

События

NAI Becar Projects приобрел права на управление проектом реконструкции вокзала Горький-Московский в Нижнем Новгороде у компании «УКС Восток».

Бесар получил третий вокзал, стр. 6

Оборудование

До кризиса рынок лифтового оборудования рос на 30% в год. Сегодня он еще не выбрался из ямы, а конкуренция между производителями усиливается.

Рынок, едущий вниз, стр. 17

Круглый стол, стр. 14-15 • Технологии и материалы, стр. 22



Инвестиционные квартиры возвращаются

Население Петербурга стало активней продавать инвестиционные квартиры. Их доля в общем объеме предложения, которая в кризис упала до 3%, за последний год выросла до 10%. (Подробнее на стр. 11) ➔

Жилой район «Славянка»

Детские сады Школы Магазины Паркинги Зоны отдыха

Целый район преимуществ!

(812) 777 70 77
www.baltrosgroup.ru

БАЛТРОС
Агентство недвижимости

Заказчик - застройщик: ООО «ДСК «Славянский», Св-во №0243.01-2009-7838359432-С-003 от 05.08.2010, выд. 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».



Ключи от квартир за

24 часа

677-5555
www.sktemp.ru

С места в карьеру!

hh ru
HeadHunter

ЭЛМО

ЭЛЕКТРОМОНТАЖ

438-00-88

Св-во № 1063.02-2010-7840381890-С-003 от 14.04.2011 г.

Строительная компания «Подземстройреконструкция»

Свидетельство: 78-ДСРО-19062009 НП «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ» Лиц. ГС-2-781-02-22-0-786043250-000473-1 от 28.06.2002 Госстрой РФ

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.ru
тел.: 430-33-90, 430-15-41, факс 430-27-72

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

Служба вызова бетона

49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов

TAXI BETON

Санкт-Петербург, ул. Седова, 12
www.taxibeton.ru

28 сентября
Алексею Георгиевичу Шашкину,
генеральному директору
ЗАО НПФ «Геореконструкция»,
исполняется 50 лет

**Уважаемый Алексей Георгиевич!
От всей души поздравляю Вас с юбилеем!**

Настоящая жизнь человека начинается в 50 лет.
В эти годы человек овладевает тем, на чем основываются
истинные достижения, приобретает то, что можно
отдавать другим, познает то, чему можно учить,
расчищает то, на чем можно строить.
Здоровья Вам, энергии на много-много лет вперед,
пусть каждое дело приносит только положительные эмоции
и веру в будущее, а близкие люди всегда будут рядом.

Генеральный директор «Геоизол»
Е.Б. Лашкова

ГЕОИЗОЛ®

БЭСКИТ®

*18 лет
экспертной деятельности*

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

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

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

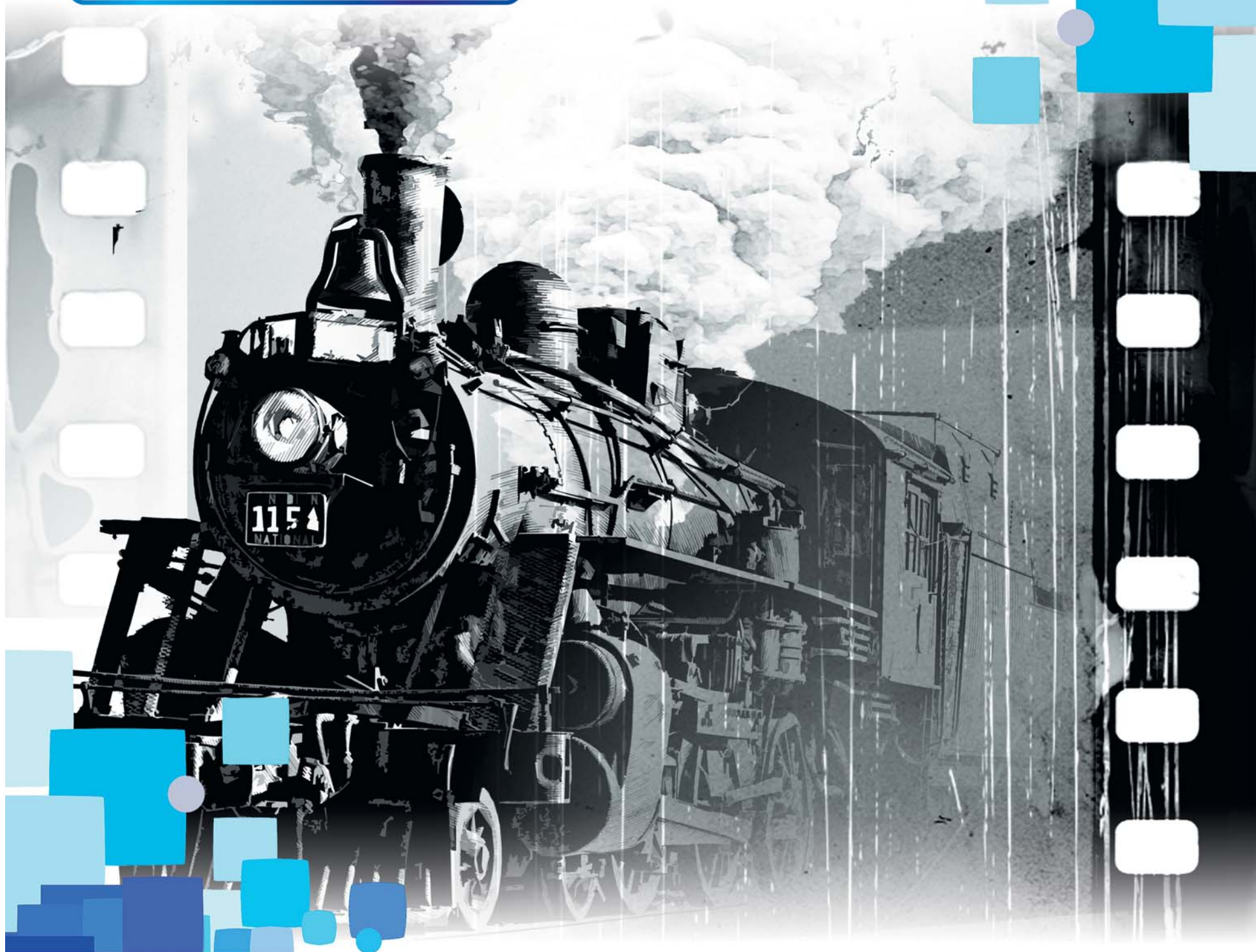
ПромБурСтрой

- Устройство буронабивных свай
- Инженерные изыскания
- Крепление котлованов
- Усиление оснований и фундаментов

тел. (812) 540-84-75
www.promburstroy.ru



ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



КВАРТИРЫ
в строящихся домах

**Беспроцентная
рассрочка до 5 лет!**

20%
скидка

при единовременной оплате
и на первоначальный взнос

ЦС ЦДС ГРУППА КОМПАНИЙ
ЗАСТРОЙЩИК, ЗАКАЗЧИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИР,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК

Офисы в Санкт-Петербурге:

4-я Советская ул., д. 37 А
тел.: 320 12 00

Площадь Конституции, д. 2
тел.: 320 12 01

Выборгское ш. 5, корп.1
тел.: 320 12 02

www.cds.spb.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

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, Алеся 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 рубрике «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
(специальности - 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 Бортникова, Серафима Редуто,
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 № 1151
Подписано в печать 23.09.2011 в 17.00



CREDO

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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ

Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



СТРОИТЕЛЬ ГОДА

Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003 и 2006 гг.)



КАИССА

Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009)

ЛСР показала прибыль

Никита Кулаков / Группа ЛСР на минувшей неделе раскрыла финансовые результаты за первое полугодие 2011 года по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Выручка компании увеличилась на 30%, а долговая нагрузка - на 13%. Стало понятно, сколько холдинг заработал на продаже участка под «Лакта-центр». ➔

За первое полугодие 2011 года один из лидеров строительного рынка Петербурга - Группа ЛСР - получила чистую прибыль в размере 706 млн рублей (годом ранее у холдинга было 675 млн рублей убытков). «Выручка ЛСР увеличилась на 30% до 23 млрд рублей, EBITDA - на 31% до 3,8 млрд рублей, операционная прибыль выросла на 55% до 2,69 млрд рублей. В то же время в первом полугодии группа увеличила общий долг на 13% до 34,3 млрд рублей», - говорится в отчете компании. В пресс-службе уточнили, что 61% выручки и 67% EBITDA группы обеспечил дивизион строительства и девелопмента. В первой половине 2011 года совокупно во всех регионах присутствия ЛСР заключила контракты на продажу 118 тыс. кв. м недвижимости (показатель вырос на 96%). «Стоимость заключенных контрактов составила 9,6 млрд рублей, что на 83% превышает соответствующий показатель первого полугодия 2010 года», - сообщил генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров. Основные причины, которые оказали влияние на рост продаж недвижимости, по его словам, - это отложенный спрос и развитие ипотеки. В ближайшие полтора года ЛСР, по словам генерального директора, планирует вывести в продажу около 1,2 млн кв. м жилья во всех регионах при-

сутствия. Что касается роста долговой нагрузки холдинга, то она, по словам Александра Вахмистрова, связана с получением новых кредитов под покупку предприятий и активизацией работы холдинга в Московском регионе. Всего с начала года ЛСР купила 5 новых заводов, заплатив, по оценкам аналитиков, 3 млрд рублей. Самыми крупными были сделки по покупке ОАО «Павловская керамика» (Московская область) и Обуховского завода СМиК (Петербург). Стоимость этих двух сделок оценивается в 1,5 млрд рублей. «Мы продолжим развитие бизнеса в Москве и Московской области и в Уральском регионе. Расширим там земельный банк», - заявил Вахмистров.

Кроме того, из отчетности Группы ЛСР стало понятно, сколько средств выручил холдинг от продажи земли структурам «Газпром нефти» под строительство «Лакта-центра». Сделка по продаже участка площадью 14 га в Лакте была закрыта в марте этого года. Сумму сделки стороны не раскрывали. В отчетности говорится, что ЛСР заработала на продаже активов в первом полугодии 2011 года 497 млн рублей.

Аналитики заявили, что результаты отчетности ЛСР ожидаемые. Но как заявил аналитик ТКВ Capital Анатолий Высоцкий, результаты следующего полугодия, по ожиданиям, будут хуже. «Финансовые рынки нестабильны,

растет доллар, поэтому большого спроса на недвижимость не будет. Но возможный спад в девелопменте отразится в отчетности группы только в 2012 году», - считает он. С коллегой согласна аналитик ING Bank (Eurasia) Татьяна Прокина. «По итогам года рост выручки по стройматериалам будет значительней, а по девелопменту, который сейчас показывает картину работы в кризисные годы, - если и будет, то небольшой», - прогнозирует она. Также эксперты обратили внимание на рост долговой нагрузки компании. Но они не считают показатели критичными. «В долгосрочной пер-

спективе инвестиции обернутся ростом бизнеса ЛСР», - уверен аналитик «Уралсиб Капитала» Тигран Оганесян.



Александр Вахмистров: «Стоимость заключенных контрактов составила 9,6 млрд рублей, что на 83% превышает соответствующий показатель первого полугодия 2010 года»

цифра

497 млн

рублей заработала Группа ЛСР на продаже активов в первом полугодии 2011 года

вопрос номера

Но прошлой неделе произошло рекордное за последние 2,5 года падение индексов фондовых рынков. Стоит ли ждать второй волны кризиса?

Александр Осин, главный экономист УК «Финан Менеджмент»: - Нестабильность носит временный характер. Ситуация сейчас принципиально отличается от ситуации 2008 года. «Навес» ликвидности, созданный ФРС, другими ЦБ, стимулирует инвестиционную активность. Возможность роста экономических и социальных рисков, а вместе с ними ставок и инфляции заставляют власти принимать принципиальные компромиссы в области макроэкономической поддержки. Есть международная поддержка совместных антикризисных мер. Проблема в том, что некоторые политические деятели стремятся «погреть руки» на сложностях процесса восстановления мировой экономики, но основной тренд восстановления сохраняется, достаточно посмотреть данные инвестиций, статистику ускорения банковского кредитования и динамику прибыли корпораций.

Александр Игнатьев, начальник отдела инвестмоделирования ЗАО «ИК Энергокапитал»: - В данном случае смотря что называть второй волной. Если замедление темпов экономического роста и рецессию в отдельных странах, то вторая волна уже наступила, хотя мы склонны характеризовать ее как продолжение первой. Если под ней подразумевать вероятность глобальной рецессии, то здесь все решает оперативность мер по поддержке экономики. Другими словами, мы взяли тренд на вторую волну, но успеют ли темпы роста мировой экономики принять отрицательные значения, решают руководители крупнейших экономик.

Юрий Блитонов, генеральный директор ООО «Альтернатива СТ»: - Если бы не предвыборная кампания, то вторая волна пришла бы наверняка, а пока вероятность ее пришествия 50/50.

Дмитрий Чубик, финансовый директор компании Concept Club: - Это неминусомой произойдет, так как расти рынкам некуда. Либо сейчас будет чуть хуже, либо че-

рез 2 года будет совсем плохо. Хорошо, если это произойдет до выборов. Тогда государство осознано бы, что надо что-то менять. Хотя вполне возможно, что в краткосрочной перспективе ничего не произойдет, так как все инвесторы уже подготовились к негативному сценарию и принимают более взвешенные решения.

Шавкат Кары-Ниязов, президент управляющей компании «Морской фасад»: - Вторую волну кризиса стоит ждать в ближайшие год-полтора. Нас ждет стагнация, конечно, быть может, в меньшей степени, чем 2 года назад. Рынок недвижимости все равно будет развиваться, но более медленными темпами. Нужно продолжать работать, так как, к примеру, спрос на жилье будет сохраняться, несмотря на кризисные явления. Рынку потребуется больше времени, чтобы вынырнуть из второй волны.

Сергей Однолетков, руководитель департамента развития VMB Trust: - Да, стоит. Впрочем, как и третью, и четвертую, и пятую. Волны кри-

зисов в нашем нестабильном капиталистическом мире являются нормальным периодическим явлением.

Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге: - Фондовые рынки традиционно более волатильные, нежели рынок недвижимости. В настоящий момент ставки в различных его сегментах стабильны, спрос также присутствует. Поэтому при условии сохранения текущей макроэкономической ситуации серьезных изменений на рынке недвижимости в ближайшем будущем ожидать не стоит.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь»: - Сейчас мы имеем тяжелую экономическую ситуацию в Америке и Европе, а также непростой предвыборный период в России, сопровождающийся неопределенностью и оттоком капитала из страны. Поэтому если котировки нефти упадут ниже 85-90 USD за баррель, это действительно может спровоцировать развитие кризиса по образцу 2008 года.

КВАРТИРЫ ЛЭЖ

ИПОТЕКА ОТ **8,8%***

ПЕТРОГРАДКА МОСКОВСКИЙ

680-44-22

НЕДВИЖИМОСТЬ СПБ
НГВ

www.ndv-spb.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.les.ru. * Ипотека с тарифной ставкой от 8,8% предоставляется ОАО АКБ «Балтика». С подробной информацией об услуге можно ознакомиться на сайте www.ndv-spb.ru или у специалистов департамента ипотеки и кредитов по телефону 680-44-22.

SetlCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»
DEVELOPMENT

ПРИБРЕТЁМ

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

**ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ**
в административных границах Санкт-Петербурга

SetlGroup investor@setlcity.ru т.: 33-55-111
(доб. 3363)
Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.

Строительная компания
приглашает на работу
ПРОФЕССИОНАЛОВ
В ОБЛАСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**ДИРЕКТОРА
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ**
инженеров ПТО
инженеров технадзора

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

Телефон 950-77-25
9507725@inbox.ru



«Антикор» – надежная защита труб от коррозии

Хорошее состояние подземных металлических коммуникаций (ПМК) – основа благополучного развития жилищно-коммунального хозяйства города.

В условиях влажных петербургских грунтов и наличия электро-транспорта срок службы ПМК существенно сокращается. Данная проблема сегодня успешно решается компанией «Антикор», которая занимается разработкой и внедрением комплекса мероприятий по электрохимической защите ПМК. «Электрохимическая защита (ЭХЗ) является одним из самых

эффективных методов борьбы с коррозией подземных металлических сооружений, особенно при расположении их вблизи электрифицированных железных дорог и трамвайных путей – источников крайне опасного явления – блуждающих электрических токов», – рассказывает Андрей Кошмак, генеральный директор ОАО «Антикор». Принцип ЭХЗ прост: на защищаемый объект подают электрическое напряжение отрицательной полярности, что делает его катодом. В качестве анода используют специальные электроды, которые закапывают

в землю на некотором расстоянии от ПМК. Они постепенно разрушаются, защищая при этом трубопроводы. Сегодня существуют и автоматизированные системы дистанционного контроля и управления (АСДКУ) параметрами станций катодной защиты, которые позволяют оценивать параметры оборудования удаленно с диспетчерского пункта. Такие технологии телеметрии на рынке Петербурга успешно внедряет компания «Антикор». Главными акционерами ОАО «Антикор» являются ООО «ПетербургГаз» и ГУП «ТЭК СПб».

«Антикор» является преемником Управления защиты газопроводов (УЗГ) ГТХ «Ленгаз», на обслуживании которого находится порядка 2 тыс. установок катодной защиты, принадлежащих ООО «ПетербургГаз», а также около 300 установок, принадлежащих таким компаниям, как ОАО «Теплосеть Санкт-Петербург», ГУП «Водоканал Санкт-Петербург», ООО «Петербургтеплоэнерго». «ПетербургГаз» и «Антикор» выполняют комплекс мероприятий, связанных с реконструкцией существующих установок ЭХЗ, выработавших свой амор-

тизационный срок, с установкой на них аппаратно-программного телеметрического комплекса «ТЕЛУР». Только за последние 3 года в единую систему контроля и управления (АСДКУ ЭХЗ) включены 125 установок. В текущем году планируется включить еще 89 установок ЭХЗ. В качестве разработчика и поставщика оборудования телеметрии было выбрано научно-производственное предприятие «Радиотелеком», имеющее в своем арсенале линейку оборудования контролируемых пунктов АПТК «ТЕЛУР» новых модификаций. В них обмен данными с диспетчерским пунктом осуществляется по каналам

мобильной связи стандарта GSM/GPRS. В результате внедрения подобных систем существенно повысилась эффективность катодной защиты подземных газопроводов, за счет появления такого важного качества, как адаптивность. Параметры ЭХЗ стали оперативно подстраиваться под изменяющуюся коррозионную обстановку, притом что диспетчеру всегда предоставляется возможность вмешаться в ситуацию и взять управление в свои руки. Таким образом, ПМК могут служить дольше. Для этого необходимо выбрать надежную ЭХЗ, которую предлагает, в частности, и ОАО «Антикор».

