЗСД», первые месяцы платной эксплуатации ЗСД показали очень хорошие результаты – в настоящее время ежедневный трафик составляет порядка 35 тыс. транспортных средств в сутки. Для повышения уровня безопасности и профилактики нештатных ситуаций на Западном скоростном диаметре с июля 2011 года организована круглосуточная работа службы аварийных комиссаров, а также постоянно ведется мониторинг состояния дорожного покрытия. По данным компании, этим летом при строительстве ЗСД начали применять немецкую технологию укладки асфальта. За счет особенностей формирования слоя обеспечиваются лучшие показатели работы покрытия в целом и облегчается ремонт верхнего слоя покрытия.

По данным комитета, в адресную программу текущего ремонта дорог за 2011 год включено более 400 объектов (включая ремонт пешеходных зон, устройство выделенных линий общественного транспорта и текущий ремонт трамвайных путей). На эти работы было выделено 4,6 млрд рублей. При этом на строительство новых дорог в этом году будет потрачено еще около 22 млрд рублей из городского бюджета. Также в этом году планируется нанести разметку на 650 магистралах. По итогам конкурса, который состоялся в апреле, было решено потратить на эти нужды 234,3 млн рублей. Основная часть работ по текущему ремонту и капитальному строительству, а также нанесению новой разметки на 2011 год будет выполнена до начала октября этого года. Есть надежда, что в этом году укладывать асфальт в Санкт-Петербурге под первым снегом не будут.

цифра

более 400

объектов (включая ремонт пешеходных зон, устройство выделенных линий общественного транспорта и текущий ремонт трамвайных путей) были включены в адресную программу текущего ремонта дорог за 2011 год

XII Международная специализированная выставка

ДОРОГИ. МОСТЫ. ТОННЕЛИ

21–23 сентября 2011
Санкт-Петербург
Манежная площадь, 2

Одновременно с выставкой пройдут:
Международная специализированная выставка
«БЛАГОУСТРОЙСТВО ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ»
Международная специализированная выставка
«ТРАНСПОРТ: ЗАЩИТА И БЕЗОПАСНОСТЬ»
VIII Международный форум «МИР МОСТОВ»

Пригласительный билет на www.restec.ru/transport

Тел.: +7 (812) 320-8094
E-mail: transport@restec.ru

ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
РЕСТЕК

РЕКЛАМА

Инвестиции в образование – основа успеха по внедрению инновационных технологий в геотехнике

Восстановительный процесс в послекризисный период потребовал от производителей и, в частности, от строителей новых подходов не только при ведении бизнеса, но и в определении целей компании, так как каждая отдельно взятая фирма стала играть роль ку-сочки смальты в общей мозаичной картине строительной отрасли.

Сегодня прежние методы управления устарели, и для полноценного развития каждого предприятия необходим новаторский подход, основанный на двух стержнях – образовании и инновациях, применяемых как при разработке проектных решений, так и в новейших строительных технологиях.

«Естественно, такой подход востребован, – комментирует Анатолий Осокин, генеральный директор ЗАО «Геострой». – Изменения в технологиях для нашей компании в последний год определялись выполнением определенных инженерных задач. Так, например, мы освоили

новую технологию бурения по твердым породам и успешно опробовали ее на наших объектах, в частности, при строительстве КС «Портовая» газопровода «Северный Поток» в Выборге. Говоря откровенно, современные сложные комплексные проекты и задачи, внедрение и использование новых строительных технологий диктуют необходимость высокой квалификации строителей. Сегодня для эффективного производства недостаточно только техниче-

ского обеспечения, требуются практический опыт и профессиональные наработки».

Квалифицированные трудовые кадры строительной отрасли в нашей стране сейчас в огромном дефиците. В текущий момент чувствуется острая нехватка профессионалов, и не только в строительной сфере, но и в производственном направлении в целом.

«Нашей компании помогает сотрудничество с ВУЗами

и колледжами Санкт-Петербурга, – рассказывает Анатолий Осокин. – Оно основано на активном обучающем процессе, когда наши специалисты участвуют в преподавании специальных технических дисциплин, а компания – в организации практики на производстве и в проектно-отделе. В компании поддерживается и развивается система наставничества. В почете у нас и семейные трудовые династии. Но частные попытки, к сожалению, пока не ре-



Один из объектов ЗАО «Геострой» – мост через реку Печенгу (Мурманская обл.)

шают проблему дефицита производственных кадров, сложившуюся в отрасли.

Привлечению в отрасль молодежи и повышению авторитета профессии способствуют и конкурсы, проходящие среди участников российского рынка строительства. В частности, конкурс профессионального мастерства «Строймастер» уже приобрел всероссийский масштаб: в этом году в нем приняли участие около 1000 компаний строительного комплекса России. Итоги первого этапа конкурса «Строймастер-2011» были подведены 1 августа в Москве, в Торгово-промышленной палате РФ, где президент Национального объединения строителей Ефим Басин вручил победителям дипломы и награды.

Лауреатами конкурса в номинации «Лучший молодой специалист строительного комплекса России – 2011» стали сразу два сотрудника ЗАО «Геострой» – производители работ Максим Афанасьев и Даниил Миронов.

По мнению господина Осокина, в направлении роста профессиональной подготовки важным является восстановление системы ПТО (профессионально-технического образования) – ПТУ и колледжей. В развитии интереса к повышению квалификации молодых специалистов необходим системный подход: поддержка СПО, депутатского корпуса, а также всех уровней власти государства – только общими усилиями кризисные явления в строительной отрасли будут преодолены.



Ефим Басин, президент Национального объединения строителей, награждает Максима Афанасьева (слева) и Даниила Миронова (справа)

22-23 сентября 2011 года

VIII САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «МИР МОСТОВ – 2011»

Организаторы форума:

Правительство Санкт-Петербурга, НП «Ассоциация «ДОРМОСТ», ГУ «Центр транспортного планирования»

При содействии:

Выставочного объединения «РЕСТЭК®»

Тема форума:

«ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ГОРОДОВ-МЕГАПОЛИСОВ»

В программе форума:

- Презентация и обсуждение проектов инфраструктурного строительства, мостостроения, тоннелестроения.
- Выступления представителей отраслевых органов исполнительной власти, руководителей и специалистов предприятий мосто- и тоннелестроения, проектных институтов, конструкторских и изыскательских организаций, высших учебных заведений и страховых компаний из России, стран СНГ, Европы и Америки.
- Посещение XII Международной специализированной выставки «Дороги. Мосты. Тоннели».
- Техническая экскурсия.
- Культурные мероприятия.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В РАБОТЕ ФОРУМА!

Оргкомитет:

НП «Ассоциация «ДОРМОСТ»
190121, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, д. 130,
тел.: (812) 400-0047, 400-1458, 400-1484,
e-mail: office@dormost.spb.ru,
www.dormost.spb.ru



9 сентября

Ромуальду Васильевичу Бирюкову,
генеральному директору ЗАО «Инжпестрой»,
исполнилось 40 лет

Дорогой Ромуальд Васильевич!

Зная Вас практически с Вашего студенчества, с большим удовлетворением слежу за Вашим профессиональным ростом и возмужанием в строительной сфере.

Создав с помощью «Союзпестрой» ЗАО «Инжпестрой», Вы смогли в непростые времена не только сохранить Ваш коллектив, но и выйти в число передовых строительных компаний Санкт-Петербурга.

Желаю Вам дальнейших успехов в работе, удачи, благополучия в личной жизни и продолжения плодотворного сотрудничества с «Союзпестроем».

Вице-президент,
директор «Союзпестрой»
профессор Л. М. Каплан



Мнимые лидеры технопарков

Денис Гаврилов / Российские власти признают успешной программу создания в России технопарков в сфере высоких технологий и считают ее модной. При этом те технопарки, которые, по мнению государственных ведомств, считаются построенными, на деле оказываются далеки от успешного мирового опыта. ➔

В июле на заседании Межведомственной комиссии по координации деятельности по созданию, функционированию и развитию технопарков в сфере высоких технологий замминистра связи и массовых коммуникаций РФ Илья Массух отметил, что его ведомство выделяет 5 технопарков в России, которые можно считать построенными в рамках федеральной программы. В список лидеров вошли Новосибирский и Кузбасский технопарки, Западно-Сибирский инновационный центр в Тюмени, казанские ИТ-парк и технополис «Химград», а также технопарк в Мордовии.