колонка редактора

Продолжать движение

Валерий Грибанов / Падение на фондовых рынках, происходившее на прошлой неделе, напомнило аналитикам 2008 год. Именно так в России начинался кризис.

Но фондовые биржи для большинства населения – это нечто абстрактное, что-то из параллельной жизни. В стране, где среди физических лиц держателей акций практически нет, у населения нет и понимания, что такое обвал котировок акций. Гораздо более четким индикатором сложностей в экономике для населения остается курс доллара. А он на прошлой неделе скакнул за порог 32 рубля.

Сможет ли ситуация выправиться, покажет время.

Аналитики сохраняют сдержанный оптимизм. Однако не исключено, что, поддавшись паническому настроению, некоторые инвесторы на какое-то время приостановят свои проекты. Психологический фактор для развития кризиса остается одним из важнейших. Паника нарастает лавинообразно – одно цепляется за другое. Кризис в экономике, как и любой другой, – это кризис доверия.

Некоторые специалисты склонны считать, что проблемы в экономике вызваны системным кризисом экономики США, якобы она изжила себя и теперь тянет ко дну и все другие экономики. Действительно ли это так, ответить однозначно сложно.

Спустя год-полтора после кризиса руководители государств и видные экономические мужчины любили повторять, что кризис изменит мировой уклад и он уже никогда не будет таким, как прежде. Однако за этими словами никаких реальных действий не последовало – ситуация немного выправилась, и все сразу позабыли о необходимости системных перемен. Ну, поговорили (и продолжают говорить) о том, что, скорее всего, евро в скором времени может прекратить свое существование, что может развалиться Евросоюз. Но это не изменения.

Это откат назад. Под изменениями все же принято считать если не прогрессивное развитие, то хотя бы движение в каком-то принципиально ином направлении. И даже если и в этот раз пронесет и фондовые биржи восстановятся, системный кризис так и останется «неизлеченным». И может статься, что в будущем вылезет не только экономическими, но и гораздо более жесткими социальными потрясениями.

Однако вопросы изменения построения экономики мира пока остаются в ведении политических элит. Представителям среднего бизнеса остается либо ждать развития событий и уповать на то, что все само собой как-нибудь разрешится, либо пытаться искать способы выживания в новых перманентно кризисных условиях. Вполне возможно, что перемены пойдут снизу, эволюционно, если предприниматели смогут мимикрировать.

За 3 года нестабильности у бизнесменов, в том числе и российских, уже выработался определенный иммунитет. Те, кто не смог выжить в сложные времена, уже сошли со сцены, остались лишь сильнейшие. Они понимают, что лучших времен можно уже и не дожидаться, а потому надо просто продолжать работать и искать возможности роста там, где они есть.

Фото: Николай Малышев



Первый опыт по работе с объектами РЖД Весаг приобрел на Финляндском вокзале

Весаг получил третий вокзал

Роман Русаков / NAI Vesar Projects приобрел права на управление проектом реконструкции вокзала Горький-Московский в Нижнем Новгороде у компании «УКС Восток». Это уже третий вокзал, который будет реконструировать Весаг, и первый за пределами региона.

Вхождение в проект NAI Vesar Projects состоялось по согласованию с дирекцией железнодорожных вокзалов ОАО «РЖД».

NAI Vesar Projects выполняет функции технического заказчика, то есть полностью отвечает за реализацию проекта на всех его стадиях, начиная от сбора исходных данных и организации проектирования, включая управление строительно-монтажными работами, технический надзор и контроль затрат, и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию.

В настоящее время осуществляется разработка проекта реконструкции вокзала. Запуск строительно-монтажных работ запланирован на начало 2012 года, их завершение – на начало 2013 года.

Управляющий партнер NAI Vesar Projects Владимир Андреев заявил, что проект у «УКС Восток» был приобретен «за небольшие деньги», потому что компания не успела выполнить никаких капитальных вложений. Причиной продажи «Востоком» проекта господин Андреев назвал «смену приоритетов».

NAI Vesar Projects будут проведены следующие работы: оптимизация функционального зонирования вокзала и схемы движения пассажиров, замена инженерных систем, внедрение новых энергосберегающих технологий, реконструкция кассовых зон, залов ожидания, зон общественного питания и сервиса, внедрение мероприятий, обеспечивающих доступность вокзала для маломобильных групп населения, внедрение комплексной системы обеспечения безопасности, полная замена системы навигации и информации, реконструкция фасадов и благоустройство прилегающей территории.

Финансирование проекта модернизации вокзала Горький-Московский будет осуществлено на условиях софинансирования с инвестором. Ориентировочный размер инвестиций составит около 500 млн рублей, но окончательный объем затрат будет определен после разработки проектной документации.

Функцию генерального проектировщика в рамках корпоративного заказа ОАО «РЖД» выполняет ОАО «Росжелдорпроект» и его подразделение – «Нижегород-желдорпроект». Подрядчик будет определен по результатам конкурса, который состоится после завершения разработки проекта.

Для NAI Vesar Projects это будет третий по счету вокзал, на котором компания выполняет функции заказчика. Ранее она получила заказ РЖД на модернизацию Фин-

ляндского вокзала в Санкт-Петербурге и вокзала в г. Выборге.

Господин Андреев сообщил, что в ближайшее время компания планирует выйти и на другие объекты железной дороги.

Участники рынка говорят, что работать с железной дорогой непросто.

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, отметила: «С РЖД как с монополистом, безусловно, работать нелегко. Такие структуры требуют низкие цены от своих партнеров, у них довольно жесткие сроки, которые необходимо неукоснительно соблюдать. Учитывая, что речь идет о железнодорожном транспорте, здесь есть своя специфика, нормы и требования, которые необходимо строго соблюдать, потому что от этого зависит безопасность».

Николай Вечер, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, говорит: «РЖД известна своей корпоративной замкнутостью и стремлением решать задачи своими силами. То, что заказ перешел к NAI Vesar, говорит о недюжинных лоббистских способностях Александра Шаропова (владельца Весаг – Ред.), его тесных контактах с РЖД».

Евгений Рязанцев, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, советник VMB Trust, считает, что железнодорожное направление, выбранное Весаг, правильное: «Распыляться по всем сегментам рынка строительства разнообразных объектов было бы рискованно. Кроме того, лучше строить новый бизнес со знакомыми и проверенными коллегами. В этом смысле не секрет, что у руководства РЖД тоже питерские корни».

мнение



Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финан Менеджмент»:



– В 2007 году ОАО «РЖД» приняло концепцию эффективного использования и развития железнодорожных вокзалов до 2015 года. Согласно ей российские вокзалы станут современными многофункциональными комплексами. С 2008 года идет реконструкция 40 вокзалов в стране, сейчас часть из них уже завершена, часть продолжается, для части проекты разрабатываются. Но это лишь малая часть того объема работ, который необходимо выполнить. Поэтому дальнейшее участие в этих работах позволит компаниям, кто победит в них, не только получить деньги за свою работу, но и получить опыт, практически всегда уникальный, так как один вокзал не похож на другой, и этот опыт может быть применен при работе на других объектах. Никакой сложности в работе с РЖД нет; да, она остается монополистом в ряде вопросов, но там, где что-то нужно ей, компания выступает обычным заказчиком и отношения строит соответствующим образом.

«ЦДС» зажигает звезды

Аня Батаева / ГК «ЦДС» при поддержке Комитета по образованию Администрации Санкт-Петербурга 20 сентября запускает новый конкурс детского творчества «Звезда удачи». В течение двух с половиной месяцев – до 10 декабря – профессиональное жюри будет принимать и оценивать работы детей от 6 до 17 лет. ➔



По итогам жесткого отбора 36 финалистов разных возрастов 18 декабря порадуют своих мам и пап с экранов телевизоров на телеканале ТНТ настоящим гала-концертом.

«Звезда удачи» является очередным этапом конкурса «ЦДС» «Будущее начинается сегодня», что прошел первых раз в апреле-

что чем больше ребенок занят, тем меньше времени у него на шалости. Я безумно благодарна ГК «ЦДС» за этот конкурс. Спасибо, что придумали, что занимаетесь этим. Мне как маме это очень важно. Я так горда, что это происходит в Петербурге!».

В мае этого года уже проходил конкурс «Будущее начинается сегодня», по итогам

бурге они особенные, поэтому конкурс именно петербургский. Его основная цель – помочь детям раскрыться, научить не бояться показать себя, чтобы дети почувствовали лучик славы, чтобы росли в лучших традициях Петербурга. Как я и обещал, конкурс будет проходить 2 раза в год. И мы надеемся с каждым разом увеличивать количество детей-участников».

Финал конкурса – это гала-концерт, на котором каждый из номинантов покажет то, чему он научился за время конкурса. Для большинства из них это будет первое профессиональное выступление на сцене, которое вне зависимости от его результатов запомнится на всю жизнь, говорят в «ЦДС».

В свою очередь, Комитет по образованию гарантировал, что информация о конкурсе будет распространяться во всех школах нашего города, а их довольно много – 719.

Информационным партнером конкурса выступает газета «Мой район». Как и в прошлый раз, на своих страницах она будет освещать события конкурса, публиковать часть работ юных питерских талантов. Условия конкурса, а также все работы, представленные на конкурс, можно будет увидеть на сайте «будущеесегодня.рф».

По итогам конкурса, прошедшего в апреле-мае, был выпущен каталог со 150 работами победителей и музыкальный диск с записями лучших музыкальных произведений. Среди призов для музыкантов была профессиональная запись на студии, в эти выходные пройдет мастер-класс для юных художников. В этот раз славная традиция мастер-классов будет продолжена.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Среди членов жюри – известный фотограф Алексей Зотов и художник Валериус, член Союза художников. Весь состав жюри, как и главный приз, «ЦДС» пока держит в тайне

мае этого года. На этот раз в конкурсе будет 4 номинации – в каждой по 3 возрастные группы и в каждой группе по 3 победителя. Работы в номинациях «Лучшее музыкальное исполнение», «Лучшее литературное произведение», «Лучшее произведение музыкального искусства» и «Лучшее исполнение в сценическом жанре» будет оценивать компетентное жюри во главе с почетным президентом конкурса Анастасией Мельниковой, заслуженной артисткой России. Среди членов жюри – известный фотограф Алексей Зотов и художник Валериус, член Союза художников. Весь состав жюри, как и главный приз, «ЦДС» пока держит в тайне.

Анастасия Мельникова очень тепло отзывается о конкурсе: «Чем бы я ни занималась, это всегда основывалось на том, что происходило дома. Мама всегда говорила,

победители получили ценные призы, среди которых было немало электронных книг. В этот раз количество номинаций сократилось с 10 до 4, но помимо ценных призов победители туров получают в качестве подарков еще и мастер-классы известных артистов и творческих педагогов, которые помогут ребятам подготовиться к гала-концерту. Также параллельно с работой жюри будет проходить «народное голосование» в Интернете.

В этот раз ГК «ЦДС» планирует увеличить количество участников как минимум в 2 раза. Вспоминая первый конкурс, генеральный директор ГК «ДЦС» Михаил Медведев говорит: «Я не ожидал такого массового отклика детей. В первый раз мы собрали более 6 тыс. работ. Нам как строителям немаловажно, кто будет жить в городе. Все дети талантливые, но в Петер-

НОВОСТИ

➔ **ГК «Прок» приобрела у ЛЭК** земельный участок общей площадью 27 782 кв. м. Компания планирует возвести на нем 75 тыс кв. м. недвижимости, из них 62 900 кв. м жилых площадей.

Старт работ запланирован на II квартал 2012 года. В настоящее время ведется проектирование объекта. «Планируется построить жилой комплекс класса комфорт. Особое внимание будет уделено обеспечению социально-сервисной инфраструктуры – на придомовой территории расположатся отдельно стоящий пункт охраны общественного порядка, ЖЭК, магазины», – комментирует Анна Седельская, руководитель отдела маркетинга и рекламы ГК «Прок».

Изначально территорию, приобретенную ГК «Прок», планировалось выставить на аукцион в сентябре в числе прочих пяти участков в Парголово, принадлежащих Компании ЛЭК. Выставленный на продажу квартал ограничен жилым микрорайоном Торфяновка, Шуваловским парком и строящимся комплексом «Северная долина» рядом со станцией метро «Парнас». Однако для получения пятна под застройку в этом квартале ГК «Прок» пошла на приобретение участка до официального проведения аукциона. «Аналитики компании пришли к решению приобрести участок, не дожидаясь официальных торгов, так как у этой территории огромный потенциал. В числе явных преимуществ – близость к станции метро и крупным торгово-развлекательным комплексам «Гранд каньон», «Лидер», «МЕГА Парнас», а также удобный выезд за город, в Курортный район», – сообщает руководитель отдела продаж ГК «Прок» Ирина Смирнова.

Участок был приобретен на собственные и заемные средства в соотношении 50/50%.

➔ **Распоряжением губернатора Ленинградской области** председателем Комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленобласти с 20 сентября назначен Виктор Петрашень. Он родился в Ленинграде 7 сентября 1955 года. Окончил Ленинградский институт инженеров железнодорожного транспорта по специальности «инженер-строитель», имеет большой опыт работы, в том числе в сфере надзора. Губернатор Валерий Сердюков обозначил одну из задач господина Петрашенья: «В структуре комитета не должно оставаться подведомственных государственных учреждений, неизвестно чем занятых».

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В РАМКАХ ГРАЖДАНСКОГО ЖИЛИЩНОГО ФОРУМА

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

30 СЕНТЯБРЯ
10.00-12.30

Конференция «Развитие жилищного строительства в Ленинградской области»*
Организатор: газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область»
при поддержке правительства Ленинградской области

Отель «Парк Инн Прибалтийская»,
Зал GREEN 8

1 ОКТЯБРЯ
12.00-13.00

Семинар «Социальная и транспортная инфраструктура спальных районов»
Организатор: газета «Строительный Еженедельник»

Ледовый дворец,
Зал № 4 (2-й этаж)

Подробнее о мероприятиях по тел. 380-15-81, PR-отдел

* Приглашаем аккредитованных участников форума

Состоялось заседание Комитета НОСТРОЙ по жилищному и гражданскому строительству

Ольга Фельдман / 19 сентября 2011 года под председательством Максима Шубарева прошло заседание Комитета по жилищному и гражданскому строительству. Следует отметить, этот Комитет НОСТРОЙ, традиционно проводящийся в Петербурге, впервые был проведен в Москве. В рамках заседания Комитета состоялась встреча с представителями фонда «Институт экономики города» (Фонд) – президентом Надеждой Косаревой, директором направления «Реформы в сфере недвижимости» Эдуардом Трутневым, заместителем директора направления «Городское хозяйство» Владиленом Прокофьевым. ↗



Максим Шубарев, президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»



Леонид Бандорин, директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования



Алексей Суров, заместитель директора Департамента нормативного обеспечения НОСТРОЙ

Согласно повестке дня были рассмотрены вопросы реализации Плана мероприятий по совершенствованию контрольно-надзорных и разрешительных функций и оптимизации предоставления государственных услуг в области градостроительной деятельности, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2010 года № 982-р; заслушан доклад руководителя рабочей группой Национального объединения строителей по подготовке изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации о деятельности рабочей группы; обсуждались изменения в Инструкцию о порядке заполнения свидетельства о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства в связи с принятием приказа Ростехнадзора от 5 июля 2011 года № 356 «Об утверждении формы свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».

Преодолеть барьеры

В начале заседания Надежда Косарева проинформировала присутствующих о деятельности Фонда в целях подготовки материалов для правительственной комиссии по проведению административной реформы. Президент Фонда назвала избыточные административные барьеры, которые не влекут за собой повышение качества и безопасности строительства, а являются тормозом для реализации инвестиционно-строительных проектов в России. По заданию правительственной комиссии Фонд проводит анализ реализации Плана мероприятий по совершенствованию контрольно-надзорных и разрешительных функций и оптимизации предоставления государственных услуг в области градостроительной деятельности, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2010 года № 982-р. По результатам анализа и оценки будут подготовлены заключения на принятые или подготовленные в соответствии с планом

нормативные правовые акты, а также предложения по дальнейшей реализации и уточнению плана с учетом выявленных в процессе исследования проблем.

Для того чтобы получить сведения о реальном влиянии нормативных актов на реализацию инвестиционно-строительных барьеров, о том, с какими проблемами с точки зрения административных барьеров сталкиваются участники рынка и какие пути преодоления этих проблем могут быть реализованы, Фонд проводит анкетирование среди ряда экспертов. Исследование помимо оценки экспертов Фонда включает экспертную оценку документов на местах – в отдельных регионах и муниципалитетах, а также оценку действия этих документов профессиональными объединениями в сфере строительства. Анкета включает вопросы по оценке влияния 22 нормативных актов и проектов актов в сфере строительства, 14 из них относятся к сфере градостроительной деятельности и 8 – к сфере жилищно-коммунального хозяйства. Анкетирование завершилось 22 сентября, а уже 30 сентября результаты исследования будут направлены в правительственную комиссию.

Сдерживающие факторы

В продолжение темы участники заседания высказались по поводу факторов, сдерживающих рост жилищного строительства в отдельных регионах.

Так, по словам президента НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Максима Шубарева, главный фактор, препятствующий развитию жилищного строительства в Санкт-Петербурге, – отсутствие свободных территорий под застройку. При этом выходом из сложившейся ситуации может стать либо снос аварийного и старого жилья, либо использование земель вокруг города. Однако для застройщика строительство на неподготовленных территориях влечет ряд дополнительных проблем – по подключению к инженерным сетям, формированию инфраструктуры, озеленению и т. д. По мнению Максима Шубарева, на торги под строительство

должны выставляться подготовленные земли. Что касается сноса аварийного и старого жилья, требует пересмотра механизм расселения, заключил председатель комитета.

Среди негативных факторов влияния на жилищное строительство председатель совета НП «Саморегулируемая корпорация строителей Красноярского края» Антон Глушков назвал невысокую правовую грамотность строительных компаний и отсутствие выбора политики интенсивного или экстенсивного роста. «Мы до сих пор не можем понять, что для нас дешевле – расширять мегаполис в размерах и расширять дорожную, коммунальную, социальную инфраструктуру либо развиваться интенсивно – сносить старое жилье», – объяснил свою точку зрения Антон Глушков. При этом, по мнению эксперта, наиболее приемлем интенсивный путь развития. Однако муниципалитеты, как правило, выбирают экстенсивный путь, когда под застройку предлагаются неподготовленные территории «в чистом поле».

Председатель правления НП «Союз строителей Ямало-Ненецкого автономного округа» Михаил Бабийчук рассказал о проблемах, с которыми сталкиваются застройщики в Салехарде.

Подводя итог дискуссии, председатель комитета поблагодарил представителей фонда «Институт экономики города» за участие в совещании.

Деятельность НОСТРОЙ

Далее с докладом о деятельности рабочей группы НОСТРОЙ по подготовке изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации выступил директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Леонид Бандорин.

Рабочая группа создана по распоряжению руководителя аппарата НОСТРОЙ, в составе группы 23 юриста, представляющие саморегулируемые организации. Первое заседание рабочей группы НОСТРОЙ состоялось 16 декабря 2010 года. Работа группы НОСТРОЙ систематизирована по

13 тематическим направлениям, для подробной проработки которых созданы экспертные группы – «Строительный контроль», «Защита персональных данных», «Выработка оптимальных требований к выдаче свидетельства о допуске, обеспечивающих защиту интересов малого бизнеса, молодых специалистов», «Вопросы организации деятельности СРО и национальных объединений», «Оптимизация норм, регулирующих вопросы приема в члены СРО, выдачи свидетельства о допуске, внесения изменений в свидетельство о допуске», «Страхование гражданской ответственности членов СРО» и т. д.

При этом Леонид Бандорин уточнил, что деятельность рабочей группы НОСТРОЙ исходно «разведена» с деятельностью другой рабочей группы, которая создана при Координационном совете по взаимодействию с национальными объединениями саморегулируемых организаций при Минрегионе России. Группу при Минрегионе возглавляет вице-президент НОСТРОЙ Виктор Опекунов, а цель ее деятельности – подготовка законопроектных предложений, направленных на искоренение коммерциализации в саморегулировании.

К настоящему времени проведено 5 совещаний, по итогам которых сформирована таблица предложений по внесению изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и иные законодательные акты. Значительная часть подготовленных группой НОСТРОЙ поправок носит прикладной характер и направлена на тактическое улучшение Градкодекса. Как рассказал Леонид Бандорин, осознание необходимости некоторых поправок возникло при работе над первым научно-практическим комментарием к главе 6.1 Градостроительного кодекса и по результатам работы с обращениями саморегулируемых организаций. При этом часть поправок носит концептуальный характер.

Следует отметить, что предложения членов рабочей группы были представлены публично впервые. В последующем таблица поправок в Градостроительный кодекс будет направлена для обсуждения на окружных конференциях саморегулируемых организаций и в ряде комитетов НОСТРОЙ.

С докладом об изменениях в Инструкцию о порядке заполнения свидетельства о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства в связи с принятием приказа Ростехнадзора от 5 июля 2011 года № 356 «Об утверждении формы свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства» выступил заместитель директора Департамента нормативного обеспечения НОСТРОЙ Алексей Суров. В срок до 30 октября членам комитета предложено направить в аппарат НОСТРОЙ свои рекомендации и замечания к представленному документу.

В заключение Максим Шубарев поднял вопрос об исключении из комитета членов, пропустивших заседания три раза подряд без уважительной причины. Присутствующие поддержали предложение председателя комитета.

Экспертная реформа

Елена Велигжанина / В Петербурге в рамках II Всероссийской научно-практической конференции «Саморегулирование в строительном комплексе: повседневная практика и законодательство» специалисты отдельно обсудили проблемы и перспективы изменений в законодательстве, касающемся экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. Одним из организаторов секции выступило НП «Региональное объединение».



Специалисты обсудили проблемы государственной и негосударственной экспертизы

Процесс реформирования системы экспертизы и внесения изменений в Градостроительный кодекс РФ, по мнению специалистов, должен реализовываться последовательно. По словам первого вице-президента Национального объединения экспертов проектов Романа Максакова, основная задача законопроекта о внесении изменений поправок в Градостроительный кодекс РФ, принятого в первом чтении Государственной Думой РФ, – уравнивать в юридическом отношении полномочия государственной и негосударственной экспертиз. То есть по заключениям негосударственной экспертизы также будут выдаваться заключения на разрешения на строительство. Новый законопроект также должен уточнить понятие эксперта. Предполагается, что не будет государственных и негосударственных экспертов, и после своей аттестации они смогут выбирать, в государственном органе работать либо в негосударственной частной структуре, которая будет аккредитована на право проведения экспертиз. Кроме того, законопроект закрепляет финансирование экспертиз отдельных объектов из бюджетов различного уровня. Также в законопроекте пропишут персональную ответственность экспертов.

О необходимости установки четких требований к организациям государственной экспертизы на конференции напомнила заместитель директора ГАУ «Центр государственной экспертизы» Ирина Косова. «Должен быть определен размер уставного капитала, форма собственности организации», – отметила она.

Кроме того, по словам госпожи Косовой, в ближайшее время необходимо решить вопрос аттестации экспертов негосударственных организаций. «Сейчас и к экспертам государственных организаций много вопросов. О качестве подготовки экспертов негосударственных организаций говорить не приходится», – посоветовала директор Центра государственной экспертизы.

Ряд узких моментов в работе государственных и негосударственных экспертов отметил начальник ГАУ «Леноблгосэкспертиза» Виталий Санаров. По его словам, в рамках существующего института саморегулирования в организациях, проводящих экспертизу, могут и должны быть решены вопросы ценообразования и сроков проведения экспертизы, а также вопросы привязки экспертизы к регионам.

«Также для проведения качественной экспертизы должно быть обеспечено отсутствие аффилированности проектных организаций и организаций государственной экспертизы», – отметил эксперт.

Качеству подготовки экспертов в государственных организациях на заседании уделили отдельное внимание. По словам экспертов, системы воспитания квалифицированных специалистов в этой области на сегодняшний день в России нет.

«Нельзя просто посадить проектировщика и сказать, что он эксперт, как у нас это часто делают, – рассказывает генеральный директор ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства» Виктор Зозуля. – На подготовку квалифицированного эксперта уходит не меньше года. И это время должно браться в расчет».

С ним согласен и руководитель аппарата Национального объединения экспертизы проектов Андрей Акимов. Тенденция деградации в подготовке строительных объектов на стадии инженерных изысканий в последнее время стала очевидной. «Кто у нас сидит в экспертных организациях, отвечающих за изыскания? Полтора землекопа, оставшиеся геодезисты отвечают за экспертизу проектов в области инженерных изысканий», – сокрушается он.

При этом наличие квалифицированных экспертов в органах также, по мнению специалистов, должно быть обязательным – только в этом случае экспертному органу должна выдаваться аккредитация.

По словам доктора технических наук, профессора, заведующего кафедрой «Технология, организация и экономика строительства» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета Николая Ватина, в существующих условиях

саморегулирования программы повышения квалификации должны быть изменены. Необходимо провести сопоставление между ними и работами, включенными в перечень по приказу № 624. «Квалификационные требования напрямую связаны с перечнем работ и меняются вместе с ним, вузы не могут постоянно менять состав и программы своих курсов повышения квалификации, переподготовки и т. п. И естественно, не меняются специальности высшего образования. Необходимо лишь провести сопоставление между работами, включенными в перечень, и существующими программами», – полагает Николай Ватин.

Промежуточные и общие итоги обсуждений на конференции подвел директор СРО НКП «Региональное строительное объединение», модератор секции Алексей Сорокин.

По его словам, у органов государственной и негосударственной экспертизы должна существовать общая база экспертов, которая позволит обеспечить должное качество подготовки специалистов. «В Европе эксперт за выдачу разрешения отвечает личным именем и репутацией, потеря которой грозит исключением из профессионального сообщества, в России такой практики просто нет», – заявил он.

Обеспечить должный уровень экспертизы, по мнению господина Сорокина, со временем сможет институт страхования. Пока же и он в стране не работает должным образом.

«В этом году мы осуществили выплаты по страховым заявлениям на 30 млн рублей, на рассмотрении еще 70 млн», – рассказал на конференции генеральный директор ООО «Британский страховой дом» Петр Науменко. Впрочем, по мнению отдельных аналитиков, это очень небольшие суммы, которые свидетельствуют о зачаточном состоянии страхового рынка в области экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

Формирование норм и методологических подходов к проведению экспертизы, по мнению специалистов, возможно на базе единой общероссийской структуры, которая объединила бы организации государственной и негосударственной организации этого профиля.

НОВОСТИ

➤ В сентябре в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга на Б. Пороховской ул., 49, открылась подстанция скорой помощи, оснащенная кардиологической и нейрореанимационной бригадами, которые будут обслуживать весь город. Проектирование и строительство подстанции по заказу Комитета по строительству осуществляло ООО «БалтИнвестСтрой» (входит в группу компаний «РосСтройИнвест»). Подстанция скорой помощи № 15 предназначена для размещения дежурной смены службы скорой помощи. В двухэтажном здании созданы условия для работы и отдыха персонала: оборудованы диспетчерская, комнаты отдыха и психологической разгрузки, конференц-зал, служебно-бытовые и административные помещения, а также учебный класс, предназначенный для обучения студентов медицинских вузов и колледжей. Установлены системы телефонизации, проводного радиовещания с оповещением по сигналам ГО и ЧС, селекторной связи, видеонаблюдения, созданы необходимые условия для хранения медикаментов и медицинского оборудования. Во дворе расположены отопляемые боксы для машин скорой помощи, рассчитанные на пять автомобилей. Территория подстанции благоустроена и огорожена.

➤ По поручению губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко вице-губернатор Василий Кичеджи и председатель Комитета по культуре Антон Губанков обсудили с руководством «Ленфильма» перспективы киностудии, сообщает агентство АБН. Как сообщают в городском Комитете по культуре, участники встречи обсудили возможность передачи «Ленфильма» в ведение Санкт-Петербурга. Обсуждался вопрос о создании на базе «Ленфильма» художественного совета, поддержана идея организации на базе киностудии Музея кино. По итогам проведенной встречи было принято решение обратиться к Георгию Полтавченко с просьбой ходатайствовать перед Правительством РФ о передаче киностудии в ведение Санкт-Петербурга.

В то же время вчера стало известно, что доработанный пакет документов по «Ленфильму», определяющих условия государственно-частного партнерства между киностудией и АФК «Система», в самое ближайшее время будет внесен в правительство. Об этом сообщил высокопоставленный источник в Министерстве культуры РФ, передало накануне вечером петербургское «Эхо» со ссылкой на Интерфакс. По словам источника, «теперь в документах прописано, что кинопроизводство должно оставаться основной деятельностью «Ленфильма», устранены коллизии, которые позволили бы использовать объекты киностудии не по назначению». Источник отметил, что партнеры из АФК «Система» с подготовленными поправками согласны. Представитель министерства полагает, что после проработки этого пакета документов в правительстве может состояться встреча всех заинтересованных сторон, которую предложил провести премьер РФ Владимир Путин. В начале сентября Владимир Путин заявил, что окончательное решение о судьбе киностудии «Ленфильм» пока не принято.

Напомним, в феврале 2011 года стало известно о планах создания государством и АФК «Система» в Петербурге на основе киностудии «Ленфильм» ОАО «Объединенная киностудия «Ленфильм».

Приграничная перспектива

Ярослава Задорина / Проекты комплексного освоения территорий на границе Санкт-Петербурга и области пользуются у покупателей все большей популярностью. Однако эксперты рынка считают, что это временное явление. ➔

Фото: Владимир Тилес



Потребительский ажиотаж наблюдается только на начальных стадиях строительства, когда жилье стоит значительно ниже, чем в городе. Как только цены на квартиры взлетают в силу высокой готовности домов, интерес покупателей пропадает.

По мнению многих застройщиков, инженерно подготовленных пятен под жилье катастрофически не хватает. Фонд имущества с 2006 по 2010 годы на торгах реализовал всего 61 участок в черте города под жилую застройку.

В условиях дефицита «удобной» земли возможных способов ее получения остается немного: рекультивация территорий, комплексная застройка на границе Петербурга и области, строительство в области. При этом они требуют от застройщиков разных по размеру инвестиций, необходимых объемов подготовительных работ и различного опыта деятельности. Так, реновацию и комплексную застройку смогут потянуть только крупные девелоперы, которые впоследствии смогут привлекать к работе более мелкие компании.

Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент», уверена, что де-

велоперам остается либо выходить на вторичный рынок земли (где вследствие дефицита цены уже вернулись к докризисному уровню), либо осваивать новые земли (редевелопмент, реновация и областные земли). «Резерв таких земель достигает 12 тыс. га (45% из них – промышленные предприятия, территории военно-промышленного комплекса – порядка 30%, сельскохозяйственные земли – порядка 25%). Застройщикам придется самим готовить под застройку целые кварталы земли, предоставленные городом или приобретенные на вторичном рынке. Более или менее доступная земля для таких кварталов пока на приграничных территориях – на окраине Красносельского района, в Кудрово, в Ново-Девяткино и Мурино, в районе Пулково (город-спутник Южный (4,5 млн кв. м жилья); «Царскоесельские холмы» (2,5 млн кв. м), «Планетоград» (2,2 млн кв. м), «Триумф парк» (1 млн кв. м)), – рассказывает Людмила Коган. По ее словам, данная тенденция очень напоминает столичный сценарий. Так, например, в 2010 году в Москве было сдано 1,8 млн кв. м жилья, тогда как в Московской области – 7,7 млн. В Петербурге разрыв пока со-

храняется (2,7 млн кв. м в Петербурге и 1,04 млн в Ленобласти в 2010 году), но с каждым годом он все меньше и меньше. В августе текущего года, к примеру, в черте города в продаже было на 8 домов (с учетом очередей) больше по сравнению с августом 2010 года, а в пригородах и области – на 12.

Проекты «на выселках»

Проекты комплексного освоения оказались более стойкими к кризису, поэтому графики строительных работ были скорректированы незначительно.

От освоения территорий отказались лишь единицы компаний. Например, вместо проекта «Новая Англия» в 5 км от Константиновского дворца, о котором заявляли шведские инвесторы, теперь усилиями «Сателлит Девелопмент» появится «Ново-Сергиево». Компания «Отделстрой» пустила в продажу уже третью очередь в проекте «Новый Оккервиль» (Кудрово). «Главстрой-СПб» идет в графике – пилотный квартал «Северной долины» довольно успешно распродается. В «Балтийской жемчужине» сдана первая очередь, идут продажи в следующей.

В районе «Славянка» (застройщик – «Балтрос») идет заселение 1 и 7 кварталов военнослужащими, получившими квартиры, построенные по заказу Министерства обороны. До конца 2011 года МО планирует заселить все 5 тыс. квартир. Стартуют и новые проекты. «Старт-Девелопмент», к примеру, начал строительство на проекте «Золотые ключи», который должен стать частью города-спутника Южный. УК «Теорема» пока осваивает земли, ранее принадлежавшие птицефабрике на Ропшинском шоссе, в пользу Министерства обороны, однако в будущем году обещает начать строительство жилья для продажи на открытом рынке.

Проект «Северная долина» в значительной мере обеспечивает рынок дешевым жильем, в том же направлении развивается проект «Девяткино». Однако здесь есть свои нюансы – повышенным спросом пользуются «малогабаритки» по цене до 2 млн рублей под инвестиционные цели. Как только предложение вымывается, продажи замедляются. Двух- и трехкомнатные квартиры «на выселках» нужны немногим. В данном случае людей больше волнует социальная и дорожно-транспортная обеспеченность, которая в таких проектах хромает.

В конечном итоге потребители жилья сегментируются – те, кому важно местоположение в черте города с соответствующей инфраструктурой, будут мириться с более высокой ценой. Те же потребители, для кого ключевым фактором выбора квартир будет цена, с легкостью выберут комплексную застройку в области.

МНЕНИЕ



Людмила Коган,
генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»:

➔ – Предложение на рынке первичной недвижимости напрямую зависит от состояния рынка пятен. Поэтому те кварталы, которые сегодня на фоне большого предложения могут показаться неудачными, через 10-15 лет станут лакомыми. Высокая конкуренция на этом рынке все равно заставит девелоперов менять концепции проектов в ходе их реализации, повышая их ликвидность.

Изготовление всех видов свайных фундаментов

СТАТИКА

Профессионализм

Надежность

Качество

ЗАО «Статика Инжиниринг»
197341, Санкт-Петербург, Удельный пр., д. 6
тел. (812) 334-27-54, факс (812) 334-27-55
www.statica.ru e-mail: info@statica.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННО-ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС

Информация о строительных материалах и технологиях из «первых уст»

И. И. Белинская, генеральный директор ПСЦ

У НАС ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

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

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

Организация и проведение профессиональных конкурсов.

www.infstroy.ru

Организация и проведение профессиональных конкурсов.

www.infstroy.ru

Инвестиционные квартиры возвращаются

Никита Кулаков / Население Петербурга стало активней продавать инвестиционные квартиры. Их доля в общем объеме предложения, которая в кризис упала до 3%, за последний год выросла до 10%. ➔

В продаже на рынке Петербурга появляется все больше инвестиционных квартир – жилья, которое активно покупали зажиточные граждане в надежде быстро заработать на росте цен на недвижимость. До кризиса 30% квартир в продаже были инвестиционные. Но за последние три года

рост цен прекратился, и доля инвестиционных квартир в продаже упала до 2-3%. Сейчас этот показатель восстанавливается. «Количество сделок растет. В прошлом году в Петербурге было продано около 2 тыс. инвестиционных квартир на сумму до 4 млрд рублей», – посчитали эксперты АРИН. Среди нынешних продавцов инвестиционных квартир немало менеджеров строительных фирм, брокеров и подрядчиков. «Менеджеры многих крупных строительных компаний активно покупали квартиры в строящихся домах своих фирм – обычно на нулевой стадии, иногда в рассрочку и с небольшими скидками. Популярностью пользовался «однушки» и студии – самые ликвидные. Прибыль от их реализации после сдачи дома могла достигать 35% на вложенную сумму. В случае когда квартиру сразу оплачивали полностью – около 10-15%», – говорят эксперты АН «Бекар». «Бывали и злоупотребления, которые пресекали внутренние службы безопасности. В фирмах, которые с этой проблемой столкнулись, была большая текучка кадров в отделах продаж, особенно в их руководстве», – рассказал председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов. Правда, опрошенные застройщики заявили, что никогда не поощряли такую практику.