Если взглянуть на историю создания каждого из этих объектов, то можно отметить, что ни один из указанных проектов не реализован полностью. В основном введены в эксплуатацию объекты первой очереди каждого из технопарков (зачастую здания бизнес-инкубаторов небольших площадей, вмещающие от 20 до 30 компаний). Еще одной отличительной чертой проектов становится то, что реализовывались они уже на действующих или реконструируемых площадях.

цифра

5 технопарков в России, по мнению специалистов Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, можно считать построенными в рамках федеральной программы по созданию технопарков в сфере высоких технологий

Ни один проект технопарка не был создан с нуля.

Старт в бизнес-инкубаторах

В Новосибирске для создания собственного технопарка исторически уже сложились все необходимые условия. Здесь еще с 50-х годов XX века ведет свою историю Академгородок, на территории которого расположились НИИ, Новосибирский государственный университет, Институт ядерной физики и другие объекты. В результате именно на площадке Академгородка власти региона и решили начать реализацию проекта технопарка. Его первые объекты были введены в строй в 2010 году – это центр технологического обеспечения, центр наноструктурированных материалов и комплекс лабораторно-производственных зданий. Площадь всех объектов составила 30 тыс. кв. м.

Первый объект Кузбасского технопарка был открыт в апреле нынешнего года. Им стал бизнес-инкубатор общей площадью чуть более 11 тыс. кв. м. Всего же в рамках реализации проекта предполагается построить более 80 тыс. кв. м площадей на двух основных площадках. Первая площадка – это территория бывших НИИ, вторая – город-спутник Кемерово «Лесная поляна», где будут открыты выставочный комплекс с конгресс-центром. Также в проекте Кузбасского технопарка запланированы резервные площадки, под которыми подразумеваются площадки действующих производственных предприятий.

В Мордовии проект технопарка планируется реализовать в три очереди, первая из которых – информационно-вычислительный комплекс площадью 5800 кв. м – должна быть открыта уже в этом году. Вторая очередь будет более масштабной – на площади в 24 500 кв. м разместится инновационно-производственный комплекс с компаниями-резидентами. Административно-хозяйственный комплекс технопарка будет отведен под строительство в рамках третьей очереди.

Наиболее известным из всех технопарков является казанский ИТ-парк. Он размещается на двух площадках: технопарка «Идея», действующего с 2002 года, и технополиса «Химград», порядка 90% площади которого отводится под индустриальный парк.

Только в 2011 году был открыт первый объект ИТ-парка на территории технопарка «Идея». Как и в других регионах-лидерах, этим объектом стал бизнес-инкубатор площадью всего лишь 900 кв. м и рассчитанный на 20 компаний-резидентов. Вторая площадка ИТ-парка – «Химград» – будет располагаться на территории в 5,2 га. Здесь будут построены здания общей площадью 50 тыс. кв. м, в состав которых войдут центр высоких технологий, емкостный парк для аренды цистерн и обслуживания склада химикатов и парк пилотных установок. При этом сам «Химград» в качестве одного из своих конкурентов рассматривает индустриальный парк Марьино в Санкт-Петербурге, где не планируется научно-исследовательская деятельность.

справка

Программу создания в России технопарков в сфере высоких технологий правительство утвердило еще в 2006 году (распоряжение от 10 марта 2006 года № 328-р). До 2010 года реализованы ее первые два этапа: проведен отбор проектов, подготовка базовой инфраструктуры, началось строительство и отработка механизмов самостоятельного развития парков. Объем субсидий федерального бюджета субъектам на эти цели превысил 6 млрд рублей. При переходе на третий этап правительством утверждены новые технопарки в Самарской области, в Пензе. Без привлечения федерального финансирования включена в программу Тамбовская область.

По пути реконструкции действующего здания пошел еще один представитель пятерки лидеров – Западно-Сибирский инновационный центр в Тюмени. В 2006 году здесь начались работы по реконструкции здания ОДМ «Геолог», а в 2008 году уже был открыт бизнес-инкубатор площадью 12 300 кв. м, разместивший на своей площадке порядка 20 компаний. Вторым этапом реализации проекта сибирского технопарка станет строительство на участке в 75 га комплекса зданий, состоящего из бизнес-центра, опытно-производственного центра, демонстрационно-испытательного полигона и других объектов. Начало возведения первых объектов было запланировано на нынешний год при условии выделения федерального финансирования.

Шаг в прошлый век

Денис Гаврилов / Признанные состоявшимися российские технопарки заметно отстают от передового мирового опыта.

Иван Рындин, директор по развитию технопарка «Ингрия» (также входит в федеральную программу и признан Минкомсвязи как развиваю-

щийся технопарк), говорит, что практически у каждого из российских технопарков в приоритете до сих пор строительство офисных и производственных площадей для удовлетворения первичных потребностей бизнеса. В ведущих странах от этого опыта уже давно отошли. «Сейчас в мире существует тренд формирования

сетевых технопарков, снижение зависимости от конкретных объектов недвижимости и формирование акцента на услугах поддержки бизнеса, построении сетевых отношений в рамках кластеров, а также взаимосвязей инновационных компаний с наукой и образованием», – говорит Иван Рындин. С ним согласен и Де-

нис Журавский, исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков. Он утверждает, что в мировой практике технопарк, как правило, содержит следующие этапы инновационного процесса: разработки, испытания и опытное производство. Это и есть ключевое отличие технопарков от индустриальных парков, где 90% отводится под производственные площади. Лидеры нынешнего технопаркового движения в России зачастую используют производственную функцию при реализации собственных проектов, что не соответствует мировому опыту создания технопарков.

Мировой опыт за горами

Иван Рындин считает, что можно выделить 4 основные «точки роста» технопарков в мире – это США, Япония, Западная Европа и Китай. Первым в мире технопарком в классическом его понимании считается технопарк Стэнфордского университета, который возник в США в 1940-50-е годы. На землях, принадлежавших университету, стали размещаться научно-исследовательские подразделения, создаваемые выпускниками Стэнфорда. В американ-

ской модели промышленная деятельность не предполагалась. В Европе – сначала в Англии, а затем и на континенте – технопарки стартовали с бизнес-инкубаторов, резиденты которых в дальнейшем переходят непосредственно в технопарк. Размещение на территории университетов было не обязательным. Например, так возник технопарк «София Антиполис» во Франции на участке в 2300 га. В Европе помимо инкубации появилась по сравнению с США усовершенствованная система бизнес-сервисов, а также предоставление таких «приятных мелочей», как поля для гольфа или теннисные корты на территории технопарков. Более широкие по масштабу проекты стали реализовываться в Японии, Китае, Индии и некоторых других странах Юго-Восточной Азии, когда появились технополисы – новые города, где живут и работают сотрудники компаний-резидентов. Вся территория технополисов в азиатских странах делится на три части: исследовательская, деловая, где возможны производственные помещения, и социальная. По мнению Дениса Журавского, в отдельных случаях стирается граница между индустри-

альным парком и технопарком, или, например, индустриальный парк возникает на прилегающей к технопарку территории как его логическое продолжение и образует с ним единый научно-производственный кластер. В проектах на территории России зачастую реализуется первый подход. Как считает Иван Рындин, именно это и позволяет утверждать, что «мы снова находимся в роли догоняющих с отставанием в 10-15 лет». Ликвидировать этот разрыв можно, например, если оценивать эффективность технопарков не по количеству введенных квадратных метров, а по индикаторам социально-экономического развития региона, характеризующих интенсивность взаимосвязей между бизнесом, наукой и высшей школой.

справка

Первым в мире технопарком в классическом его понимании считается технопарк Стэнфордского университета, который возник в США в 1940-50-е годы.