«Бывают индивидуальные случаи, когда компания делает скидки сотрудникам при покупке квартиры, но небольшие и только в случаях, когда речь идет о решении срочной проблемы с жильем для себя или родственников», – сообщает гендиректор Setl City Илья Еременко. Коллегу поддерживает директор по персоналу холдинга RFI Юлия Маевская: «На покупку квартир из ассортимента компании сотрудники имеют скидку, которая зависит от стажа работы, но это не массовая скупка, а решение коллегам жилищного вопроса».

Причины роста продаж инвестиционных квартир, по мнению экспертов, продиктованы несколькими факторами. Эксперты говорят, что менеджеры, не получив привычных бонусов из-за снижения оборотов бизнеса в кризис, пытаются, продав «лишнюю квартиру», поддерживать привычный уровень жизни. Кроме того, недвижимость, которая долгие годы воспринималась людьми как самый стабильный способ сохранить и приумножить богатство, уступила из-за кризиса позиции другим, более надежным финансовым инструментам. «Выгоднее покупать валюту, которая постоянно укрепляется. А также золото. С 1 июня золото подорожало более чем на 15%, что существенно превышает ожидаемый уровень инфляции – 6,5-7%», – гово-

мнение



Наталья Тужилова,
заместитель генерального директора
ООО «Петротрест-Недвижимость»:

➔ – На сегодняшний день можно сказать, что инвестиционный покупатель начинает возвращаться на рынок. Конечно, процент таких клиентов не достигает докризисного показателя, и жилье покупается достаточно точно. Если говорить о конечных целях таких покупок, то половина сделок происходит для дальнейшей перепродажи, а другая, примерно равная часть, – для сдачи квартиры внаем.

рит ректор УЦ «Финам» Ярослав Кабаков. Есть еще один тренд, на который обратили внимание аналитики, – параллельно с ростом продаж инвестиционных квартир растет интерес петербуржцев к недвижимости за границей. По данным компании GFPI Besag, количество обращений, запросов и поездок петербуржцев для просмотра объектов недвижимости за границей в этом году выросло на 30%. Средний диапазон сделок, по данным аналитиков, – 150-200 тыс. EUR. За эти деньги в Петербурге можно купить «двушку» в спальном районе или «однушку» в центре.

Правда, эксперты считают, что время массовой продажи инвестиционных квартир впереди. «Если еще не продали – стоит подождать. Цены на жилье еще будут расти. К концу года рост на 3-5% вполне реален», – заявил гендиректор компании «Ойкумена» Лев Гниденко.

мнение



Надежда Калашникова,
директор по развитию строительной компании ЛЭК:

➔ – Оценить объем инвестиционного рынка сейчас достаточно сложно. В лучшие докризисные годы в Петербурге он (в отличие от Москвы) не превышал 20-25% от общего объема покупок. Сейчас он меньше, но инвесторы на рынок возвращаются ввиду неясности инвестиционного потенциала валютного рынка и рынка ценных бумаг. Недвижимость всегда будет оставаться хорошим вложением средств.

«Новый Оккервиль» признан лучшим проектом КОТ на общероссийском конкурсе Минрегионразвития

Даниил Тарасов / Жилой массив «Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» стал победителем Общероссийского конкурса проектов комплексного освоения территории в номинации «За эффективное решение вопроса доступности жилья». Проект был удостоен диплома I степени. ➔



Церемония награждения победителей



Первая и вторая очереди «Нового Оккервиля»

Организаторами конкурса выступили Министерство регионального развития РФ, правительство Санкт-Петербурга и НП «Гильдия управляющих и девелоперов». Со своими проектами в конкурсе приняли участие Санкт-Петербург, Краснодарский край, Оренбургская область, Республика Удмуртия, Ленинградская, Калужская, Нижегородская, Тюменская области. Лучшие проекты КОТ оценивались в 5 номинациях:

«За вклад в развитие рынка доступного жилья», «За эффективное решение вопроса доступности жилья», «За повышение экологичности и энергоэффективности территориального развития», «За уровень обеспеченности проекта объектами коммунальной и социальной инфраструктуры», «За повышение эффективности подготовки территории к комплексному освоению». Подведение итогов и награждение победителей

состоялось на площадке V Международного инвестиционного форума PROEstate. «Приятно, что Министерство регионального развития оценило наш жилой массив «Новый Оккервиль». Это один из немногих проектов-миллионников, который реализуется без государственного участия. И объем его внушителен – около 15 тыс. квартир», – отмечает генеральный директор ИСК «Отделстрой» Марк Окунь. – Мы уже построили

всю дорожную и инженерную инфраструктуру. Активно занимаемся социальной составляющей проекта – уже возвели первый детский сад, сейчас там ведутся внутренние отделочные работы, благоустраивается территория. Также в квартале возводится спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном и ледовой ареной, открытие которого состоится в 2012 году». Напомним, «Новый Оккервиль» компании «Отдел-

строй» – это проект комплексного освоения территории, в соответствии с которым до 2016 года будет построено 850 тыс. кв. м жилой недвижимости, четыре детских сада на 800 мест, две школы на 1600 мест, 50 тыс. кв. м встроенно-пристроенных помещений для предприятий сферы обслуживания населения и пр. В настоящий момент уже заселена первая очередь – «Дом у Березовой аллеи», рассчитанный на 1000 квартир. Продолжается строительство второй очереди – «Дома у Липовой аллеи», рассчитанного на 1300 квартир. Объект будет введен в эксплуатацию в два этапа: первые секции – в 2012 году, остальные – в 2013 году. Работа идет одновременно по всем секциям. В одном случае выполняются внутренние отделочные работы, в другом ведется кирпичная кладка наружных стен, в третьем – строительство цокольного этажа. С конца августа открыта предварительная запись на квартиры в третьей

очереди – «Доме у Каштановой аллеи» (там будет действовать рассрочка на 36 месяцев). Прямо под окнами домов находится обширная зона отдыха – река и парк Оккервиль. В парке были проложены пешеходные и асфальтированные велослужбы, построены мостики через реку, высажены деревья. На берегу реки создан пляж с зонтиками, кабинкой для переодевания, веревочным аттракционом для детей. То есть у жителей «Нового Оккервиля» есть все для того, чтобы отдохнуть на свежем воздухе. «При покупке квартир в «Новом Оккервиле» можно воспользоваться схемами рассрочки, ипотечного кредитования (вторая строящаяся очередь аккредитована в 8 крупных банках), государственными субсидиями, средствами материнского капитала, – продолжает Марк Окунь. – Все это делает наш проект не только привлекательным, но и доступным для покупателей».

Застройщики монетизируют репутацию

Николай Волков / Хорошая репутация и имидж компании-застройщика не только увеличивает продажи, но и позволяет продавать квадратные метры дороже конкурентов. ➔

Фото: Владимир Тилес



Основные составляющие надежности застройщика – срок работы компании на рынке и количество возведенных ею объектов, сроки сдачи домов и комплекс предоставляемых ею услуг

При этом поддерживать хороший имидж несложно. Нужно лишь вкладывать в него достаточное количество денег и привлечь к его формированию специалистов. С другой стороны, в отличие от имиджа на зарабатывание положительной репутации уходят годы.

Имидж или репутация

«Необходимо понимать разницу между понятиями «имидж» и «репутация» компании. Имидж – это категория, которую можно создать и поддерживать. Именно за это отвечают коммуникационные подразделения компаний. На имидж влияет и внешняя среда – к примеру, экономическая и рыночная ситуация, в которой работает компания. Поэтому, конечно, сложившийся имидж компании в данный конкретный момент времени может оказывать косвенное влияние на ценообразование как в плюс, так и в минус», – считает Наталья Тужилова, замести-

тель генерального директора компании «Петротрест-недвижимость». С репутацией, по мнению эксперта, дело обстоит сложнее: «Это то отношение к компании, которое сложилось за годы ее работы, субъективное общественное мнение, авторитет в глазах целевой аудитории. По сути, это важнейший нематериальный актив компании, и расходы на поддержание хорошей репутации можно рассматривать как инвестиции, приносящие реальную отдачу. Особенно это важно для строительной отрасли после кризиса, когда

Сложившийся имидж компании в конкретный момент времени может оказывать влияние на ценообразование как в плюс, так и в минус

больше доверия вызывают компании, долго работающие на рынке. Кроме того, основные составляющие надежности застройщика – срок работы компании на рынке и количество возведенных ею объектов, сроки сдачи домов и комплекс предоставляемых ею услуг». «Хорошая репутация – действительно капитал компании, и для того чтобы ее поддерживать, приходится постоянно держать высокую планку – в первую очередь реальным строительством, и только во вторую –

рекламой, маркетинговой и PR-политикой», – говорит Марк Лернер.

По словам Льва Гниденко, генерального директора ЗАО «Ойкумена», «стоимость квадратного метра жилья в компании с подпорченной репутацией может упасть ниже себестоимости, поскольку при сегодняшнем уровне конкуренции вряд ли покупатель станет рисковать своими средствами, вкладываясь в ненадежного застройщика». С ним не согласна Ольга Литвиченко, директор департамента новостроек АН «Бекар»: «Цена

на жилье у компаний с подпорченной репутацией снижается только в редких случаях. Чаще для привлечения клиентов они используют более агрессивную рекламу, чем конкуренты». «Говорить о том, что именно подпорченный имидж влияет на стоимость квадратного метра, не совсем корректно. Скорее, компания обрела тот самый имидж в результате финансовых проблем, которые вынуждена решать, привлекая дольщиков более низкими ценами, чем у конкурентов.

Работа над восстановлением имиджа ведется с помощью PR-кампаний, а также реальными работами на строящихся объектах», – рассуждает Марк Лернер.

На перспективу

Поэтому эксперты считают, что говорить о репутации стоит в плоскости долговременной перспективы. «Имидж надежной, честной и хорошей компании стоит дорого всегда. Вне зависимости от экономической конъюнктуры. До кризиса – на рынке продавца – имидж влиял на стоимость квадратного метра, и можно было квартиры предлагать чуть дороже. В кризис – на рынке покупателя – имидж влиял просто на продажи. Благодаря честному имени, заработанному в хорошие годы, к нам приходили покупатели, потому что в нас были уверены», – комментирует Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон»). «Положительную репутацию застройщики нарабатывают годами, и в первую очередь ее формирует реальное положение дел на стройках компании», – добавляет Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест».

«При качественном строительстве и своевременном выполнении обязательств перед потребителями позитивный имидж не требует дополнительных денежных вложений. Даже при современном обилии информации и скорости ее распространения – в Интернете, рекламе, СМИ – для покупателя в первую очередь наиболее важным остается собственный опыт, а также мнения друзей и родственников, которые уже приобрели квартиру в той или иной компании. Репутация застройщика не всегда напрямую отражается на стоимости квадратного метра, но дает дополнительные преимущества: при прочих равных условиях потребитель выберет ту компанию, которой больше доверяет», – говорит господин Степанов.

МНЕНИЕ



Олег Пашин, генеральный директор ООО «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость»:

➔ – Имидж ключевым образом влияет на продажи. Особенно ярко это показал кризис. В условиях низкого спроса и финансовой нестабильности сохранить продажи на приемлемом уровне удавалось далеко не многим. Неизвестные компании или компании с плохим имиджем не могли продать квартиры даже по сниженным ценам, покупатели крайне осторожно подходили к выбору застройщика. Те же участники рынка, кто имел хорошую репутацию, смогли и свои продажи поддержать на должном уровне, и другим помочь.

Цена репутации

Николай Волков / Большая часть участников рынка убеждены, что хорошая репутация все же дает возможность выставлять свои объекты на 10-20% дороже.

«За имидж компания может брать порядка 10-20% стоимости квартиры по сравнению с другими застройщиками.

С другой стороны, компании с именем в основном строят жилье комфорт-класса, а класс, метраж и этаж в принципе, повышают цену квартиры, – уверена Наталья Агрэ, директор по маркетингу и продажам компании KVS. «Компании, имеющие хорошую репутацию и сильный бренд на рынке строящегося

жилья, действительно назначают более высокие цены – по сопоставимым по местоположению объектам эта разница может составлять 10-20%. Однако непосредственно вес бренда в этой ценовой разнице определить сложно, поскольку такие компании строят свои объекты быстро и качественно, что несомненно определяет стоимость», – думает Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

При этом «на поддержание репутации уходят около 25%. При хорошей репутации как таковые риски отсутствуют, но при этом потенциальные покупатели очень требовательны к таким застройщикам», – считает Ольга Литвиченко. «Как правило, у застройщиков с хорошей репутацией есть запас прочности. Если судить по кризису, компании с хорошей репутацией ни на один день не остановили стройку, все дома сдали

в срок. Даже если они как-то и пострадали во время кризиса, это не отразилось на долщиках. В принципе, можно сказать, что, покупая квартиру у надежного застройщика, человек более защищен», – высказывает свое мнение Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». По словам Ирины Онищенко, «сейчас имидж позволяет компании правильно позиционироваться: продавать

жилье по конкурентоспособным ценам, соответствующим классу жилья. Безусловно, затраты на поддержание хорошей репутации велики. Они складываются из многих факторов, и денежные средства играют в этом вопросе не главную роль. Хорошую репутацию необходимо постоянно поддерживать. Клиенты приходят к нам с высокими требованиями, большими надеждами, которые должны оправдываться».

ГК «Балтрос»: жилой район за два года

В этом году ГК «Балтрос» вводит в строй еще 140 тыс. кв. м жилья в районе Славянка. Таким образом, всего за два года Петербург получил полноценный новый жилой район на 15 тыс. жителей, полностью обеспеченный необходимой инфраструктурой. ➔



Славянка – район, где формируется новый формат жизни. Единая архитектурная концепция, территория с современными инженерными сетями, большое количество зеленых и рекреационных зон, удобные парковки. В новом районе детально продуманы все мелочи, которые делают жизнь приятной и комфортной.

Сегодня в районе уже построено два квартала на 66 домов. Выполнено благоустройство территории: только в первых двух кварталах высажено 4 тыс. саженцев лип и кленов и более 40 тыс. кустарников, установлена 21 детская площадка.

Теплом и горячей водой район обеспечивают автономные газовые котельные, а электричеством – подстанция «Славянка». За подачей холодной и горячей воды

следят современные контрольные устройства. Любые неполадки оперативно устраняются специалистами мобильной аварийной службы.

Активно развивается и инфраструктура района. Уже сейчас в Славянке работает единый центр комплексного обслуживания: паспортный стол, бухгалтерия и РЭУ находятся в одном здании в центре района. Тут же разместился отдел по продаже квартир. «В одном здании человек решает все вопросы по приемке квартиры и заселению: получает ключи, подписывает все необходимые документы, прописывается. Для нас было важно, чтобы все вопросы жителей решались максимально оперативно, общение происходило в режиме онлайн, – говорит Олег Еремин, первый ви-

це-президент ГК «Балтрос». – В случае каких-то неполадок, которых, как мы уверены, будет немного, достаточно набрать телефон центра, и неисправности устраняются специалистами управляющей компании в кратчайшие сроки», – добавляет он.

В районе определены участки для строительства гипермаркетов. Два торговых центра вырастут около центрального парка, образуя места встреч и отдыха горожан. «Кроме того, на первых этажах жилых домов предусмотрены коммерческие помещения. Они также будут предоставлены под сферу услуг. Небольшие продуктовые магазины, кафе, салоны красоты, отделения банков, предприятия бытовых услуг – все будет находиться в шаговой доступности», – рассказывает Олег Еремин.

Жителям Славянки не придется стоять в очереди на запись ребенка в детский сад или искать школу вдали от дома. Одновременно со строительством домов возводятся школы, детские сады, лечебные учреждения, центры для развития и досуга.

Школы и детские сады в Славянке – самые современные и функциональные. Каждый детский садик рассчитан на 110-120 мест, с помещениями для 22 групп, двумя бассейнами. В зданиях школ разместятся 33 класса, специализированные кабинеты, столовая, спортзал, два бассейна, залы для развивающих занятий. Во второй половине дня, после окончания уроков, в здании школы будут организованы кружки и секции, посещая которые, ребята смогут развивать свои способности к творчеству и спорту.

Завершается строительство многопрофильной поликлиники. По заказу города ГК «Балтрос» возводит, а город должен оснастить медицинский комплекс современным оборудованием и обеспечить персоналом.

«Наше предложение пользуется хорошим спросом у покупателей недвижимости в Петербурге. «Славянка» – один из немногих городских проектов, в которых все делается в рамках единой концепции: застройка территории осуществляется в рамках единой концепции, для всех кварталов соблюдаются единые стандарты комфорта жилья, благоустройства территории. Район возводится в соответствии с графиком, так что мы можем гарантировать своевременную сдачу всех запланированных объектов», – уверен Олег Еремин.

Лестница нового поколения: надежность и комфорт

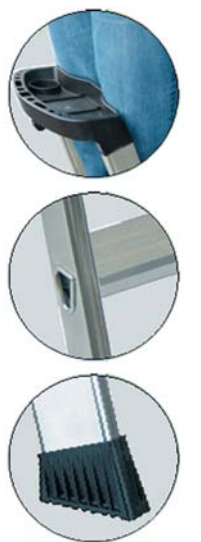
Предприятие KRAUSE в городе Альсфельд германской земли Гессен было основано в 1900 году и имеет уже вековые традиции в области производства и сбыта подъемных конструкций и сооружений. За это время динамично развивающаяся фирма выросла в признанную на международном рынке международную группу предприятий с промышленными и торговыми филиалами на территории стран ЕС и России.