Гостеприимный рынок

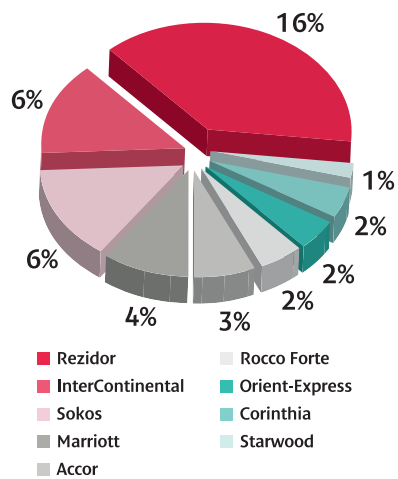
Алена Филипова / Рост туристических потоков и увеличение на 21% показателя доходности на номер (RevPAR) вселяют в участников гостиничного рынка оптимизм, однако эксперты считают это эффектом «низкой базы» и не спешат давать позитивные прогнозы.

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам, в первом полугодии 2011 года турпоток в Петербург и Ленобласть только из-за границы увеличился на 12%. Позитивную динамику комитет связывает с результатами действия программы развития города как туристического центра, на которую Смольный планирует потратить порядка 800 млн рублей за 5 лет.

По словам экспертов, о полном восстановлении рынка говорить еще рано. «Несмотря на увеличение показателя доходности на номер в июле 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 21% (в долларовом выражении), этот рост отражает эффект «низкой базы». Так, в июле 2008 года RevPAR на рынке Петербурга был на уровне 113 USD, а в 2011 году – 83 USD. В то же время один из признаков восстановления рынка – увеличение спроса при одновременном росте цен на размещение», – поясняет Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels, Russia&CIS.

Основной позитивный тренд – рост заполняемости гостиниц, однако до докризисных показателей рынку еще далеко. «Параллельно с позитивными изменениями показателей загрузки гостиниц доходность гостиничного рынка продолжает снижаться, хотя и значительно меньшими темпами. Основной причиной является заметное снижение средних цен продаж. При наличии внешних позитивных факторов, таких как рост числа туристов, рост заполняемости на

Доли гостиничных операторов на рынке Петербурга



Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

фоне увеличения предложения, обороты гостиниц падают. Такая ситуация объясняется тем, что клиенты стали разборчивы и требовательны к скидкам, что в итоге снижает доходность даже при улучшающейся загрузке», – рассуждает Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

«Как и предыдущий, 2011 год характеризуется активностью девелоперов в гостиничном секторе. На петербургский рынок стремятся выйти многие международные

операторы. Наряду с ростом числа новых отелей в центре города происходит постепенная децентрализация гостиничного рынка: отели открываются в спальных районах и в пригородах», – дает позитивные оценки Илья Андреев, управляющий директор NAI Besar в Санкт-Петербурге.

Игроки гостиничного рынка

Гостиничный рынок Петербурга в основном обслуживают международные операторы.

«Отечественные операторы, как правило, создаются для управления существующими гостиничными активами, неинтересными иностранным игрокам. Сейчас международные операторы управляют 42% всего номерного фонда города категории 3-5 (без учета мини-отелей до 20 номеров)», – говорит Олег Громков.

В текущем году был введен отель Crown Plaza на 195 номеров и W на 134 номера. «W стал первым «трендовым» отелем в Петербурге и России, что говорит о зрелости рынка. Максимальное количество введено в 2008 году (более 1300 номеров), и это усугубило кризисные явления, так как новое предложение не было поглощено рынком при сузившемся спросе. В 2009 году добавилось 3 гостиницы. Одна из которых – более чем на 500 номеров («Холидей Инн Московские Ворота») – своеобразный рекорд и для рынка Петербурга, и для России. Две другие – «Соня Рэдиссон Блюю» и расширение

«Коринтии Невский Палас» на 101 номер. В 2010 году введены «Парк Инн» на Невском и «Куртырд Мариотт» (совокупно 357 номеров)», – рассказывает Марина Смирнова.

«Заметное влияние новых гостиниц можно наблюдать в районе площади Восстания, где когда-то среди отелей среднего уровня была только гостиница «Октябрьская», а теперь есть широкий выбор современных отелей Park Inn, Ibis, пополнившийся новой Crowne Plaza. Конечно, это отражается на делах устаревших гостиниц, которым остается конкурировать только ценой», – считает господин Громков.

Ценовая политика

По словам экспертов, гостиницы в последние несколько лет стали отходить от строго фиксированных цен.

«Активный рост предложения обострил конкуренцию, и большинство гостиниц разнообразили ценовую политику различными скидками и специальными предложениями, направленными прежде всего на привлечение туристов в низкий сезон», – полагает Илья Андреев. При этом среднегодовая заполняемость, по его оценкам, составляет 53%, что связано еще и с ярко выраженной сезонностью.

Однако Олег Громков считает, что большинство отелей категории 4-5 звезд сохраняют ориентацию на показатель прибыли, и поэтому удерживают соответствующий высокой категории уровень цен, демонстрируя при этом загрузку на уровне ниже среднерыночного. «Это гостиницы, ориентированные на бизнес-сегмент, не заинтересованные в смещении своей целевой аудитории в сторону клиентов гостиниц более низкого уровня. Некоторые участники рынка, напротив, сместили приоритет в сторону показателя загрузки, стремясь привлечь максимальное количество гостей и максимизировать свою долю рынка, предлагая цены ниже, чем у конкурентов», – объясняет господин Громков.

Отели ждут реновации

Алена Филипова / Аналитики считают, что в целом гостиничный рынок в Петербурге достаточно насыщен и спрос удовлетворен. Однако эксперты отмечают, что номерной фонд люксовых гостиниц за двадцать лет устарел и требует обновления.

Общее предложение качественного номерного фонда (в категоризованных гостиницах) города, по данным NAI Besar, на начало июня 2011 года превысило 14,9 тыс. номеров. Илья Андреев отмечает, что ощущается нехватка качественных 3-4-звездочных гостиниц. По словам Марины Смирновой, в последние годы не развивался рынок люксовых отелей, гостиницам же, позиционирующимся в этом сегменте в течение последних 20 лет, требуется обновление, а может быть, и реконструкция. «Знаковый проект на 2011 год – Four Seasons – гостиница люксового формата,

которая, бесспорно, придаст Петербургу дополнительный «блеск». Помимо этого, ожидается открытие приаэропортовой гостиницы Crown Plaza и отеля «Домина», – перечисляет госпожа Смирнова. Рост рынка за счет появления нестандартных проектов эксперты считают маловероятным. «В Санкт-Петербурге продолжается развитие нового для города рекреационного направления – создание спа-отелей. Появление нестандартных объектов вполне возможно, но это не станет тенденцией», – считает Илья Андреев. «На любой поезд есть свой пассажир», – рассуждает Марина Смирнова. Так, по ее словам, ботели (гостиницы на воде) будут востребованы летом. «Такие проекты были, но очевидно, что не все просто с реализацией таких проектов как с точки зрения их доходности, так и административно-разрешительных формальностей», – поясняет эксперт. Перспективы у рынка, по словам госпожи Смирновой,

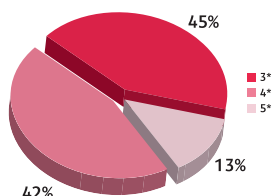
не безграничные, но есть в сегменте люксовых проектов с апартаментами, трендовых отелей, конгресс-отелей, хороших отелей туристского класса и т. д. Однако гостиницы, по ее мнению, строить почти всегда менее выгодно, чем офисы или торговые центры. «Так как большинство гостиничных проектов – это инвестиционные договоры с городом, смена губернатора может внести неопределенность в планы по их реализации», – предупреждает господин Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербурга.

Гостиницы с номерным фондом более 50 номеров, запланированные к открытию в 2011 году

Название	Адрес	Инвестор	УК	Категория	Номерной фонд	Ввод
Crowne Plaza	Стартовая ул., 6	ОАО «Авиелен А.Г.»	IHG	4*	294	IV кв.
Demetra Art Hotel	ул. Восстания, 44	ООО «Деметра»	н/д	4*	60	II кв.
Domina Prestige	Б. Морская ул., 54/ наб. р. Мойки, 99	ООО «Дом на Мойке»	Domina Hotel Group	5*	109	III кв.
Four Seasons	Вознесенский пр., 1	«Тристар Инвестмент Холдингс»	IHG	5*	186	III кв.
Red Stars Hotel	наб. р. Пряжки., 30, лит. А	ООО «Red Stars Hotel»	независимое управление	3*+	54	I кв.
Swissotel	ул. Правды, 10	ООО «МБИК»	FRHI	5*	120	II кв.
«Александр Хаус»	Дровяной пер., 2	ЗАО «Управляющая компания АВА»	н/д	3*	54	II кв.

Источник: NAI Besar

Доли гостиниц по количеству звезд



Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

цифра

160-180 тыс.

USD за номер составляет размер инвестиций в строительство гостиницы среднеценового сегмента, включая землю, коммуникации и оснащение отеля

мнение



Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg:



– На рынке до сих пор наблюдается некоторый диссонанс между потребностями городского гостиничного рынка и планами инвесторов. С одной стороны, в Петербурге по-прежнему ощущается дефицит качественного недорогого предложения отелей категории 3 звезды в востребованных локациях. Но гостиницы высокой категории демонстрируют более короткие сроки окупаемости, поэтому девелоперы не спешат активно развивать средний ценовой сегмент, ориентируясь в основном на категорию 4-5 звезд, где конкуренция уже довольно высока.

Стяжка: вчера, сегодня и завтра

ООО «ПЕТРОСТРОЙ» является одной из первых компаний в Санкт-Петербурге, которая в 2003 году предложила строителям новую технологию по укладке песчано-цементной стяжки. ➔

В начале 2000-х годов все полы в жилом и коммерческом строительстве заливались жидкими растворами, которые требовали последующей доработки. Такой процесс заливки полов имел ряд недостатков. Основными негативными последствиями являлись трещины, усадка, долгий набор прочности, а избыточная влажность приводила к протечкам на нижние этажи.

Технология, которую предложила компания «ПЕТРОСТРОЙ», позволяла укладывать полусухую песчано-цементную стяжку с идеально гладкой поверхностью без последующей доработки.

Основные преимущества такой технологии:

- раствор приготавливается на объекте с точным соблюдением пропорций;
- благодаря малому содержанию воды в растворе стяжка не дает усадки и не образует трещин;
- быстрое высыхание и набор прочности;
- через 12 часов выдерживает пешеходную нагрузку, а спустя 94 часа вы имеете возможность приступить к отделочным работам;

• марка стяжки – от 175 кг/кв. см (подтверждено лабораторными испытаниями).
Изготовление полусухих песчано-цементных стяжек возможно благодаря растворонасосам немецкого производства, таким как Estromat, Putzmeister, Brinkmann, которые перемешивают и транспортируют полусухие цементно-песчаные растворы, мелкозернистый бетон, керамзитобетон и другие жестко-пластичные смеси фракцией до 16 мм. Смесь подается сжатым воздухом на высоту до 130 м и по горизонтали на 180 м. Последнее время такими растворонасосами стали делать основание под мягкую кровлю.

По словам генерального директора ООО «ПЕТРОСТРОЙ» Елены Цыкановой, при всех положительных сторонах такой технологии строительные организации неохотно относились к идее покупки названных растворонасосов. Компания испытывала большие трудности с их реализацией, так как главным было продать не просто растворонасос, а «новый взгляд» на современные полы, который давно используется в Европе.

В такой ситуации компания «ПЕТРОСТРОЙ» начала сама выполнять работы по укладке песчано-цементной стяжки, чтобы на собственном примере показать все преимущества метода. Благодаря ежегодным выставкам, рекламным акциям и выполнению работ «ПЕТРОСТРОЙ» и его единомышленники смогли переломить ситуацию.



Сегодня более 50% строительного рынка в жилом и коммерческом строительстве занимают полусухие песчано-цементные стяжки. Самое главное – доволен покупатель. Ведь еще совсем недавно в течение примерно двух лет после сдачи дома и его заселения можно было наблюдать продолжение строительства вокруг него, так как жильцы занимались «последующей доработкой» своих жилищ. И главным в этом ремонте было исправление неровных полов.

Хороший пол – не только гарантия долговечности покрытия, но и основа для создания эстетического облика помещения в будущем. Прочность, отсутствие трещин или повреждений, а также ровность являются основными показателями хорошо выполненной работы.

Стяжка без трещин: от мечты к реальности

Специалистам известно, что фибру в технологии производства бетонов и растворов стали использовать задолго до того, как она широко распространилась в мире, и в частности в Европе.

С тех пор прошло немало времени, и сегодня благодаря постоянной модернизации строительной сферы на рынок приходит все больше качественных новинок.

В последние годы в устройство полов, и в частности в заливку песчано-цементной стяжки активно внедряют различные типы фиброволокон, уменьшающих риск возникновения трещин. Основная нагрузка на фиброволокно ложится в первые три часа, когда наступает интенсивное испарение воды в полусухой стяжке, особенно в летнее время. Грамотно подобранное фиброволокно избавит ваш пол от неприятностей.

Но как правильно его выбрать? Как обратиться в фиброматериалах, которые предлагает сегодняшний рынок? Чтобы ответить на этот вопрос, проанализируем, с чем в настоящий момент работают специалисты непосредственно на строительной площадке. Для этого наша компания посещала различные строительные объекты и беседовала с рабочими, прорабами, технадзором, снабженцами, а также с теми, от кого непосредственно зависит принятие решений. Приходится констатировать, что главным критерием при выборе фиброволокна является, увы, не качество, а цена.

В основном строительные компании сейчас работают с полипропиленовым мультифиламентным волокном 10-12 мм. Средняя цена такого фиброволокна за 1 кг составляет 190 рублей. Расход фиброволокна на 1 куб. м раствора – 900 г. Полусухая песчано-цементная стяжка готовится непосредственно на строительной площадке,

и только от строителей зависит, какую рецептуру по приготовлению раствора использовать, а следовательно, все претензии от технадзора будут предъявляться только непосредственным исполнителям.

Мультифиламентное волокно продается в упаковке по 10 кг. Материал имеет рыхлую, комковатую структуру. Если мы добавим фиброволокно непосредственно в котел, оно скомкуется, неравномерно перемешается и при заглаживании поверхности будет оставлять бороздки. Чтобы этого избежать, строители кладут его в 100-литровый бак с водой. Но фиброволокно легкое и при перемешивании всплывает. При таком его использовании мы не можем говорить о равномерном дозировании.

В Европе это фиброволокно используют только для приготовления жидких растворов, и продается оно в саморастворяющихся пакетах с водой. В России ради уменьшения себестоимости некоторые компании используют такое волокно в полусухой песчано-цементной стяжке, что не отвечает напрямую назначению мультифиламентного волокна.

Сегодня, как и в 2003 году, мы решили вновь начать продажи американского фиброволокна Fibermesh. Учитывая, с какими трудностями сталкиваются наши строители, мы предлагаем на рынок полипропиленовое фибриллизованное волокно. Главным его достоинством является структура: внешне оно представляет собой ячеистую сетку с оптимальной смесью двух длин – 12 мм и 19 мм. Специальное запатентованное покрытие позволяет добавлять фиброволокно непосредственно в котел с раствором. Благодаря своей структуре фибра не комкуется, а рассыпается как стружка и хорошо перемешивается в котле.

Фиброволокно Fibermesh намного снижает риск образования трещин на ранней стадии усадки, защищает бетон от ударного воздействия, сколов и стирания. Оно придает ударную прочность и затвердевшему бетону – в процессе усадки фиброволокно поглощает силы растяжения. Энергия растяжения равномерно распределяется на миллионы волокон, в результате чего бетон набирает оптимальную прочность.

Продумана и дозировка фиброволокна. Мы продаем его в коробках по 10,8 кг. В каждой коробке 12 упакованных мешков по 900 г. Один пакет используют на 1 куб. м смеси и получают 20 кв. м полусухой песчано-цементной стяжки высотой 5 см. Затраты по фиброволокну на 1 кв. м составляют 10,32 рубля с НДС.