В нашей продукции максимально сочетаются надежность, функциональность и удобство в эксплуатации. **Особое внимание мы придаем инновациям, направленным на упрощение применения в практике**, – марка KRAUSE является синонимом высококачественных товаров, изготовленных при строгом контроле качества и безопасности в заводской лаборатории, а также с обязательной сертификацией по ГОСТ РФ. Развитие законодательной и технической базы, обеспечивающей безопасность на строительстве, в России идет не первый год. На сегодняшний день охрана труда в строительной отрасли представляет собой систему взаимосвязанных мероприятий, цель которых – оградить здоровье

трудящихся от несчастных случаев. По этой причине вопрос надежного и вместе с тем простого в использовании оборудования волнует умы не одного поколения строительных инженеров. Так, конструкторы фирмы KRAUSE длительное время искали форму оптимальной лестничной конструкции, объединяющей достоинства стремянки и профессиональной лестницы. **В новом механизме инженеры взяли за основу широкие ступени (какие обычно бывают у бытовых стремянок) и дополнили их снизу туннельобразным профилем, который позволил развальцевать их в боковинах лестниц (эта технология крепления обычно используется в профессиональных лестницах).** Верхняя

площадка новой лестничной конструкции при этом осталась широкой и комфортабельной. Так на рынке появились лестницы нового поколения. Усовершенствованная лестничная конструкция выдерживает многократные нагрузки и имеет практически неограниченный срок эксплуатации. Подъем и работа на широких рельефных ступенях несравнимо удобнее и безопаснее, чем на узких перекладинах. Новую лестницу конструкторы также оснастили широкими боковыми стойками. Это придало изделию дополнительную прочность и в разы увеличило площадь опоры. На сегодняшний день существует несколько разновидностей таких лестниц

KRAUSE, имеющих фирменные названия. Облегченная модель SOLIDO, как правило, пользуется популярностью у монтажников коммуникаций. **Лестницы SEPRO из анодированного алюминия** (покрытие которого оставляет руки чистыми), как правило, используются при внутренней отделке помещений, работе в торговых залах, в музеях и в медицинских учреждениях. В промышленных комплексах стали незаменимыми одно- и двухсторонние стремянки STABLO. При желании их даже можно оборудовать роликами, что позволяет быстро и легко перемещать стремянку с места на место. Компания KRAUSE уже имеет много положительных отзывов об этих продуктах и будет про-



должать работу над их усовершенствованием. Среди прочего в ассортименте компании представлены стационарные (пожарные) лестницы, стремянки диэлектрические из стекловолокна, вышки туры, фасадные леса, платформы, трапы, шарнирные лестницы-трансформеры, деревянные, анодированные, раздвижные и телескопические, а также многое другое. **Гарантией качества лестниц KRAUSE является не только известный всему миру бренд фирмы, но и организованный технический сервис на территории России, а также география производства.** Отметим, что в отличие от лестниц многих других производителей **все продукты фирмы KRAUSE производятся и со-**

бираются только в странах еврозоны. Постоянными клиентами фирмы KRAUSE в России уже стали большое количество компаний и предприятий во всех сферах деятельности: музеи Эрмитаж и Петергоф, супермаркеты ОБИ и «О'КЕЙ», «Лукойл» и Роснефть и т. д. Для начала сотрудничества с нашей компанией достаточно просто обратиться за информацией в отдел продаж.



ООО «КРАУЗЕ-СИСТЕМС»
195197, Санкт-Петербург,
Полуостровский пр., 43,
оф. 415
Тел. (812) 635-78-88

Ноу-хау жилищного домостроения

Алена Филипова / На круглом столе «Новые технологии, применяемые в жилищном домостроении», спонсором которого выступила компания Н+Н, участники встречи говорили о проблемах внедрения инноваций в строительстве и необходимости грамотной маркетинговой политики строительных и проектных компаний. ➔

Валерий Грибанов:

– Какие новые технологии и материалы есть сейчас на строительном рынке?

Александр Горшков:

– Эффективное строительство невозможно без инновационных решений. Компания Н+Н предлагает рынку энергоэффективный и надежный материал – газобетон. Популярность строительных конструкций из автоклавного газобетона постоянно растет во всем мире. В настоящее время продукция из автоклавного газобетона производится в 50 странах и уверенно теснит такие традиционные материалы, как кирпич и дерево. Одна из причин в том, что этот уникальный материал обладает как свойствами камня, так и дерева.

Он изготавливается из натуральных компонентов: цемента, извести, гипса, песка и воды, сочетает в себе лучшие показатели среди строительных материалов по теплопроводности, классу прочности, морозостойкости, огнестойкости, звукоизоляции, комфортности и долговечности. Срок эксплуатации до первого капремонта превышает 55 лет.

Валерий Грибанов:

– Насколько широка сфера применения газобетона? Применяете ли вы какие-либо инновационные решения?

Александр Горшков:

– Физико-технические характеристики автоклавного газобетона позволяют применять изделия из него для устройства несущих и ограждающих конструкций в различных областях строительства, в зданиях разной этажности, как с каркасными, так и со стеновыми несущими системами: в малоэтажном строительстве, многоэтажном, высотном каркасно-монолитном, коммерческом и промышленном, а также при реконструкции старых зданий. Фактически автоклавный газобетон является единственным материалом, позволяющим создать однородную ограждающую конструкцию стены, которая бы соответствовала требованиям СНиП по строительной теплотехнике.

Инновационные решения, применяемые нашей компанией, позволили минимизировать «мостики холода» за счет сопряжения однородных конструкций здания (перекрытий, стен, кровли). Высокая геометрическая точность газобетонных блоков позволяет укладывать их на тонкошовный раствор, вследствие чего теплопроводность стен снижается более чем на 25%. Материал не горит и не выделяет никаких синтетических связующих и вредных веществ и обладает высоким показателем экологичности.

Валерий Грибанов:

– Как потребители и строители относятся к газобетону? Есть ли спрос?

Александр Горшков:

– Потребители предпочитают строить или покупать дома из автоклавного газобетона, так как эти здания обладают уникальным набором потребительских свойств. Материал позволяет создать комфортные условия проживания: «дышащие» стены обеспечивают благоприятный микроклимат в доме, отличные теплоаккумулирующие свойства исключают резкие температурные колебания зимой и летом, а хорошая звукоизоляция гарантирует тишину и покой. К тому же материал удобен в эксплуатации: легко делать ремонт, перепланировку, внутреннюю отделку и интерьерные работы, не требуется специальный уход, так как материал не гниет, не боится плесени, не подвержен воздействию насекомых и грызунов, а также не ржавеет.

Строители с удовольствием работают с автоклавным газобетоном, так как обеспечивается высокое качество и скорость кладки, снижаются трудозатраты. Кроме того, себестоимость строительства заметно ниже, чем у домов из кирпича, за счет меньших затрат на фундамент и несущие конструкции, а также монтаж инженерных сетей и внутреннюю отделку. К тому же здание из автоклавного газобетона облада-



Валерий Грибанов, модератор, главный редактор газеты «Строительный Еженедельник»



Александр Горшков, технический специалист ООО «Н+Н» (генеральный спонсор)



Ирина Володина, заместитель директора Фонда РЖС филиала по СЗФО



Елена Бухарова, руководитель отдела маркетинга ГК «Унисто-Петросталь»



ет высокой ликвидностью, не зависящей от возраста постройки, благодаря практически неограниченному сроку эксплуатации и высоким потребительским качествам.

Валерий Грибанов:

– Хотел бы еще обратиться к коллегам, занимающимся автоматизацией производственных процессов. Что нового появилось в этой сфере?

Иван Аверьянов:

– Программа 1С – это не только программа для ведения бухгалтерского учета. Уже с 2005 года выпускаются блоки для автоматизации работы сметно-договорного отдела, актуальные блоки для отделов продажи недвижимости. Сейчас мы подошли к этапу низкоуровневой автоматизации. Наши клиенты уже перестали устраивать система, которая просто решает учетные и плановые задачи. К примеру, многие компании сегодня используют системы спутникового слежения за строительными машинами. Эта система основана на датчиках GPS, ГЛОНАС. Сейчас мы успешно проводим интеграцию с такими системами. Скоро выйдет блок, который позволит с помощью защищенных ноутбуков и других устройств оптимизировать работу людей непосредственно на строительной площадке.

Валерий Грибанов:

– Хотелось бы понять, насколько применение новых технологий влияет на строи-



Иван Аверьянов, заместитель генерального директора ООО «1С: Бухучет и торговля» (БИТ)



Елена Шишулина, руководитель отдела маркетинга ООО «УК «СТАРТ Девелопмент»



Галина Черкашина, руководитель отдела маркетинга и PR Knight Frank St. Petersburg



Виктор Шинкевич, руководитель группы технического надзора ЗАО «Строительный трест»



тельный процесс, сроки и стоимость. Как за последние 5 лет выросла доля новых технологий в строительстве?

Елена Шишулина:

– В нашем малоэтажном проекте «Золотые ключи» мы строим дома по панельно-каркасной технологии. В регионе эту технологию активно используют уже лет 5, а первые заводы появились около 7 лет назад. Мы наблюдаем, что за последние 2 года произошли изменения в сознании людей, строителей и девелоперов, которые все чаще обращаются к технологии панельно-каркасного домостроения. Тенденция повышения интереса к ней стала особенно заметна после кризиса, так как такое строительство может быть не всегда дешевле, но всегда гораздо быстрее и позволяет проще осуществлять контроль за качеством строительства. Домостроительные комбинаты работают только с сертифицированными материалами, поэтому нет сомнений в качестве этих домов и их не стыдно предлагать клиентам.

Валерий Грибанов:

– В среде экспертов строительного рынка часто возникает путаница в том, что все-таки отнести к панельно-каркасной технологии. И есть ли данные, сколько таких предприятий сейчас работает в регионе?

Елена Шишулина:

– Есть достаточно четкое определение. Это дом, в основе которого лежит дере-



Светлана Павлова, ведущий менеджер ООО «Центер Интернациональ»



Ольга Вязовиченко, руководитель Департамента общественных связей и развития Союза проектировщиков России



Евгений Богданов, член совета директоров компании Jukka Tikkanen OY



Олег Сагдаков, технический директор ЗАО «Домостроительный комбинат «Блок» (Группа ЛСР)



вянный каркас, на который крепятся панели, состоящие из OSB-плит с утеплителем между ними, с соответствующими влаго- и парозащитными мембранами. Далее уже на эти плиты навешивается фасад. На сегодняшний день в регионе порядка 20 предприятий, которые занимаются выпуском такой продукции, из них около 6 – крупных. Есть, к примеру, заводы, на которых все линии автоматизированы и с конвейера выходят практически готовые стены будущих домов. Есть также более мелкие предприятия, рассчитанные на индивидуального потребителя, там, как правило, большая часть работ производится вручную.

Валерий Грибанов:

– Какова в нашем регионе доля домов, возводимых по панельно-каркасной технологии? Как она менялась?

Галина Черкашина:

– Количество зданий, возводимых по такой технологии, ежегодно растет. На рынке очень много проектов, которые не охвачены исследованиями, поэтому назвать точное количество сейчас не представляется возможным.

Валерий Грибанов:

– Хотелось бы обратиться к западному опыту. Насколько там велика доля новых технологий, применяемых в жилищном строительстве?

Евгений Богданов:

– Если говорить о технологии каркасно-домостроения, то она пришла к нам из Скандинавии. Там доля таких домов значительна и приближается к 70%. Это наиболее экономичный и энергоэффективный способ строительства, поэтому доля его и в России будет расти. Однако необходимо адаптировать эту технологию под наших производителей и строителей. В результате такой работы мы получим продукт эффективный с точки зрения себестоимости, организации пространства, энергоэффективности и инженерных систем.

Валерий Грибанов:

– У меня вопрос к компании «Унистро-Петросталь». Вы заявили о проекте-миллионнике; собираетесь ли применять новые технологии и считаете ли их перспективными?

Елена Бухарова:

– К сожалению, в сегменте многоэтажного жилья эконом-класса Ленинградской области, где мы работаем, действительно инновационных решений практически нет. Если раньше мы использовали панельные конструкции, то сейчас несколько отошли от этой технологии и строим монолитные дома, так как у компании есть свои резервы. В последнее время мы активно применяем вентиляционные фасады. Эта технология приемлема для массового жилья, экономична и позволяет строить в краткие сроки. Если кто-то из производителей подскажет нам какой-либо аналог, то мы будем только рады.

Валерий Грибанов:

– Есть у меня и вопрос к компании «Строительный трест», которая строит дома из консервативного материала – кирпича. Как вы оцениваете перспективы новых технологий и насколько они интересны для вашей компании?

Виктор Шинкевич:

– Кирпич – это не консервативный, а самый древний и эффективный материал. Качество кирпича за последние годы стало намного лучше. Увеличилась его морозостойкость и прочность, разнообразнее стала цветовая гамма. Из новых технологий мы используем современные отделочные и изоляционные материалы. К примеру, есть окрасочная теплоизоляция, которую достаточно нанести тонким слоем – и получится стойкий и качественный эффект. Делаем инверсионные кровли, более устойчивые к внешним воздействиям. Также новым можно назвать то, что инженерные коммуникации прокладываются в полу или же выносятся за пределы квартиры, что позволяет оптимально использовать площадь.

Валерий Грибанов:

– Есть ли в компании отдел, занимающийся разработкой инноваций для строительных материалов?

Виктор Шинкевич:

– В компании есть специалисты, которые занимаются этими вопросами. Кроме того, на одном из собственных производств нашего объединения был разработан раствор, теплоэффективность которого в три раза превышает обычные строительные растворы.

Валерий Грибанов:

– Обращусь к представителю компании, которая занимается панельным домостроением. Есть ли у вас инновационные продукты и насколько успешно они применяются?

Олег Сагдаков:

– У сборного домостроения появляются неограниченные возможности для создания комфортных условий проживания. ДСК «Блок», предприятие Группы ЛСР, использует бесшовную технологию отделки фасадов зданий, смонтированных из однослойных железобетонных конструкций. В 2000 году мы построили первый дом по этой технологии и сейчас широко применяем ее на своих объектах. По сравнению с традиционной бесшовная технология полностью исключает протечки и промерзания стыков наружных стен, улучшает влагостойкость и паропроницаемость стен за счет герметичности фасада и отсутствия швов. К тому же фасады становятся более прочными, до 20-30% повышается теплоэффективность зданий. Мы увеличили высоту этажа и возводим дома до 25 этажей, что является новинкой в сборном домостроении. Сейчас мы выполняем работы по проектированию и строительству первого энергоэффективного дома по госзаказу.

Валерий Грибанов:

– Хотел бы обратиться с вопросом к представителю филиала по СЗФО Фонда РЖС. Занимаетесь ли вы стимулированием развития инноваций в строительной отрасли?

Ирина Володина:

– Одним из наших основных направлений является стимуляция строительной отрасли к применению инновационных технологий с целью повышения стандартов проживания людей. При подготовке документации под комплексное освоение территории мы закладываем требования к качеству возводимого на этом участке жилья. Безусловно, мы не можем вменить в обязанность применение конкретных технологий, но мы предусматриваем использование энергосберегающих решений и экологических материалов. При сдаче объекта в эксплуатацию мы контролируем исполнение этих требований. Также мы предоставляем участки под производства, в том числе и строительных материалов. Кроме того, мы ежегодно проводим архитектурно-строительный конкурс, из победителей которого формируется библиотека проектов Фонда РЖС. Далее эти проекты будут предлагаться застройщикам, что-

бы они не тратили время и средства на его разработку, а воспользовались уже готовым вариантом.

Валерий Грибанов:

– Заводы по производству каких материалов получили за последнее время земли у Фонда РЖС?

Ирина Володина:

– Мы предоставили земельные участки для размещения предприятий по производству силикатного кирпича, крупноформатных перегородок, фиброцементных конструкций, элементов несъемной опалубки, теплоизоляционных материалов на основе полимерного сырья и прочих.

Валерий Грибанов:

– Хотелось бы понять, насколько сложно внедрять новые технологии на этапе проектирования зданий.

Ольга Вязовиченко:

– Проникновение новых технологий и материалов происходит довольно интенсивно и в проектной сфере. Тем не менее существует ряд проблем, тормозящих этот процесс: «белые пятна» в нормативно-технической базе обязательных, рекомендательных, сметных документах, нередко высокая стоимость новых технологий и материалов, рекомендательный характер авторского надзора, а также консерватизм и квалификация как проектировщиков, так и строителей.

Еще недавно проектировщики не могли осметить новые технологии и материалы, сегодня система ценообразования активно обновляется, меняется, становится более либеральной и инновационной. Многие участники инвестиционно-строительной деятельности научились считать и отдают предпочтение более дорогим новым технологиям и материалам, понимая, что начальные инвестиции окупаются в процессе эксплуатации объектов.

Иван Аверьянов:

– Есть огромная проблема, которая находится на стыке проектирования, сметного дела и реального учета. Расценки используются для формирования сметы для заказчика и оформления печатных форм. В то же время реальная закупка материалов проводится не в стыковке с ними.

Ольга Вязовиченко:

– Масса проблем возникает на стыке готовый проект – реализация проекта. Нередки случаи замещения в процессе строительства новинок на что-то более дешевое. Нам видится решение этой проблемы в авторском надзоре. Причем надзорные функции не должны передаваться другим подрядным организациям, а оставаться в руках авторов проекта.

Валерий Грибанов:

– Действительно, проблема взаимодействия между участниками этого процесса

существует. А есть ли проблема доверия потребителей к новым технологиям?

Галина Черкашина:

– Такая проблема существует. Ее чуть легче преодолевать в сегменте эконом-класса, потому что здесь на первом месте стоит доступность продукта. Очень сложно – в более высоком сегменте, где предпочтение отдается традиционным материалам. Нужно вести системную работу по продвижению новых технологий, которые по факту не уступают традиционным и повсеместно используются на Западе, а у нас остаются за бортом, так как потребитель их боится.

Валерий Грибанов:

– Сколько понадобится лет для того, чтобы потребитель начал доверять новым технологиям?

Евгений Богданов:

– Позволю себе не согласиться с тем, что эконом-сегмент воспринимает новые технологии хорошо. Напротив, на счете каждый рубль, и заказчик боится, что новые технологии повлекут за собой удорожание проекта. Проблема в том, что у нас нет комплексного подхода со стороны производителей стройматериалов и проектировщиков, которые могли бы вместе с заказчиком оценить экономический эффект той или иной технологии.

Сегодня это головная боль девелоперов, а по большому счету, этим должны заниматься проектировщики.

Елена Шишулина:

– Работая с конечным покупателем, мы практически не сталкиваемся с недоверием и предубеждением относительно каркасного домостроения. Мы сталкиваемся просто с незнанием того, что это такое. Задача специалиста отдела продаж – проконсультировать человека и донести смысл технологического процесса. Также в «Золотых ключах» мы построили демонстрационный дом, где клиент может воочию увидеть пример будущего строения.

Ирина Володина:

– Ощущается информационный голод. Нужно предоставлять больше информации и популяризировать новые технологии. Необходимо формировать моду на новые решения.

Светлана Павлова:

– Помимо применения новых строительных технологий компании обращаются и к опыту ведущих мировых брендов, которые занимаются производством продуктов для обустройства жилья. В частности, компания «Центер» предлагает рынку инновационные разработки водо- и воздухоочистительных систем, применение которых повысит привлекательность жилья для конечного потребителя.



ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ!