Такое легкое в использовании фиброволокно экономит время, силы и позволяет контролировать расход и дозирование материала. Для продвижения фиброволокна на рынке мы предлагали бесплатно опробовать его и сравнить Fibermesh с другими волокнами.

Применение фиброволокна Fibermesh в полусухих песчано-цементных стяжках

поможет вам добиться лучшего качества вашего раствора. При незначительных затратах фиброволокно Fibermesh дает возможность избежать потери качества от появления трещин, как следствие, срыва сроков из-за исправления и переделки участков с трещинами, перерасхода бюджета, штрафных санкций и в конечном счете испорченной репутации, а вернуть гудвил (деловую репутацию) на строительном рынке нелегко.

Вся линейка фиброволокон Fibermesh сертифицирована.

SOLA – погрешности больше нет

Идеально ровная поверхность пола и стен достигается благодаря применению современных инструментов. Мы предлагаем вам инструмент австрийской компании SOLA.

Можно не сомневаться в том, что измерительный инструмент от фирмы SOLA – это надежные, качественные изделия, полностью удовлетворяющие потребительским запросам. Приоритетом фирмы SOLA является именно качество инструмента.

Еще пять лет назад мы предоставляли своим клиентам большую линейку инструментов различных производителей. Желание компании было понятно, наша цель – охватить различные сегменты рынка, чтобы привлечь разных клиентов качеством продукции, ценой, удобством в работе. Путем естественного покупательского отбора товара мы заметили, что приоритет остается за высококачественным инструментом фирмы SOLA.

Благодаря запатентованной ультразвуковой сварке фирма SOLA предоставляет 30 лет гарантии на герметичность флаконов «глазка» и 20 лет гарантии – на светостойкость жидкости «глазка», которая обеспечивает лучшую читаемость, «глазок» устойчив к встряхиванию и обеспечивает 100%-й результат при измерении поверхности в диапазоне температур от -20 °C до +60 °C. Каждый «глазок» индивидуально проверяется электроникой. Точность и надежность не случайны, это результат тщательной работы над качеством и многолетнего опыта предприятия.

Наши клиенты для себя всегда выбирают качество.

ПЕТРОСТРОЙ

192236, Санкт-Петербург,
Софийская ул., 14а, корп. 26, оф. 408,
ДЦ «Софийский»
Тел. (812) 449-2112, факс (812) 448-7009
Моб. +7(921) 433-1382
E-mail: evropol@list.ru, www.petrostroy.spb.ru

На правах рекламы



Выполняем работы по укладке полусухой песчано-цементной стяжки



UENZNER ESTROMAT

Передовые технологии на службе у строителей



Активно развивающаяся строительная индустрия постоянно повышает спрос на новые идеи и технологии, и этот спрос требует быстрого реагирования.

Так, на этапе строительства нулевого цикла в условиях подвижных грунтов и плотной застройки не обойтись без передовой технологии с применением анкерных систем ISCHEBECK TITAN. Технология успешно применяется на строительстве высотных домов, транспортных развязок, мостов, эстакад, то есть при освоении площадей вблизи существующих сооружений без угрозы их повреждения.

Замысел нового подхода к устройству свайных оснований, базирующегося на аналогии с корневой системой дерева, появился более полувека назад. В результате уже как минимум 30 лет компанией Friedrich Ischebeck GmbH (Германия) разрабатывается и выпускается такой интеллектуальный строительный продукт, как инъекционный анкер TITAN. Официальным дилером компании Friedrich Ischebeck GmbH на территории Российской Федерации по продвижению и реализации буроинъекционных анкерных свай TITAN является ООО «ГЕОИЗОЛ Трейд».

Технология устройства буроинъекционных свай заключается в бурении скважин с промывкой и нагнетании густого цемент-

ного раствора при ударно-вращательном способе бурения. При этом промывной цементный раствор просачивается в окружающий сваю грунт, укрепляет стенки буровой скважины и создает плавный переход между свай и грунтом. Таким образом, диаметр сваи увеличивается в зависимости от грунта до двойного диаметра буровой коронки. Поверхность стенок микросвай получается неровной и обеспечивает тем самым хорошее сцепление с грунтом.

После того как достигается расчетная глубина сваи, буровая штанга продолжает вращаться, и в скважину нагнетается густой цементный раствор, который вытесняет промывную жидкость. При этом достигается давление до 80 бар, что в слабых грунтах способствует их уплотнению. Буровая штанга остается в скважине в качестве армирующего элемента сваи, который позволяет воспринимать сжимающие и растягивающие нагрузки.

Преимущества технологии TITAN:

- высокая продуктивность по сравнению с традиционными технологиями;
- бурение без обсадных труб и бурового инструмента;
- работа в стесненных условиях с малогабаритными буровыми установками без разрушения существующих фундаментов;

- малая вибрация при исполнении работ;
- улучшение грунта, окружающего корень сваи;
- низкие общие затраты.

Успешному продвижению и воплощению новых идей и смелых решений способствует совместная работа ООО «ГЕОИЗОЛ Трейд» со строительной и проектной компаниями ООО «ГЕОИЗОЛ» и ООО «ГЕОИЗОЛ Проект». Высокопрофессиональными специалистами этих компаний осуществляется:

- расчет и установка постоянных анкерных систем TITAN для крепления подпорных стен, тоннелей, откосов;
- расчет и установка постоянных и временных микросвай TITAN;
- выполнение фундаментов и оснований на микросваях TITAN;
- крепление опорных конструкций и причальных сооружений анкерными сваями TITAN;
- работы по стабилизации склонов и откосов, крепление ж/д насыпей и склонов вдоль железных дорог грунтовыми нагелями TITAN;
- крепление тоннелей при строительстве и реконструкции при помощи буроинъекционных анкерных TITAN.

Компанией ООО «ГЕОИЗОЛ» по этим технологиям с применением анкерных систем

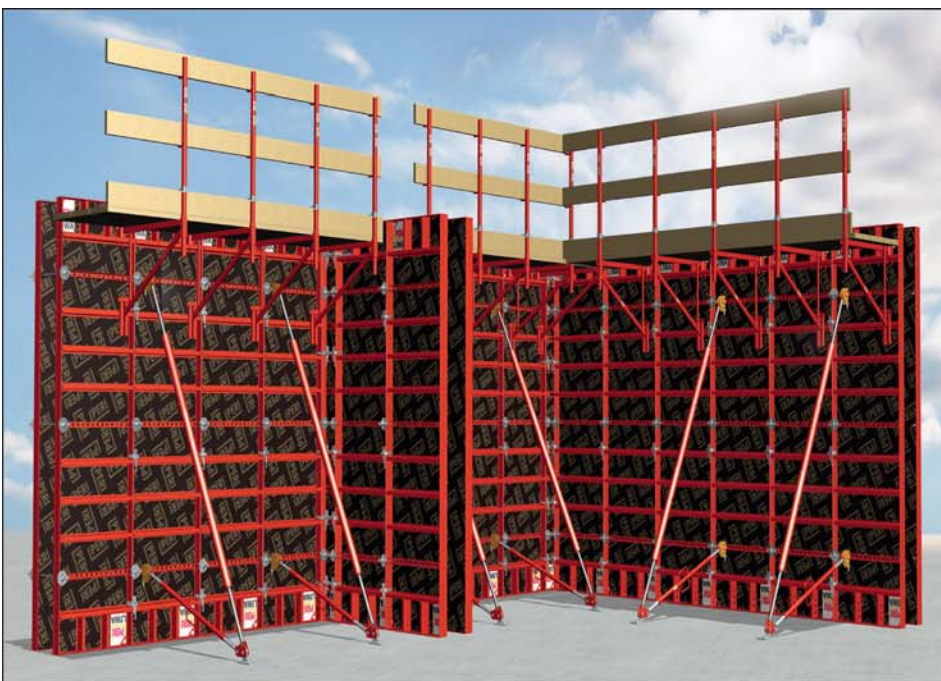
TITAN выполнены работы на таких объектах, как Шуваловский дворец, Константиновский дворец, Варшавский вокзал, набережная Лейтенанта Шмидта, Дворцовая набережная, Каменноостровский театр. Уникальная работа была проведена при сооружении подземной части торгово-развлекательного центра «Атмосфера» на Комендантской площади.