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

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

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

Подписной купон вы можете найти на сайте www.asninfo.ru



ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

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

подписной индекс **14221**

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

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

РЕКЛАМА

«Целевку» отстояли через суд

Сергей Соколов / Городская администрация отстояла свое право на целевое предоставление объектов недвижимости. Арбитражный суд посчитал несостоятельной позицию антимонопольной службы, которая признала Смольный нарушителем закона при выделении нескольких зданий в центре Петербурга. ➔

Правительству Петербурга удалось выиграть судебное дело против Управления федеральной антимонопольной службы (УФАС). Ведомство обвинило Смольный в нарушении закона о конкуренции – в мае прошлого года здания на Марсовом поле, 1, и Конюшенной площади, 1, передали структурам предпринимателей Зингаревичей – «Лотос Отели» и «Оранж Девелопмент» соответственно. После чего УФАС возбудило дело по признакам нарушения действующего законодательства и предписало правительству «исключить предоставление государственного имущества без проведения торгов либо без предварительного согласия антимонопольного органа». Одно из дел Смольному уже удалось выиграть.

Первая победа

Антимонопольной службе не удалось доказать, что город нарушил конкурентное законодательство, предоставив здание на Конюшенной площади, 1, компании

«Оранж Девелопмент» без проведения аукциона. История с передачей здания длится больше года – по инвестусловиям ЗАО «Оранж Девелопмент» должен был реконструировать объект под отель, затратив на эти цели свыше 300 млн рублей. Тем не менее, как посчитали в УФАС, правительство должно было выставить объект на торги. Решение о предоставлении объекта отменять не стали. Однако представители антимонопольной службы заявили, что впредь городская администрация будет обязана согласовывать с их ведомством все случаи предоставления государственного имущества без торгов. Смольный подал иск, в котором попытался оспорить предписание УФАС – несколько дней назад арбитражный суд вынес решение в пользу городской администрации. Председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Алексей Чичканов отметил, что тем самым служители Фемиды восстановили право предоставлять объекты целевым назначением, если таковыми интересуется лишь один инвестор. Праздновать победу еще рано: вероятней всего, антимонопольная служба оспорит решение первой инстанции в апелляционном суде.

К тому же до сих пор не завершено аналогичное разбирательство по делу ООО «Лотос Отели», которому Смольный предоставил целевым образом здание бывших Павловских казарм на Марсовом поле, 1. Объект передали в тот же день, что и на Конюшенной площади, а инвестором также стала

одна из структур братьев Зингаревичей. Цена проекта должна составить 3,2 млрд рублей, из которых 420 млн должны были пойти на реставрацию здания.

На судебных заседаниях по обоим делам юристы Смольного заявляют о том, что договоры с компаниями предусматривают лишь допуск к объектам, а не право владения зданиями. Значит, по закону торги можно было и не проводить.

Впрочем, представители УФАС придерживаются иного мнения и говорят о том, что условия соглашений с «Лотос Отели» и «Оранж Девелопмент» все-таки дают инвесторам возможность беспрепятственно пользоваться полученными зданиями.

нить постановления о предоставлении объектов, а лишь потребовало исключить такие случаи в дальнейшем.

Планировалось, что решение по делу «Лотос Отели» вынесут 30 августа. Но оглашение вердикта перенесли на 3 октября – процесс пришлось отложить из-за неявки юристов УФАС.

Впрочем, если суд не станет отменять предписания антимонопольной службы, городским властям все-таки придется согласовывать с ведомством все случаи целевого предоставления городской недвижимости, как того и требовало УФАС.

Без последствий

Тем не менее судебные решения фактически никак не повлияют на планы компаний по строительству отелей, даже если служители Фемиды оставят в силе решения антимонопольной службы. Дело в том, что своим предписанием УФАС не стала отме-



цифра

3,2 млрд

рублей составит объем инвестиций в реконструкцию здания на Марсовом поле, 1

Руководителям и специалистам строительных организаций

16 – 17 НОЯБРЯ в МОСКВЕ состоится VIII НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Конференция организована Союзом инженеров-сметчиков, Ассоциацией строителей России при поддержке КЦС, РЦС СПб и Федерального центра информатизации Счетной палаты РФ



На конференции будут рассмотрены вопросы:

- ➔ состояния и перспективы развития системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве;
- ➔ ситуации с ценами на рынке недвижимости и промышленности стройматериалов;
- ➔ функционирования саморегулируемых организаций (СРО) в строительной сфере;
- ➔ практики разработки норм и расценок на новые технологии в строительстве с примерами;
- ➔ о сметных нормативах на ремонтно-строительные и монтажные работы, эксплуатацию и содержание зданий и сооружений;
- ➔ практические вопросы расчета и обоснования сметных документов на строительство, ремонт, монтаж и пусконаладку, договоров подряда, применения твердых цен и другие актуальные вопросы ценообразования.

В конце каждого дня предусмотрено проведение круглых столов и ответов на вопросы.

Стоимость участия в работе конференции одного человека – 10620 руб.

(в стоимость входит раздаточный материал и комплексные обеды на период работы конференции)

Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

Место проведения: Москва, гостинично-деловой центр «Молодежный» (Дмитровское шоссе, д.27, кор. 1)

По вопросам участия в работе конференции Вы можете обратиться в Союз инженеров-сметчиков:

Санкт-Петербург: (812) 326-2270, 326-2271, 326-2272, 325-5604

Подробности на сайте WWW.KCCS.RU E-mail: sales@kccs.ru

РЕКЛАМА

При поддержке Правительства Санкт-Петербурга

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

2011

11-13 ноября

Петербургский СКК

метро «Парк Победы»

с 11.00 до 18.00

Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

☎ 050 ЯрмаркаНедвижимости.РФ Y-expo.ru

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости | Официальный спонсор Ярмарки недвижимости | Генеральный спонсор выставки «Альтернатива городу» | Спонсор выставки «Альтернатива городу» | Стратегический партнер Ярмарки недвижимости | Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС | ТОП СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС | МАГАЗИН ГОТОВЫХ ДОМОВ | Kivennapa | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОН НЕДВИЖИМОСТИ | ОБЪЕДИНЕНИЕ БКН РУ | ВАНИНО

Рынок, едущий вниз

Мargarита Арановская / До кризиса рост рынка недвижимости обеспечивал рынок лифтового оборудования рост по 30% в год, однако сегодня он еще не выбрался из ямы, и конкуренция между производителями все больше усиливается. ➔

Рынок лифтового оборудования сегодня консолидирован в руках всего нескольких производителей. В Петербурге есть только один крупный завод по его производству, принадлежащий американской компании Otis и выпускающий до 4 тыс. единиц в год. По данным НП «СРО «Межрегиональное объединение лифтопроизводителей» (НП «СРО «МОЛП»), он является третьим по величине производством лифтов в России после двух крупных московских игроков – Щербинского лифтостроительного завода (до 12 тыс. единиц в год) и Карачаровского механического завода (до 6 тыс. единиц в год). Остальные лифтовые заводы выпускают не более 1,5 тыс. единиц в год и работают преимущественно по принципу сборочных производств.

Щербинский лифтостроительный завод и Карачаровский механический завод вместе с белорусским производителем «Могилевлифтмаш» (также выпускает до 12 тыс. единиц в год) практически полностью контролируют низкий ценовой сегмент лифтового оборудования. В высоком ценовом сегменте помимо Otis крупную долю занимает финская Kone. По докризисным данным, Щербинский лифтостроительный завод, Карачаровский механический завод и «Могилевлифтмаш» контролируют более 60% российского рынка, а Otis и Kone – примерно по 10%. Однако доля зарубежных производителей имеет тенденцию к увеличению, особенно это касается столичных рынков.

«На сегодняшний день Otis и Kone являются наиболее популярными марками лифтового оборудования, – отмечает Дмитрий Орлов, руководитель отдела снабжения генподрядной компании STEP. – Кроме того, на рынок вышли и другие западные производители лифтов – SUZUKI Elevator, ThyssenKrupp Elevator, Hitachi. Лифты отечественного и белорусского производства – ОАО «Щербинский лифтостроительный завод», РУП завод «Могилевлифтмаш» и другие – при строительстве объектов коммерческой и жилой недвижимости используются реже».



Тем не менее, по данным участников рынка лифтового оборудования, на петербургском рынке ситуация пока в целом аналогична российской: на компании из постсоветского пространства – Щербинский лифтостроительный завод и «Могилевлифтмаш» – приходится более 60%. Основное их преимущество – цена.

«Основное противоречие на рынке лифтов – это фактическое отсутствие у будущих пользователей возможности влиять на выбор оборудования у подрядчика по поставке и монтажу, поскольку решение о выборе оборудования принимает «временный» владелец – застройщик или управляющая компания, – говорит Олег Никандров, президент НП «СРО «МОЛП». – В связи с этим конкуренция по показателю «цена-качество» практически отсутствует, и ее место занимает строго ценовая конкуренция».

По словам участников рынка, пока разница в цене между зарубежными и российскими лифтами составляет около 50%, такая ситуация будет сохраняться. «Дорогие зарубежные лифты сегодня используют преимущественно в сфере коммерческой недвижимости, – рассказывает Александр Шкапцов, генеральный директор ООО «Беллифтэк». – В сфере жилой пока лидируют производители с постсоветского пространства – они не только дешевле,

но и больше приспособлены к российским реалиям. Если в бизнес-центре лучше ставить Otis, то в жилом доме проще поставить белорусский или российский лифт – у него больше шансов выдержать условия эксплуатации, которые нередко нарушаются, например когда пассажирский лифт используется в качестве грузового».

По оценкам концепции вертикального транспорта НП «СРО «МОЛП», российская потребность в лифтах составляет 42 тыс. в год (включает замену в старых домах и установку в новых), то есть больше, чем существующие в России мощности. Однако на деле продажи лифтового оборудования сегодня намного меньше. Если до кризиса рост рынка недвижимости обеспечивал рынок лифтового оборудования рост по 30% в год, то в 2009 году ситуация серьезно ухудшилась, и ряд участников рынка, в том числе российские производители, продемонстрировали убытки и резкое сокращение выручки. «Кроме того, с 2008 года финансирование программ по замене лифтов на муниципальном и региональном уровне практически прекратилось, – продолжает Олег Никандров. – Есть и другие сложности, например к ситуации с заменой лифтов мало приспособлено лизинговое законодательство, что ограничивает возможности покупателей».

Так что ситуацию на рынке лифтового оборудования трудно назвать стабилизировавшейся. По прогнозу специалистов Карачаровского механического завода, к 2011 году рынок лифтов может сократиться более чем на 50% по сравнению с итоговыми показателями 2008 года. Отражает это не только на производителях, но и на компаниях-посредниках, которых на рынке работает несколько десятков. Стоит ожидать, что все это усилит конкуренцию, и не исключено, что зарубежные производители будут продвигать на рынке относительно дешевые модели, способные конкурировать с российской продукцией в одном ценовом сегменте. Особенно это касается рынка пассажирских лифтов, на которые приходится более 80% продаж.

Стоит ожидать, что все это усилит конкуренцию, и не исключено, что зарубежные производители будут продвигать на рынке относительно дешевые модели, способные конкурировать с российской продукцией в одном ценовом сегменте. Особенно это касается рынка пассажирских лифтов, на которые приходится более 80% продаж.

цифра

80%

продаж лифтового оборудования приходится на пассажирские лифты

Правила пользования лифтом

Margarita Арановская / Рынок эксплуатации лифтового оборудования стремятся монополизировать зарубежные компании, активно скупающие городские ремонтно-строительные управления. Такая ситуация, по мнению экспертов, в конечном итоге может привести к росту стоимости технического обслуживания.

Эксперты называют сектор эксплуатации лифтов более чем выгодным делом – к примеру, обслуживание одного лифта в зависимости от этажности, размера здания и других показателей сегодня может обходиться в 30-40 тыс. рублей в год. При этом в эту сумму входит только ежегодная обязательная проверка и услуги по извлечению пассажиров. Ремонт оплачивается отдельно. А это значит, что

компания, у которой на обслуживании, к примеру, 5 тыс. лифтов, будет получать по 150-200 млн рублей только по базовым контрактам, предусматривающим небольшие издержки.

Поэтому неудивительно, что этот доходный сектор давно привлекает внимание крупных зарубежных производителей. Консолидация рынка по эксплуатации лифтового оборудования началась еще в 1990-е годы. Тогда американская компания Otis приобрела РСУ-1 и благодаря этой сделке быстро стала одним из лидеров рынка.

Второй виток сделал уже финский производитель лифтов – компания Kone, купив в 2007 году сразу две крупные компании: РСУ-5 и РСУ-6, находящиеся до этого в собственности города. Это было более чем выгодное приобре-

тение – на обслуживании у них находилось около 10 тыс. лифтов – это примерно треть всех лифтов в жилых домах Петербурга. Обе компании были рентабельны – например, РСУ-5 за неполный 2007 год только по линии госзаказа получило контрактов на общую сумму 97 млн рублей.

Последней крупной сделкой на рынке эксплуатации лифтового стала продажа ОАО «РСУ № 3» на торгах Фонда имущества в начале 2011 года. Компания была выставлена за 150 млн рублей – это примерно треть от ее годовой выручки. РСУ-3 также входило в тройку лидеров, занимая около 20% рынка Петербурга (обслуживало лифты в Невском, Фрунзенском, Колпинском и Пушкинском районах), и не имело задолженностей. Покупателем стала Otis, предложив цену всего на 6 млн

рублей больше стартовой. Таким образом, сегодня петербургский рынок эксплуатации лифтового оборудования более чем на 60% контролируется зарубежными компаниями, давая им немало дополнительных возможностей для сбыта. По данным Управления Ростехнадзора по Северо-Западному региону, из всех лифтов Петербурга и Ленинградской области более 30% с истекшим сроком годности, то есть подлежат замене. Например, за истекший год в Петербурге должны были заменить более тысячи лифтов, из которых около 500 должно было быть поставлено фирмой Otis. «Существующая ситуация, когда зарубежные компании стремятся монополизировать рынок эксплуатации лифтового оборудования, в конечном итоге приведет к тому,

что они будут диктовать цены, – считает Александр Шкапцов, генеральный директор ООО «Беллифтэк». – Но пока на рынке еще остаются независимые игроки, которые пока продаваться не собираются, и у потребителя есть выбор». В то же время многие потребители говорят, что выбора нет, так как даже Kone и Otis, поделив город по районам, по сути, не конкурируют даже между собой. «Мы хотели поменять компанию, которая занималась об-

служиванием лифтов, – рассказывает представитель управляющей компании одного из бизнес-центров в центре Петербурга. – Но оказалось, что альтернатив нет, лицензированных компаний очень мало, и никто кроме нашей в центре города не работал. При этом мы помимо платы за техобслуживание должны были по правилам держать в штате лифтера и были вынуждены нанимать представителя той же компании. И это при том, что у нас в здании было всего два лифта».

цифра

44 ТЫС.

лифтов насчитывается сегодня в Санкт-Петербурге. Эксплуатацией всего лифтового хозяйства занимается менее десяти компаний. При этом фирмы «Коне Лифтс» и «Отис» владеют такими крупными компаниями, как РСУ-5, РСУ-6, РСУ-3

Фото: Игорь Бажукин



Главное условие востребованности формата – это реальное снижение цен на бренды.

В противном случае появится очередной суперокружной торговый центр, которыми рынок уже насыщен

суперокружной торговый центр, которыми рынок уже насыщен».

В любом случае европейская или американская концепция аутлетов должна быть трансформирована под российскую действительность. При этом необходимо учитывать удаленность объекта от города, транспортную доступность, культуру шоппинга отдельного города или региона, климатические условия и т. п.

Безусловно, рынок аутлет-центров только формируется в России, и уровень западных примеров пока недостижим. Покупателям потребуется время, чтобы привыкнуть посещать подобные проекты и доверять скидкам.

В конце этого года открывается первый аутлет в Москве – Outlet Village Belaya Dacha. Существует также ряд запланированных объектов как в столице, так и в Санкт-Петербурге.

справка

Существует два формата аутлет-центра: американский и европейский. Американцы строят дисконтные гипермаркеты площадью от 2-3 тыс. кв. м и выше, где через одну кассу продается одежда разных марок, европейцы же предпочитают строить аутлет с концепцией торговых центров, площадь которых делится на небольшие магазины (200-500 кв. м).

«Впервые аутлет-моллы появились в США в 1980-х и изначально представляли собой магазины при фабриках или складах производителя, – рассказывает руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Вероника Лежнева. – В дальнейшем они эволюционировали и предстали в виде небольших одноэтажных стилизованных под городок торговых центров».

Сейчас аутлет-центры широко распространены и в Европе: Великобритании, Италии, Испании, Франции, Германии, Швеции, Чехии, Польше. Основными покупателями в этих странах зачастую выступают не только местные жители, но и туристы.

Аутлеты на подлете

Екатерина Сахарусова / Рынок торговых помещений оживает, достраиваются начатые проекты и даже стали появляться новые. Однако в Петербурге до сих пор не появились торговые центры в формате аутлет-моллов. При этом, по мнению участников рынка, сейчас самое удачное время для вывода такого формата. ➔

В общепринятом понимании аутлет представляет собой одно- или двухэтажный торговый центр, специализирующийся на продаже брендов одежды со значительными скидками (30-70%), которые предоставляются круглый год. Основной пул арендаторов аутлет-центров формируют магазины люксовых брендов одежды и обуви, дополнением служат марки демократичного ценового уровня.

Генеральный директор Colliers International Николай Казанский считает, что

организация формата аутлет-центров в России имеет ряд сложностей. «Товары в подобные комплексы поставляются от производителя, а на местном рынке, где большинство марок представлены через франчайзинг, прямые поставки будет организовать не так просто». С ним согласен Николай Однолетков, который говорит, что развитие подобных проектов может тормозиться в связи с тем, что рынок торговли в принципе у нас не слишком развит, к тому же таможенные

преграды не способствуют снижению цен на вещи.

По мнению большинства, сегодня рынок торговой недвижимости практически насыщен, в связи с чем возникает острая необходимость привлечения новых форматов торговли. Решением данного вопроса может стать создание аутлет-центра.

«Главное условие востребованности формата – это реальное снижение цен на бренды, – уверена Оксана Малеева. – В противном случае появится очередной

За городской чертой

Екатерина Сахарусова / В большинстве случаев аутлеты располагаются за чертой города с привязкой к крупным магистралям и обладают вместительным паркингом.

Эксперты сходятся во мнении, что оптимальный размер арендопригодной площади составляет от 20 до 40 тыс. кв. м.