В настоящее время анкерные системы TITAN активно применяются строителями на реставрационных работах арки Главного штаба на Дворцовой площади и на многих стоящих объектах промышленного и гражданского назначения, включая объекты в Сочи для проведения зимней Олимпиады-2014, которые будут эксплуатироваться в сейсмоопасных зонах, гарантированно обеспечивая защиту сооружений от колебаний земной поверхности до 10 баллов.



Россия, 197198, Санкт-Петербург,
Большой пр. П.С., 25/2, лит. Е
Тел.: (812) 600-22-40; факс: (812) 600-22-60
www.geoizoltrade.ru

ТОБАР СЕРТИФИЦИРОВАН



Многоцелевые элементы могут использоваться для опалубки углов, так и колонн.

Впервые на российском рынке компания PERI представляет систему опалубки немецкого производства отличного качества по ценам российских производителей!

Спешите узнать условия приобретения!

LIWA

Легкая система опалубки для стен и фундаментов

- экономичная
- универсальная
- установка без крана

PERI

ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Инженерное сопровождение
191119, г. Санкт-Петербург,
ул. Звенигородская, 22
Тел. (812) 325-72-44
Факс (812) 325-72-43
stpeter@peri.ru

Контакты и адреса наших офисов, складов и представителей в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Новосибирске, Екатеринбурге, Челябинске, Владивостоке, Хабаровске, Казани, Уфе, Самаре, Краснодаре, Сочи Вы найдете на сайте www.peri.ru

БЭСКИТ®

18 лет
экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**
- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

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

РЕКЛАМА

Свидетельство №СРО-П-012-005-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроектстрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

Прогнозируемый рост

Высокий строительный сезон подходит к концу. «Строительный Еженедельник» обратился к участникам рынка с вопросами: как изменились цены на стройматериалы за прошедшее лето и как это повлияло на себестоимость строительства?

Дмитрий Карачевцев, директор по продажам бетона ОАО «Ленстройдеталь»:

– Нынешним летом подорожание инертных материалов происходило больше 7 раз. В результате чего произошло увеличение стоимости стройматериалов на 50 и более процентов. Повышение стоимости бетона связано с дефицитом инертных материалов и нехваткой подвижного состава для их транспортировки. Но многие строители были к этому готовы.

Александр Тимофеев, начальник отдела продаж ООО «БДСЗ»:

– На рынке демонтажных работ цены на услуги продолжают падать и еще не скоро выйдут на докризисный уровень. Из-за этого компаниям приходится постоянно снижать цены. При этом себестоимость строительства наверняка уменьшилась в связи с экономией средств по статье демонтажных работ.

Александр Булкин, технический директор ООО «ГЕОИЗОЛ Трейд»:

– Цены на стройматериалы, которые поставляет на рынок России компания ООО «ГЕОИЗОЛ Трейд», не изменились, поэтому на себестоимость это не отразилось. Мы поставляем европейские гидроизоляционные материалы, на которые ажиотажа и увеличение спроса со стороны заказчиков мы пока не ощущаем. К тому же поставщики тоже держат цены на прежнем уровне. Рост цены будет зависеть от курса доллара и евро.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос»:

– По нашим оценкам, стоимость основных строительных материалов выросла с начала года примерно на 8-10%. Мы прогнозировали рост себестоимости в этом году, и происходящее соответствует нашим ожиданиям. Но кризис хорошо научил застройщиков не только разбираться, но и управлять себестоимостью. Это находит отражение и в подходах, которые принимают девелоперы к выбору подрядчиков, и к подбору материалов, и к стремлению искать инновационные решения, технологии. Пока повышение цен на стройматериалы не повлияло на себестоимость квадратного метра жилья. Прежде всего потому, что в основном застрой-

щики, готовясь к летнему строительному сезону, уже купили и оплатили строительные материалы.

Равиль Камалетдинов, директор по экономике холдинга RBI:

– На примере одного из наших строящихся объектов могу сказать, что цены на бетон за прошедшие три летних месяца выросли на 15-16%, на товарную арматуру – около 9%. Соответственно, стоимость 1 куб. м монолитных конструкций выросла на 6-7%. Выросли также цены на кирпич, правда, в разной степени (от 8 до 13%) на различные его виды. По газобетону прирост цены за лето составил около 6%. Естественно, рост цен на материалы привел к росту себестоимости строительства квадратного метра жилья, которая за лето выросла на 3-5%.

Деламарттер Скотт Гэрра Алексей Гильермо, начальник отдела маркетинга и рекламы ГК «БЕАТОН»:

– Рост стоимости товарного бетона начался в апреле 2011 года. За 5 месяцев – с апреля по август – средняя цена кубометра поднялась примерно на 900 рублей. В первую очередь это связано с подорожанием цемента – основного ценообразующего компонента бетона.

Оптимальное решение для бюджетных объектов

Подавляющее большинство объектов «социалки», к числу которых относятся образовательные и медицинские учреждения, доставшиеся нам в наследство от эпохи развитого социализма, не отвечают требованиям СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий» и нуждаются в дополнительном утеплении. Не соответствует современным представлениям и внешний вид этих сооружений, зачастую небрежно собранных из стандартных бетонных элементов, в массовом порядке производимых комбинатами ЖБИ того времени. При этом ограниченность бюджетных средств, выделяемых на реконструкцию муниципальных объектов, резко снижает возможности выбора материалов и технологий, пригодных для реализации данных проектов.

Удачным решением этой проблемы с оптимальным соотношением цены и качества является использование сочетания фасадных профилированных листов и стандартных фасадных кассет компании «Металл Профиль»®, прекрасно зарекомендовавших себя как при реконструкции существующих зданий, так и при возведении новых.

Повышение энергоэффективности здания с одновременным улучшением его внешнего вида обеспечивается использованием навесных вентилируемых фасадных систем (НВФС). Это чрезвычайно популярное техническое решение получило широкое распространение в процессе реализации государственной программы реконструкции существующего жилого фонда. Одной из первых в России выпуск НВФС освоила компания «Металл Профиль»® – крупнейший в нашей стране производитель тонколистовых кровельных и стеновых материалов из оцинкованной ста-



Городская поликлиника № 1 до и после реконструкции. г. Сочи, ул. Абрикосовая, 19а. Система вентилируемого фасада с облицовкой фасадными кассетами

ли с полимерным покрытием. К числу наиболее востребованных продуктов, производимых компанией, относятся стандартные фасадные кассеты МП 2005, применение которых обеспечивает существенную экономию финансовых и временных ресурсов. В отличие от фасадных кассет индивидуального изготовления кассеты МП 2005 имеют стандартные размеры, выбранные с учетом пожеланий проектировщиков и обеспечения не-

обходимой жесткости кассеты. Заметим, что стандартная кассета дешевле кассеты, изготовленной по индивидуальному заказу. Массовое производство не только позволяет снизить стоимость продукта, но и сокращает до минимума время ожидания заказа: запас готовых кассет на складах компании предоставляет возможность получить заказанную партию уже в день обращения. Таким образом, стандартные кассеты позволяют не

только экономить средства, но и оптимизировать процессы строительства. Также снизить затраты на отделку фасада можно, применив сочетание стандартных фасадных кассет МП 2005 и специально разработанных видов фасадных профлистов МП-18 «Волна» и МП-40 «Бревно». Это профилированные листы уникальной для России геометрии, которые украсят любой фасад.

Фасадные системы, предназначенные для утепления зда-

ний детских, медицинских и образовательных учреждений, должны отвечать самым жестким требованиям пожарной безопасности. Именно применение в системах вентилируемых фасадов «Металл Профиль»® оцинкованной стали с полимерным покрытием и других негорючих материалов позволило отнести их к классу пожарной опасности К0 (наиболее безопасный), что полностью удовлетворяет надзорные органы.