«Меньший объект не будет иметь должного масштаба, что важно для объекта, удаленного от города, где, как правило, и размещаются аутлет-центры, – считает менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Игорь Кокорев. – Объект большего масштаба будет сложно насытить аренда-

торами, точно вписывающимися в концепцию объекта». «Окупаемость аутлетов составляет 7-10 лет», – отмечает Вероника Лежнева. Средние арендные ставки для операторов в аутлет-центрах несколько ниже, чем в обычном торговом комплексе. «Это обеспечивается снижением расходов на сервис, инфра-

структуру, уменьшением затрат при строительстве, – объясняет Сергей Однолетков, руководитель департамента развития VTB Trust. – Это дешевый объект недвижимости, построенный далеко от центра или за городом с минимальным сервисом для покупателей». Директор департамента консалтинга NAI Besag в Санкт-Петербурге Альбина Ямалетдинова добавляет к этому, что «в связи с отсутствием «якорей» экономика проектов аутлет-центров лучше, чем у ТРК». «Ставка аренды в аутлет-центре может быть на 25-30% ниже, чем в сопоставимых торговых комплексах, – полагает Вероника Лежнева. – При этом открытие магазина в аутлет-молле не требует больших вложений. В таких магазинах обычно не делают рекламу новых коллекций, а особый способ выкладки товара позволяет разместить на одном квадратном метре в три раза больше, чем в фирменных бутиках».

мнение

Анастасия Балмочных, старший консультант отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

– Анонсирование строительства новых проектов формата аутлет-молл в настоящее время характерно и для Москвы, и для Санкт-Петербурга. Текущая ситуация в России представляется наиболее подходящей для выхода аутлетов. В связи с тем что сейчас потребители стараются экономить, обращая особое внимание на соотношение «цена – качество», такой формат будет востребован. Строительство аутлет-центров – это в определенной степени новый этап развития торговой недвижимости, который отчасти был отодвинут в будущее в связи с экономическим кризисом и «проседанием» девелопмента. До сих пор приоритетное направление развития ритейла принадлежало торгово-развлекательным комплексам, однако сейчас рынок Санкт-Петербурга, будучи отчасти насыщенным уже существующими форматами, готов принимать новые типы торговых объектов.

Проекты аутлет-центров

№	Адрес	Площадь, GVA/GLA, кв. м	Дополнительная инфраструктура	Планируемые сроки ввода	Девелопер
1	Уткина Заводь	GLA – 23 тыс. (8 га)	парковка – 1300 м/м	2012 – 1 оч. 2014 – 2 оч.	ООО «Уткина Заводь»
2	Таллинское шоссе	GVA – 37 тыс. кв. м (12,4 га)	кафе, рестораны, развлечения, 172 магазина, парковка – 1200 м/м	2012	Fashion House Development в партнерстве с GVA Sawyer
3	Пересечение КАД и пр. Энгельса напротив «МЕГА-Парнас»	GVA – 40 тыс. кв. м (16 га)	аутлет-центр с парковкой	выставляется на торги во втором полугодии 2010	н/д

По данным Colliers International

Ремонт ценнее стройки

Денис Гаврилов / Практика создания в России бизнес-инкубаторов показывает, что выгоднее их развивать на действующих или арендуемых площадях. Строительство бизнес-инкубаторов становится возможным, если такие проекты реализуются с привлечением государственных средств. ➔

«В основном реально работающие инкубаторы в России сейчас либо академические (при вузах), либо частные, – говорит Михаил Корнеев, заместитель директора бизнес-инкубатора InCube. – И в том, и в другом случае используются скорее имеющиеся или арендуемые площади». С ним согласна Юлия Асейкина, PR-менеджер первого городского бизнес-инкубатора в Санкт-Петербурге: «Ремонт обходится куда дешевле, чем строительство нового объекта, и делается в кратчайшие сроки, так же как и перепланировка при необходимости». Общая площадь бизнес-инкубатора, как показывает мировой опыт, может быть различной. По словам Эвелины Павловской, партнера GVA Sawyer, размеры инкубаторов могут быть от 650 до 10 тыс. кв. м (например, в Китае).

В прошлом году в Москве на базе одного из вузов, а также бывшей промышленной площадки открылись два бизнес-инкубатора, которые за год своего существования уже выбились в число лидирующих во всей стране.

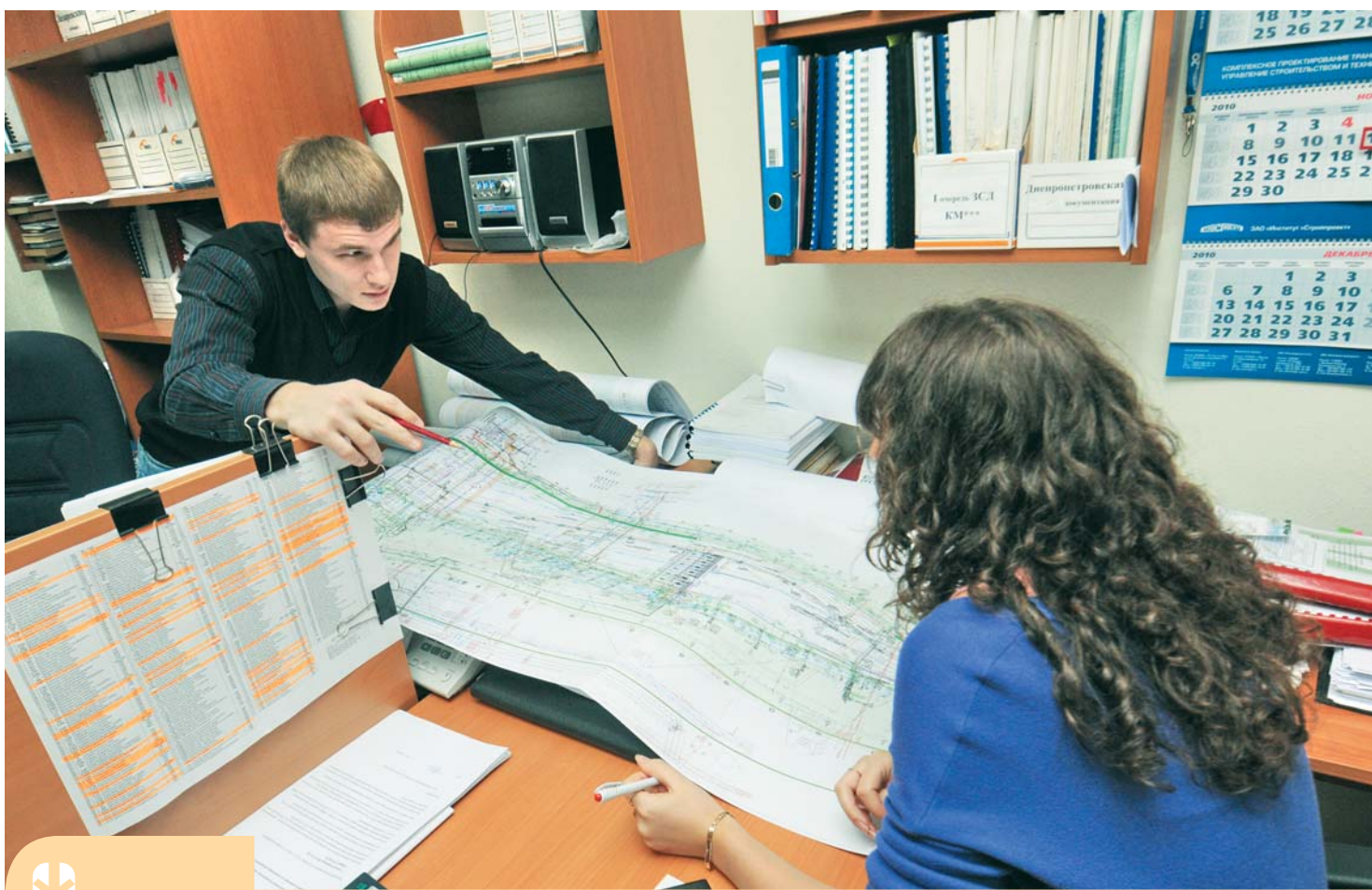
Центр технологического предпринимательства Digital October был создан на территории бывшего завода «Красный октябрь». Это частный проект группы RU-COM, венчурного фонда Bright Capital и компании «Телемаркер». Площадь инкубатора составляет порядка 15 тыс. кв. м, здесь размещены, помимо основных помещений бизнес-инкубатора, учебный центр, конференц-залы, выставочные помещения, дата-центр, переговорные комнаты и зоны делового и творческого общения.

Бизнес-инкубатор InCube был открыт на базе Российской академии народного хозяйства. Часть его площадей располагается на цокольном этаже академии. «Нам выделили несколько помещений в академии для работы, и мы используем имеющиеся залы и аудитории для проведения мастер-классов и других мероприятий», – говорит Михаил Корнеев. При этом руководство инкубатора предоставляет услуги аренды не более трех рабочих мест на одну компанию.

InCube – это один из многих примеров создания бизнес-инкубаторов при высших учебных заведениях. При Высшей школе экономики в Москве действует бизнес-инкубатор НИУ-ВШЭ. Открылся он на площади в 500 кв. м, в дальнейшем в планах руководства инкубатора увеличение общей площади в два раза – до 1000 кв. м; сегодня здесь чуть более 10 стартапов-резидентов и более 30 компаний находятся на сопровождении. Целевая аудитория инкубатора – студенты, в том числе ВШЭ.

Строить с оглядкой на государство

Строительство отдельных зданий бизнес-инкубаторов осуществляется как при вузах,



Руководство некоторых инкубаторов предоставляет не более трех рабочих мест на одну компанию

так и на отдельных площадках, зачастую при технопарках, создаваемых, к примеру, в рамках федеральной программы развития технопарков в сфере высоких технологий. «Строительство помещений под инкубаторы вероятно в случае государственных проектов, когда вопрос эффективности и рентабельности не очень актуален», – считает Михаил Корнеев. По его мнению, такие здания не будут заполняться или превратятся в обычные офисные центры. В Томске при Университете систем управления и радиоэлектроники к концу года планируется открытие технологического бизнес-инкубатора площадью более 3000 кв. м, рассчитанного на 30 проектов и 250 рабочих мест.

Инвестиции в проект с учетом техоснащения здания составляют порядка 500 млн рублей. Финансирование проекта складывалось из нескольких источников: федерального и областного бюджета, а также средств самого вуза. История строительства здания бизнес-инкубатора насчитывает несколько этапов. Его возведение началось в 2006 году, однако в 2008 году было приостановлено из-за экономического кризиса. Возобновилась стройка в 2010 году. Другой пример – бизнес-инкубатор ИТ-парка в Казани. Его открытие состоялось в апреле нынешнего года. Это был первый объект казанского ИТ-парка, который входит в федеральную программу развития технопарков.

Площадь бизнес-инкубатора составила порядка 1000 кв. м, и он занял один из этажей административного центра технопарка. Всего на площадке появится 20 резидентов и будет создано 120 рабочих мест.

цифра

от 650

до 10 тыс. кв. м может составлять площадь бизнес-инкубатора

Инкубаторы по-петербургски

Денис Гаврилов / В Санкт-Петербурге практика реализации проектов бизнес-инкубаторов различна. Все формы их развития, которые есть в стране, в городе реализуются. Они создаются при учебных заведениях, в рамках государственных программ, а также готовятся проекты строительства на площадях будущего федерального технопарка.

В Северной столице первый бизнес-инкубатор в рамках городских программ поддержки

мало и инновационного бизнеса был открыт в 2007 году. Первый городской бизнес-инкубатор разместился на площадях делового центра «Кристалл», который находится в муниципальной собственности. Помещения центра «Кристалл» были переданы в доверительное управление компании «РЭО Сервис». Такая форма собственности была выбрана с учетом того, что государственные инкубаторы не могут располагаться на частных площадках. По словам Юлии Асейкиной,

на создание бизнес-инкубатора было потрачено 14 млн рублей из федерального и городского бюджетов. Средства были направлены на перепланировку, ремонт и оснащение помещений мебелью и техникой. Площадь инкубатора – 3200 кв. м. Специфика аренды помещений – льготная ставка. В первый год резиденты платят 25% от ставки аренды, а в завершающий год инкубации – третий – 80%. Еще один бизнес-инкубатор, созданный на средства городского бюджета на действующей площадке, может появиться на Полюстровском проспекте на базе Оптико-механического лицея. Площадь здания составит порядка 8000 кв. м. Планируется, что будет проведена реконструк-

ция части здания лицея, которую и отдадут под бизнес-инкубатор. Здесь согласно концепции инкубатора разместятся компании промышленного типа. Финансирование проекта было включено в адресную инвестиционную программу города на 2009-2011 годы.

Кто построится первым

Одним из петербургских проектов строительства бизнес-инкубатора с нуля мог стать инкубатор в Красносельском районе в одноименной промзоне. Здесь планировалось организовать строительство здания высотой не более 5 этажей и площадью порядка 5000 кв. м. Специализация резидентов инкубатора должна

была соответствовать основному виду промышленной деятельности в промзоне. Но скорее всего, первый в городе бизнес-инкубатор, который может быть реализован как проект greenfield, имеет шансы возникнуть на территории будущего технопарка «Ингрия». Планируется, что два здания бизнес-инкубатора с учебным центром и паркингом, входящие в первую очередь строительства технопарка, будут сданы в 2013 году. Площадь двух зданий инкубаторов составит 4000 и 5000 кв. м. Инвестиции в проект, включая строительство паркинга, составят 450,5 млн рублей из бюджета Санкт-Петербурга. В технопарке до завершения строительства основных объектов было принято решение разви-

вать бизнес-инкубатор «Ингрия» как пилотный проект. Он был открыт в конце 2008 года. В настоящее время располагается на двух временных площадках общей площадью более 2000 кв. м. Одна из площадок размещена на площадке СПбГУ ИТМО. На начало осени в инкубаторе было зарегистрировано 66 резидентов, которые кроме аренды рабочих мест могут получать услуги аренды переговорных, конференц-залов и другие бизнес-сервисы, включая консультации. В дальнейшем планируется, что бизнес-инкубатор полностью переедет в новые здания, где разместятся большинство компаний, в настоящий момент уже ведущие свою деятельность в качестве резидентов «Ингрии».

Денежное дерево

Ксения Семенова / В соответствии с распоряжением правительства Санкт-Петербурга без согласования сажать деревья в городе нельзя. При этом ежегодно несколько сотен уже существующих деревьев и кустарников уничтожаются в ходе проведения строительных и ремонтных работ. ➔

Фото: Владимир Тилес



В этом году из бюджета Санкт-Петербурга на содержание зеленых насаждений выделено 2,3 млрд рублей

Согласно распоряжению правительства Санкт-Петербурга от 29.12.2004 № 310-р проводить посадки растений разрешено только при наличии согласованного дендропроекта и с учетом ограничений по минимальному расстоянию: не менее 5 м от зданий, не менее 15 м от подземных сетей, не менее 2 м от тепловодов, трубопроводов и пр. Иными словами, в городских дворах новым деревьям места нет. Объяснение принятия такого распоряжения понятно – корни деревьев разрушают жизненно важные для горожан сети. С другой стороны, законом Санкт-Петербурга «О зеленых насаждениях в Санкт-Петербурге» определен минимальный норматив обеспеченности населения города территориями зеленых насаждений. В центральных районах на одного жителя должно приходиться не менее 6 кв. м зеленых насаждений. В Выборгском, Калининском Красногвардейском и других районах сложившейся застройке – 12. А в пригородных районах – Кронштадтском, Пушкинском, Петродворцо-

вом, Курортном районе – 18 кв. м на начало века. «Нормативы определены в соответствии со спецификой каждой группы районов, в том числе с объективным отсутствием резервов для озеленения в исторической части города, – заверили «Строительный Еженедельник» в Комитете по благоустройству Санкт-Петербурга. – Эти нормативы мы выдерживаем, а по пригородным районам – превышаем». Однако сами горо-

справка



С целью правильного определения площадей зеленых насаждений при новом строительстве действуют государственные нормы проектирования – «Строительные нормы и правила». Снос зеленых насаждений на участке объекта строительства должен осуществляться только на основе проектной документации после получения порубочного билета. При выдаче согласований учитывается, что уровень озеленения территории квартала (микрорайона) должен составлять не менее 30% от площади. Для детских дошкольных учреждений, школ, лечебных учреждений принимается из расчета не менее 50% площади территории участка.

жане так не считают. Регулярные стычки жителей города с представителями строительных компаний и компаний по ремонту инженерных сетей за сохранение зелени во дворах – характерный тому пример.

В соответствии с нормами Закона Санкт-Петербурга от 28.06.2010 № 396-88 «О зеленых насаждениях в Санкт-Петербурге» на территориях зеленых насаждений запрещается возведение объектов капитального строительства. При этом объекты социальной инфраструктуры подпадают под «исключение из правил». Этим и пользуются бизнесмены, активно возводящие на месте внутридворовых скверов торговые палатки, сборно-разборные конструкции автомоек и пр. Эти объекты либо не относятся к объектам капитального строительства, либо подпадают под понятие социально значимых. Как бы то ни было, но деревья активно уничтожаются. Ни в одном из городских ведомств назвать количество уничтоженных в этом году деревьев назвать не смогли.

Город-сад

Только в этом году из бюджета Санкт-Петербурга на содержание зеленых насаждений выделено 2,3 млрд рублей. Однако средства эти пошли прежде всего на поддержание городских садов и скверов. Сегодня ведутся работы по капитальному ремонту в пяти крупных парках и садах, в том числе в Московском парке Победы, саду Опочи-

нина, Шкиперском саду. Каждый район ежегодно представляет администрации города свою адресную программу, но в нее включаются только парки и скверы общегородского значения. Как пояснили в администрации Выборгского района, за поддержание локальных «зеленых пятен» отвечают муниципальные образования. Но сотрудники данного органа не скрывают, что предпочитают включать в программу посадки территории вдоль проспектов и крупных улиц, в то время как внутридворовые территории остаются неприкаемыми. Очевидно, что состояние двора – зона ответственности управляющих компаний или ТСЖ ближайших домов. Но одно дело, когда жилой квартал только построен – тут законодательная база, буквально принуждающая девелопера к озеленению и благоустройству дворов, существует. Но большинство ТСЖ давно существующих домов не готовы вкладывать деньги в благоустройство и озеленение дворов, ссылаясь либо на нехватку средств, либо на «границы участка». У большинства домов граница территории участка, принадлежащего дому, четко определена по границам бордюра тротуара, идущего вдоль дома. Все, что дальше – уже земля города. Замкнутый круг.