Для увеличения долговечности фасадных облицовок «Металл Профиль»® использует для их изготовления продукцию компании Tata Steel, ранее Corus, – сталь с покрытием Colorcoat Prisma™. Уникальный слой Galvalloy® (95% цинка и 5% алюминия), входящий в ее состав, обеспечивает надежную антикоррозионную защиту, что особенно важно для обрезных кромок, а также в местах с глубокими царапинами. Сочетание Galvalloy® со слоями прочнейшего полимера обеспечивает этому матери-

алу настолько высокую антикоррозионную стойкость, что компания «Металл Профиль»® (экссклюзивный поставщик стали с покрытием Colorcoat Prisma™ на территории РФ и стран СНГ) предоставляет на нее 20-летнюю гарантию. Немаловажно, что это полимерное покрытие обладает ярко выраженным «антивандалным» эффектом: граффити с него смыть просто, а царапины легко можно подкрасить специальной краской, также поставляемой «Металл Профиль»®.

МЕТАЛЛ ПРОФИЛЬ®
группа компаний

Санкт-Петербург,
пр. Александровской Фермы,
д. 29, лит. Е, Г 32
Тел. (812) 331-68-48
E-mail:
speterburg@metallprofil.ru
www.metallprofil.ru

На правах рекламы

Строителям невыгодно «зеленеть»

Евгений Богданов, член совета директоров компании Jukka Tikkanen OY, уверен, что ничто не сможет заставить девелопера применять «зеленые» технологии до тех пор, пока они не будут востребованы, а значит, оплачены его клиентами

«Говорить о «зеленом» строительстве на данный момент просто модно, так же как в свое время о кризисе, обманутых дольщиках, 214 законе и пр. Хорошо хоть на этот раз тема не несет негативного оттенка», – поддерживает коллегу Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой».

Сегодня рыночная конъюнктура и несовершенство правовой базы влияют на пониженный интерес к применению «зеленых» и энергосберегающих технологий в строительстве. «Применение энергосберегающих технологий приводит к удорожанию проекта, а рассчитывать на долгосрочную перспективу инвесторы и потребители пока не готовы, да и не хотят. Девелопер, реализующий проект, рассчитывает на получение одномоментной прибыли от разницы вложений в строительство и полученным доходом от продажи объекта, а энергоэффективные технологии дают ощутимый эффект на стадии эксплуатации сооружения, и этот «урожай» будет собирать уже компания, эксплуатирующая объект», – поясняет Андрей Никандров, главный инженер ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта».

«Только после первичного насыщения рынка можно будет говорить, что все дома должны или могут быть энергоэффективными. Клиенты, имея ограниченное количество денег, не готовы в настоящее время дополнительно платить за энергосберегающие решения, которые могут окупиться лет через двадцать – даже с учетом дальнейшего повышения тарифов на энергоресурсы. Покупателю важнее получить «здесь и сейчас», допустим, 2 кв. м полезной площади или даже помещений под

цифра

30-70%

может составить экономия на эксплуатационных затратах

Алена Филипова / Строительство с использованием «зеленых» технологий в Петербурге, по сути, существует только на уровне дискуссии. Эксперты прогнозируют, что к реальным действиям рынок перейдет не раньше чем через 10 лет. ➔



Фото: Владимир Тилес

кладовку, чем променять эту возможность на некую будущую выгоду благодаря применению чего-то энергоэффективного», – говорит Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу «ЮИТ Дом».

«Применение «зеленых» технологий работает на имидж компаний – застройщика или арендаторов. Такие офисы охотнее арендуют государственные структуры, а также общественные организации, некоммерческие структуры и инновационные компании. В объектах же жилой недвижимости усиленный режим экономии заставляет разных участников проекта, оценивая свой объем затрат, применять энергоэффективные нормы по остаточному принципу», – уверен Андрей Никандров.

«У девелопера, который всегда делал ставку на качество и которому не стыдно за свои проекты, удорожание пройдет незаметно, те, кто пытаются сделать на скорую руку, могут почувствовать «озеленение» более остро. Если планируется продажа, то вложения окупятся довольно быстро, так как капитализация сертифицированного здания увеличивается», – отмечает



Зеленые технологии удорожают себестоимость на 10%, зато позволяют на 30% сократить расходы на электроэнергию

ет Ксения Агапова, руководитель экспертной группы по внедрению экостандартов Гильдии управляющих и девелоперов, директор направления экологических услуг NAI Besar.

О зеленом имидже заботятся и городские власти. «Кронштадский и Фрунзенский районы власти объявили территориями инновационного развития. Объявлен конкурс на разработку проекта и строительство первого муниципально энергоэффективного дома в Невском районе.

«В Петербурге реализуется несколько проектов, в которых применение энергосберегающих технологий является приоритетным. К примеру, экологический микрорайон «ЭкоГрад» между Петергофом и Стрельной, разработку проекта которого профинансировал МИД Финляндии, где предполагается строить здания с низким

мнение



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:



– К сожалению, до сих пор никто толком не понимает, что именно скрывается за этим понятием. Для одних это экологически чистые материалы, для других – энергосберегающие технологии, для третьих – зеленые зоны вокруг домов и пр. Наше общество еще не готово переплачивать за «зеленые» технологии. В условиях, когда у нас до сих пор одни живут в коммуналках, другие за «однушку» вынуждены на 15-20 лет вписываться в ипотеку, а третьи готовы покупать дешевое жилье в промзоне, говорить о «зеленом» строительстве по меньшей мере преждевременно.

энергопотреблением, установить на крышах солнечные батареи, использовать ветровые турбины и т. д. По расчетам проектировщиков, удорожание проекта составит 10% при экономии энергии в 30%. Однако инвестор для строительства пока не найден», – добавляет Андрей Никандров. При строительстве «Лахта-центра» планируется внедрить самые современные решения. «Солнечная энергия, поступающая с южной стороны здания, будет перераспределяться в северную часть. Для отопления будут использоваться климатические экраны, дополнительные теплообменники горячего водоснабжения с использованием образующейся тепловой энергии от холодильных машин, что позволит значительно сократить объем теплотребления от магистральных сетей. Будет внедрен дневной и ночной режим эксплуатации», – уточняет господин Никандров

Гриндевелопмент в перспективе

Алена Филипова / По словам экспертов, несмотря на то что энергоэффективные технологии позволяют в будущем экономить на энергопотреблении объектов, а также сокращают сроки строительства, что в целом приводит к удешевлению проекта, в России возведение энергоэффективных зданий обходится на 10-15% дороже.

«Происходит это как по причине особенностей нашего климата, так и по причине преобладания бюрократического характера. Чтобы строитель-

ство «зеленых» объектов стало экономически выгодным, необходимо сделать так, чтобы срок их окупаемости был меньше, чем при обычном строительстве. Компании, заинтересованные в получении выгоды, раньше чем за 10 лет окупить свои инвестиции вряд ли смогут, что превышает сроки возмещения при обычном строительстве. В России нет дефицита и жесткой экономии воды или электроэнергии. Все это сдерживает девелоперов в реализации проектов с использованием энергоэффективных технологий», – пола-

гает Андрей Никандров. Екатерина Гуртовая считает, что более широкое внедрение таких решений сдерживает и то, что в России отсутствуют компании, которые инвестируют средства в жилые объекты для последующей сдачи в аренду. «Очевидно, что у собственников «доходных домов», как мы наблюдаем это на рынке недвижимости европейских стран, гораздо больше мотивов серьезно задуматься о снижении эксплуатационных расходов в долгосрочной перспективе», – поясняет она.

Участники рынка полагают, что одной из основных причин отсутствия живого интереса со стороны девелоперов к «зеленому» строительству и энергоэффективным технологиям является несовершенство законодательной базы и отсутствие мотивирующих импульсов со стороны государства.

«В России применение некоторых энергосберегающих решений государственными органами просто не утверждено, они не сертифицированы и не лицензированы. Институты, которые занимаются в Финляндии энергоэффективными решениями, уже несколько лет пытаются понять, можно ли согласовать хоть что-то из технологий, применяемых у них», – поясняет Александр Гришин, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов.