мнение



Евгения Васильева,
замдиректора департамента консалтинга
Colliers International
Санкт-Петербург:



– Я думаю, что развитие тенденции «зеленого» строительства, а именно сегодня ее задают пришедшие к нам в город иностранные девелоперы со своими «зелеными» проектами, заставит подтягиваться к этой планке и многих других застройщиков. Экостроительство подразумевает озеленение прилегающих территорий, поощряет и подразумевает использование инноваций в проектировании, строительстве, эксплуатации зданий, что стимулирует использование более эффективных и качественных технологий. Городу действительно не хватает зеленых зон, их становится катастрофически мало. И эту проблему должны решать, конечно же, не только застройщики, но и городские власти.

Ставка на горожан

Ксения Семенова / В настоящее время Комитет по градостроительству и архитектуре занимается подбором территорий для резервирования под новые парки, после чего будет возможно начать проектирование.

И город, и бизнес делают ставку на горожан, а точнее, на участие последних в субботниках. По мнению представителей властей и бизнеса, это единственный для жителей города способ, не нарушая закон, озеленить и облагородить ближайшие к дому сады и скверы. «Как правило, в день общегородского субботника в основном выполняются работы по санитарной очистке объектов зеленых насаждений от опавших листьев и мусора и т. п., – комменти-

руют в Комитете по благоустройству Петербурга. – В 2011 году запланирована посадка 22 тыс. деревьев и 250 тыс. кустарников. Весной свое место под солнцем обрели 13 тыс. деревьев и 207 тыс. кустарников, из которых 180 тыс. штук составляет парковая роза высокодекоративных сортов». В апрельском субботнике, по данным Администрации Петербурга, приняли участие более 250 тыс. человек. Чтобы принять участие в общегородском субботнике, следует обратиться в муниципальное образование и администрацию района. Кроме того, ежегодно городской штаб по благоустройству проводит смотр-конкурс на лучшее благоустройство территорий города среди районов Санкт-Петербурга. В рамках этого конкур-

са администрации районов и органы местного самоуправления Санкт-Петербурга проводят районные конкурсы с привлечением жителей города, в том числе на лучшее благоустройство двора силами жителей, по результатам которых направляют ходатайства о поощрении победителей в комиссию, работающую при Комитете по благоустройству Санкт-Петербурга. По решению комиссии победители итогового отбора награждаются почетным знаком правительства Санкт-Петербурга – «За заботу о красоте города». В этом году у данного конкурса появилась альтернатива – конкурс инициатив «Народный двор», проводимый общественным объединением «Воссоздание садов и скверов». «Наш первый крупный про-

ект – городской конкурс инициатив «Народный двор», который мы провели осенью 2010 года. Каждый горожанин мог прислать заявку на благоустройство той или иной территории, имея шанс получить финансирование на проведение необходимых работ. В итоге победителями стали три территории в Московском, Приморском и Невском районах (общая площадь – более 25 тыс. кв. м), – говорит Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI, один из учредителей общественного объединения «Воссоздание садов и скверов». – Обязательное условие конкурса – финансовое участие жителей соседних домов. Почему так? Потому что при участии всех шанс того, что двор будет сохранен, существенно повышается. Конкурс выстроен таким образом, что все его этапы от создания проекта благоустройства до планомерного во-

мнение



Эдуард Тиктинский,
президент холдинга RBI:



– Наше общение со специалистами показывает, что зачастую проблема садов и парков заключается не в отсутствии финансирования, а в отсутствии должного ухода – качественного, профессионального и постоянного. Недостаточно подготовленных кадров, внимания и ответственности за каждый сад и сквер города. Мы видим возможность изменить это и уже в конце этого года начнем проект, который призван изменить сложившуюся ситуацию.

площадки проходят при непосредственном участии жителей. Чем больше будет подобных инициатив, тем больше у каждого из нас шансов жить в красивом Петербурге. Сложно пор-

тить то, во что ты сам вложил деньги. Уже в этом году будут благоустроены два из трех дворов – победителей конкурса, работы на придомовых территориях уже начаты».

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

Гражданский Жилищный Форум
28–30 сентября 2011 года
отель «Парк Инн Прибалтийская»

ПРОГРАММА КОНГРЕССА

28 сентября 2011 года (среда)

- 11.00 - 18.00 Мастер-классы
- 11.00 - 22.00 Бизнес-туры
- 11.00 - 15.00 Пресс-тур «Остров на перспективу»

29 сентября 2011 года (четверг)

- 10.00 - 12.30 Пленарное заседание
- 12.30 - 13.00 Кофе-брейк
- 13.00 - 15.00 Петербургский Ипотечный Форум (начало)
- 13.00 - 15.00 Конференция «Развитие жилищного строительства в России» (начало)
- 13.00 - 15.00 Конференция «Государственные жилищные программы»
- 13.00 - 15.00 Круглый стол «Защита прав добросовестного приобретателя недвижимости»
- 13.00 - 15.00 Конференция «Элитная недвижимость в России и за рубежом»
- 15.00 - 16.00 Обед
- 16.00 - 18.30 Петербургский Ипотечный Форум (продолжение)
- 16.00 - 18.30 Конференция «Развитие жилищного строительства в России» (продолжение)
- 16.00 - 18.30 Конференция «Законодательство в сфере недвижимости»

- 16.00 - 18.30 VI Совещание органов власти и профессиональных участников рынка недвижимости северо-запада России
- 16.00 - 18.30 Семинар «Эффективная реклама объектов зарубежной недвижимости в Интернете»
- 20.00 - 24.00 Торжественный прием, посвященный подведению итогов Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO-2011

30 сентября 2011 года (пятница)

- 10.00 - 12.30 Конференция «Риэлторский бизнес: современное состояние и пути успешного развития» (начало)
- 10.00 - 12.30 Конференция «Анализ и прогноз развития рынка недвижимости и строительства»
- 10.00 - 12.30 Конференция «Развитие жилищного строительства в Ленинградской области» при поддержке правительства Ленинградской области. Организатор – газета «Строительный Еженедельник»
- 10.00 - 12.30 Конференция «Перспективы развития коммерческого найма в РФ»
- 12.30 - 13.00 Кофе-брейк
- 13.00 - 15.00 Конференция «Риэлторский бизнес: современное состояние и пути успешного развития» (продолжение)

- 13.00 - 15.00 Конференция «Реклама и PR на рынке недвижимости»
- 13.00 - 15.00 Круглый стол «Вопросы ценообразования на рынке недвижимости»
- 13.00 - 15.00 Конференция «Система профессионального образования и подготовки кадров на рынке недвижимости»
- 15.00 - 16.00 Обед
- 16.00 - 18.30 Конференция «Информационные ресурсы и технологии на рынке недвижимости»
- 16.00 - 18.30 Семинар «Государственный контроль в сфере рекламы на рынке недвижимости, строительства и жилищного кредитования»
- 16.00 - 18.30 Круглый стол «Рынок загородной недвижимости в посткризисный период: тенденции, проблемы, перспективы»
- 16.00 - 18.30 Специальная секция «Презентация российских и зарубежных проектов на рынке недвижимости»

1 октября 2011 года (суббота), Ледовый дворец

- 11.30 - 13.30 Выездная рабочая сессия «Социальная ответственность бизнеса». Посещение выставки-семинара для населения «Жилищный проект»

Регистрация участников на сайте www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация»). Предусмотрены два пакета участия: платный и бесплатный

+7 (812) 346-57-98 www.gilforum.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СМЕТНОГО ДЕЛА
Лучшие профессиональные издания по вопросам ценообразования в строительстве
Открыта подписка на 1 полугодие 2012 года



Ежемесячный общероссийский журнал
Ценообразование и сметное нормирование в строительстве

Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» - 41075
в каталоге российской прессы «Почта России» - 60537

В журнале публикуются

• Индексы пересчета сметной стоимости к базам 2001 и 1984 года для всех регионов РФ на строительство и ремонт;

- Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе 2001 года;
- Оперативная информация органов государственного регулирования;
- Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования экономики строительстве.



Ежемесячный общероссийский журнал
Сметные цены в строительстве

Журнал выходит в печатном и электронном виде

Подписные индексы
в каталоге агентства «Роспечать»
на печатный вариант - 41076,
на электронный вариант - 29963
в каталоге российской прессы «Почта России»
на печатный вариант - 60538,
на электронный вариант - 60539

В журнале вы можете найти

- Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;
- Цены на перевозку, погрузку-разгрузку, тару и реквизит;
- Поправочные коэффициенты для всех регионов;
- Электронный вариант подключается ко всем основным сметным программам.



Ежеквартальный общероссийский журнал
Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве

Подписной индекс в каталогах
агентства «Роспечать» - 14528, 32860
русской прессы «Почта России» - 60528, 60529

- Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;
- На ваши вопросы ответят ведущие специалисты РФ в области сметного дела, разработчики нормативной базы 2001 года;
- Уникальное издание по качеству и объему информации.

По вопросам подписки и приобретения сметной нормативной литературы следует обращаться в редакцию - СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: <http://www.rccs.spb.ru>, www.kccs.ru

Членам Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки

Подробная информация об изданиях - на интернет-сайте www.rccs.spb.ru

НОВОСТИ

➔ **Прокуратура Петербурга проверила законность** выделения земельного участка без проведения торгов под Театр песни Аллы Пугачевой и не нашла каких-либо нарушений. Об этом говорится в сообщении городского надзорного ведомства.

В августе 2011 года Смольный, еще до ухода Валентины Матвиенко с поста губернатора, выделил целевым назначением участок под строительство Театра песни Аллы Пугачевой в устье реки Смоленки на Морской набережной. Депутат ЗакСа Олег Нилов посчитал, что рыночная стоимость земли площадью 2,7 га на Васильевском острове в устье реки Смоленки составляет 300-450 млн рублей, а ООО «Театр песни Аллы Пугачевой» перечислит в бюджет города всего 39 млн рублей. В депутатском запросе к Георгию Полтавченко он указал, что инвестор помимо концертного зала планирует построить еще и бизнес-центр, где разместится отель и торговый центр. Депутат предложил произвести перерасчет за коммерческий объект. Поскольку депутатский корпус на первом после канюкл заседании отклонил все запросы к и.о. губернатора Георгию Полтавченко, Нилов направил свои вопросы уже как заявление в прокуратуру.

Договоренность о строительстве Театра песни Аллы Пугачевой на Васильевском острове между певицей и губернатором Петербурга Валентиной Матвиенко была достигнута в марте 2008 года. На совместной пресс-конференции с примадонной губернатор Петербурга Валентина Матвиенко заявила, что такой культурный центр в Петербурге будет очень востребован. Театр построят совладелец рыбоперерабатывающей компании «Русское море» Максим Воробьев, которого связывают с примадонной хорошие отношения, его партнер Михаил Кенин и президент корпорации PMI Евгений Финкельштейн. В компании «Театр песни Аллы Пугачевой» 34% принадлежит певице и ее дочери Кристине Орбакайте. Инвестиции в проект могут составить 100 млн USD.

➔ **Греческому консорциуму выделили новый участок** под строительство мусороперерабатывающего завода в поселке Левашово (Петербург) вместо территории в Янино (Ленобласть), передает информагентство РБК. Как сообщается в документах госзаказа, Комитет по благоустройству Санкт-Петербурга объявил конкурс на инженерную подготовку территории для строительства мусороперерабатывающего завода в Левашово на Горском шоссе южнее полигона ПТО-3.

Согласно конкурсной документации максимальная цена контракта составляет 110,44 млн рублей, срок выполнения работ – до 30 июня 2012 года. Заявки на конкурс принимаются до 13 октября 2011 года, победитель будет назван 21 октября 2011 года.

Строительством первого в Петербурге мусороперерабатывающего завода с глубиной переработки до 70% занимается греческий консорциум, в который входят компании Helector S.A., Aktor Concessions S.A. и Aktor S.A. Соответствующее соглашение с городом было подписано в мае 2011 года. Изначально предполагалось, что завод расположится в поселке Янино (Ленинградская область), однако в конце августа консорциум обратился к правительству Петербурга с просьбой предоставить другой участок, ссылаясь на технические сложности.

Песочные человечки

Маргарита Арановская / Рынок песка, почти на 70% контролируемый Группой ЛСР, демонстрирует небольшой рост за счет восстановления инфраструктурных проектов. Кроме того, на радость легальным производителям снижается доля незаконной добычи, составляя уже, по оценкам некоторых участников рынка, не более 9%.



Фото: Владимир Тилес



Песок, добытый легально, постепенно вытесняет с рынка свой нелегальный аналог

По данным Комитета по природным ресурсам Ленобласти, количество компаний, имеющих лицензию на добычу песка, измеряется несколькими десятками. Однако на деле рынок региона является высококонцентрированным. По оценкам Александра Батушанского, генерального директора консалтинговой компании «Решение», на

Традиционными рыночными методами конкурировать с «нелегалами» невозможно: у них более низкая себестоимость полезных ископаемых

рынке песка можно говорить только о двух крупных игроках – это компания «Рудас» (Группа ЛСР) и ЦБИ (корпорация «Гепард»). Первая контролирует, по итогам 2010 года, 69% рынка, вторая – 17%. Запас месторождений, разрабатываемых «Рудасом», составляет более 120 млн куб. м (емкость петербургского рынка при этом составляет около 15 млн куб. м в год). Кроме того, в сегменте морского песка «Рудас» является не просто лидером, а единственным поставщиком в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Основным активом ЦБИ является месторождение «Воронцовское», расположенное в Выборгском районе Ленинградской области с запасом около 50 куб. м. В 2008 году компания также начала разработку месторождения «Восточно-Кумачевское» в Калининградской области.

Из остальных компаний выделяются также «Семиозерское карьероуправление» и «Кампес» (принадлежит ПО «Возрождение» и разрабатывает 4 карьера в Ленобласти), однако их доли по сравнению с двумя лидерами небольшие. Относительно недавно – 2009 году – на рынок песка вышла СЗНК, купив свой первый карьер, однако пока весомым игроком рынка не стала.

Если в 2009 году рынок не продемонстрировал положительной динамики, то в 2010 году был отмечен небольшой рост. «Особенность рынка песка в том, что ос-

новными потребителями этого материала являются инфраструктурные проекты, – рассказывает Александр Батушанский. – Особенно крупные – вроде намыва территорий. Их финансирование было приостановлено в кризис, а сейчас потихоньку восстанавливается. Кроме того, появляются новые проекты, например намывы в Курортном и Ломоносовском районах».

По словам Сергея Шерстюкова, коммерческого директора ОАО «Рудас», сегодня главный игрок рынка констатирует существенный рост объемов продаж. «За первое

полугодие 2011 года нами было реализовано на 24% больше песка, чем за аналогичный период прошлого года», – заявляет он.

Наличие тенденции роста подтверждают и другие участники рынка, в том числе компании-посредники, отмечая, что сегодня на рынке даже появляются даже новые игроки. «Строятся новые объекты, размораживаются старые, на многих из объектов ощущается нехватка материалов, таких как песок и щебень, – поведал Дмитрий Водовозов, руководитель отдела розничных продаж ЗАО «ТИТАН-НЕРУД» (входит в ГК «ТИТАН-РЕСУРС»). – Такая тенденция, скорее всего, сохранится в обозримом будущем».

С 2010 года также снова начался рост цен на стройматериалы, остановленный в 2009-м. Правда, если до кризиса он составлял 12-20% в год, то в 2010 году – менее 10%.

О том, что рынок добычи нерудных материалов развивается, говорит тот факт, что в 2010 и 2011 годах успешно проводились аукционы на право пользования недрами. Основным их покупателем выступил опять же «Рудас», выигравший право пользования недрами на 8 участках Ленинградской области совокупным запасом порядка 19 куб. м.

Еще несколько лет назад основной головной болью производителей песка были его нелегальные добытчики, которые серьезно подрывали деятельность официаль-

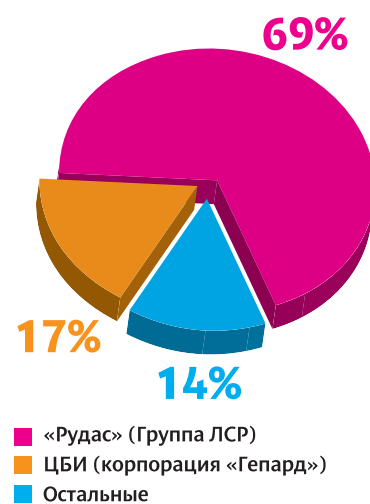
ных компаний демпинговыми ценами на добытое сырье. «Традиционными рыночными методами конкурировать с «нелегалами» невозможно, у них более низкая себестоимость полезных ископаемых, поскольку, во-первых, они не платят налоги на добычу полезных ископаемых и, во-вторых, организуют разработки в непосредственной близости к объектам крупного строительства, уменьшая таким образом транспортное плечо, – рассказывает Сергей Шерстюков. – Естественно, это ставит добросовестных участников рынка в менее выигрышное положение, так как в этом бизнесе одним из наиболее важных конкурентных преимуществ является расстояние до объекта строительства».

В то же время, по его данным, в последние годы доля строительного песка, добытого незаконным путем, снижается. «На сегодняшний день мы оцениваем эту долю в 3-4% в общем объеме добытого песка в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, – продолжает Шерстюков. – Окончательно прекратить незаконную добычу песка достаточно сложно, но благодаря деятельности контролирующих структур деятельность незаконных карьеров останавливаются».

Дмитрий Водовозов оценивает долю незаконной добычи песка в 5-9%, но тоже говорит, что она постепенно снижается. «Очевидно, что сегодня рынок во многом отказывается от услуг «нелегалов», – отмечает он. – Компании на подобные риски уже не идут, предпочитая пользоваться услугами лицензированных карьеров».

Количество рейдов на незаконных «копателей», действительно, за последнее время участилось. Незаконная добыча песка регулярно обнаруживается в Кингисеппском, Тосненском, Выборгском и прочих районах. Одним из самых известных дел стала проверка деятельности ЗАО «ВАД», которое в Волховском районе незаконно добывало песок для строительства федеральной трассы «Кола».

Участники рынка добычи песка (распределение долей)



цифра

5-9%

доля незаконной добычи песка на рынке



© 2011 ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ»



НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ МИКРОРАЙОН

ПРИЗНАН ЛУЧШИМ ПРОЕКТОМ

в номинации «За эффективное решение
вопроса доступности жилья»

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения
территорий - 2011 (Министерство регионального развития РФ)



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru

подробный материал читайте на стр. 11



РАЗМАХ

Технологии. Инновации. Возможности.

www.raz-max.com