мнение



Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу «ЮИТ Дом»:



– Государство проводит политику постепенного повышения тарифов, а также плавно ужесточает законодательство по вопросам энергоэффективности. Однако это не сопровождается никаким субсидированием. Хорошо, что этот процесс идет плавно, и законодатели понимают, что приняв сразу такие же требования по энергоэффективности жилых объектов, как в Финляндии, можно просто убить строительную отрасль.

цифра

на 5-7%

выше затраты инвесторов при строительстве 1 кв. м энергоэффективного здания

Фонд имущества сделает электронное предложение

Владимир Кайбышев / Фонд имущества Петербурга первым в России начнет продавать городскую собственность на электронных торгах. Первый аукцион, где будут продавать «встройки», состоится в середине октября. Если опыт окажется удачным, по такой же схеме будут реализовывать участки под ИЖС, небольшие здания под реконструкцию в черте города и аварийные квартиры. ➔

Фонд имущества Петербурга готовит первые электронные торги по приватизации государственного имущества. Бизнесу предложат небольшие объекты городской собственности, которые пользуются большим спросом на рынке, – в первую очередь встроенные помещения под коммерческие нужды. На первый аукцион, который состоится в середине октября, попадут 11 «встроек» общей стартовой стоимостью 24,4 млн рублей. Эксперты ожидают, что в процессе торга цена на лоты вырастет в полтора-два раза.

Как сообщил генеральный директор Фонда имущества Андрей Степаненко, в прошлом году фонд продал на торгах около 500 таких объектов на сумму 2,4 млрд рублей. «В текущем году уже продано на 1,6 млрд рублей. И с запуском электронных торгов эффективность продаж возрастет», – говорит он. При этом Андрей Степаненко подчеркнул, что не все многообразие «встроек» пустят с электронного молотка: «для начала попробуем продать примерно половину имеющегося предложения». Но если опыт



Фото: Владимир Тилес



Генеральный директор ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» Андрей Степаненко верит, что электронный формат сделает торги более прозрачными

окажется удачным, на электронные торги, по его словам, также попадут земля под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), небольшие здания с землей в черте города и аварийные квартиры. «Мы надеемся, что в итоге до 40% городского дохода от приватизации (а это около 3 млрд рублей), составят средства от электронных торгов», – отметил господин Степаненко.

Рост объема продаж – не единственный эффект, на который рассчитывает продавец. «Процедура торгов станет более прозрачной, поскольку электронный формат

исключает сговор участников аукциона. Кроме того, в аукционах легко смогут участвовать зарубежные и иногородние покупатели», – предполагает Андрей Степаненко.

Как сообщили в пресс-службе Фонда имущества, алгоритм участия в электрон-

ных торгах напоминает схему продаж имущества компаний-банкротов, которая была запущена в октябре 2010 года (объем продаж уже составил 4,1 млрд рублей), но с некоторыми нюансами.

Чтобы принять участие в аукционе, нужно получить электронную цифровую подпись, зарегистрироваться на сайте lot-online.ru и получить аккредитацию участника аукциона. На сайте каждый бизнесмен создает личный кабинет, откуда заключает договор о задатке с Фондом имущества и подает электронную заявку участника торгов (для подписания этих документов как раз и требуется электронная подпись). Одобрение заявки – это допуск к аукциону. «Сами торги проходят в назначенное время заочно – нужно просто нажимать кнопки на сайте в «личном кабинете». Но договор с победителем торгов заключается лично, и оплата сделки происходит в очной форме», – пояснили в пресс-службе.

Руководитель практики по сопровождению сделок с недвижимостью юрфирмы «Дювернуа Лигал» Александр Корниченко отмечает, что основным плюсом введения электронных торгов может стать повышение скорости торгов и устранение части сложностей с объективным определением победителя. В качестве минусов он называет неотработанность процедуры, а также возможное наличие неочевидных сейчас технических проблем, которые могут препятствовать объективному определению оптимального предложения. Александр Корниченко отмечает, что введение нового способа торгов мало скажется на объемах реализации недвижимости через Фонд имущества. «Введение электронных торгов лишь облегчит жизнь участникам рынка, которым сейчас приходилось идти на некоторые технические трудности. Но в борьбе за интересный актив эти трудности никогда не были решающими», – отмечает он.

С коллегой согласен аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. По его мнению, эффективное внедрение электронных торгов позволит оптимизировать администрирование и предоставление государственных услуг бизнесу, позволит заметно снизить избыточные издержки и бюрократические барьеры. «Реализация подобных проектов – важный этап формирования системы электронного правительства в целом», – считает он.

цифра

40%

средств, которые городская казна выручает от приватизации, могут составлять доходы, полученные на электронных торгах, рассчитывают в Фонде имущества

Пушкин пополнился новым проектом комплексного освоения территорий

Роман Русаков / Около 7 млрд рублей планирует направить ООО «Далта-Восток-1» (Владивосток) в комплексное освоение территории площадью 79,46 га на пересечении Киевского и Красносельского шоссе.

К 2019 году там планируется построить 223 тыс. кв. м жилья. Как рассказала Елена Якубовская, заместитель директора по продажам ООО «Далта-Восток-1», земельный участок был приобретен летом на аукционе Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства за 50 млн рублей (ранее земли относились к ведению Санкт-Петербургского государственного аграрного университета). Сейчас идут проектные работы, их планируется завершить через год. Согласно концепции про-

екта, на участке будет построено 55 многоквартирных жилых домов высотой 3 этажа и площадью 216 тыс. кв. м и 41 индивидуальный жилой дом площадью 6,1 тыс. кв. м. Квартал рассчитан на проживание

Во Владивостоке компания имеет опыт переработки твердых бытовых отходов, и здесь компания вынашивает аналогичные планы

6,5 тыс. человек. Проект предусматривает строительство детских садов и школ. Госпожа Якубовская сообщила, что это не единственный проект, который «Далта-Восток-1» планирует реализовать в Петербурге. Во Владивостоке компания имеет опыт переработки твердых бытовых отходов, и здесь также компания

вынашивает аналогичные планы. Сейчас идет сделка по приобретению участка для строительства мусороперерабатывающего комбината, его также планируется построить в южной части Петербурга.

Это не единственный проект по комплексному освоению территорий на Киевском шоссе. Сразу за Пушкином, по обеим сторонам трассы, компания Захара Смушкина «Старт Девелопмент» планирует за 19 лет построить город-спутник. На 2 тыс. га земли планируется возвести 4,5 млн кв. м жилья, объек-

тов социальной инфраструктуры и коммерческой недвижимости. Инвестиции в этот проект составляют около 170 млрд рублей. Будущий город-спутник получил название «Южный».

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», полагает, что проект комплексного освоения территории в указанной локации может быть успешным. «В настоящее время активное строительство ведется как на юге города, так и в районе города Пушкина. Основной и очень важный момент при реализа-

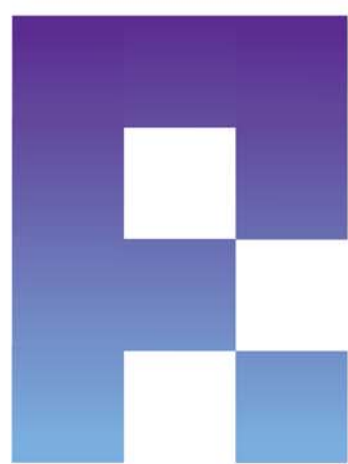
ции подобных проектов – грамотно разработанная концепция проекта. Многоквартирное жилье в сегменте эконом-класса будет пользоваться спросом в случае адекватной цены квадратного метра и создания достаточного количества социальной и коммерческой инфраструктуры. Что касается индивидуальных домов, то такое решение также может пользоваться спросом (в сегменте домов для по-

стоянного проживания). Как практически и по всем проектам комплексного освоения территорий на окраинах города, актуальны вопросы транспортной доступности. Большое количество новых жилых массивов может создать напряженную транспортную ситуацию, в случае если администрацией города не будут вестись работы по решению транспортных проблем».

цифра

223 тыс. кв. м

жилья планирует построить ООО «Далта-Восток-1» к 2019 году на пересечении Киевского и Красносельского шоссе



РАЗМАХ

Технологии. Инновации. Возможности.

www.raz-max.com