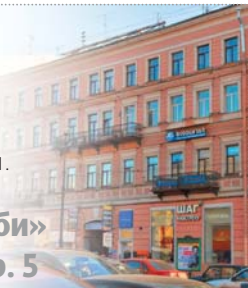


События

Собственник сети ресторанов «Васаби» Михаил Мышалов выставил на продажу дом Тимофеева на Невском пр., 81. Он оценен в 220 млн рублей.

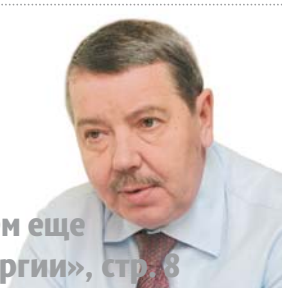
Владелец «Васаби» продает дом, стр. 5



Интервью

Генеральный директор, председатель правления ОАО «Группа ЛСР» Александр Вахмистров:

«Мы достигаем еще большей синергии», стр. 8



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Карта района Колпинский район

- интервью
- жилье
- промышленность

Стр. 15-17

Технологии и материалы, стр. 18 • Инфраструктура, стр. 19



Планировки возвращаются

Планировки возвращаются

Председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко пообещал, что вскоре городские власти начнут снова утверждать проекты планировок территорий, которые власти не согласовывали с ноября прошлого года. (Подробнее на стр. 2) ➔



Формула успеха!

Бетон, песок, щебень – всё от производителя, доставка!

ЗАО «ЛСР-Базовые»
Тел. (812) 777-77-45
www.045.ru, www.rudas.ru
www.granit-kuznechnoe.ru



Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные



Сетки
Любых линейных размеров

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

Свидетельство СРО №0805.00-2010-78143108-С-151 от 24.12.2010 г.



ООО «ЛЭР-ИНЖИНИРИНГ»
Сервис промышленных объектов

- промышленная термоизоляция / шумоглушение
- очистка оборудования от отложений
- изготовление воздухопроводов и коробов
- ремонтно-строительные работы

(812) 323 9 222 INFO@LER-E.RU

Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация
ООО «Основа»

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

Тел. 314-9550, тел./факс 571-7302

www.osnova-bur.ru, e-mail: osnova_info@mail.ru

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



ООО «ОСНОВА»



Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел.: **380-09-74, 380-15-81** или на сайте www.asninfo.ru

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
ООО «Издательство «Строй-Пресс»

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
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: Алена Шереметьева
e-mail: red@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:
Александр Аликин, Антонина Асанова, Алеся Гриб,
Лидия Горбоурова, Владимир Тилес

Директор по PR: Татьяна Погалева
PR-менеджер: Алена Жигунова
e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел: Александр Саенко
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

Майя Сержантова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Антон Лоточкин,
Серафима Редута, Елена Савоскина,
Людмила Шаронова, 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.
Розничная торговля в киосках метрополитена
«Первая полоса».

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

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

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

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»
и «Поддержка», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.

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

Типография: ООО «Парголовова типография»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 76

Подписано в печать 20.04.2012 в 17.00



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



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



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



КАМССА
Лучшее электронное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009)

Проекты планировок начнут снова утверждать

Николай Волков / Городские власти после негласного моратория на утверждение проектов планировок территорий (ППТ), который длился с ноября прошлого года, намерены в ближайшее время утвердить первые 20 ППТ, заявил председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко.

По словам участников рынка, начиная с прошлого года в администрации «зависло» 180 проектов, без которых девелоперы не могут начать проектирование и строительство. В Комитете по строительству называют ситуацию плановой и говорят, что сейчас идет ревизия подготовленных ППТ. «Большинство ППТ не утверждаются, потому что они сделаны наспех, некачественно. Основной же вопрос, который наиболее актуален, – это вопрос качества.



Вячеслав Семененко: «Большинство ППТ не утверждаются, потому что они сделаны наспех, некачественно»

Сегодня мы уже говорим не о качестве отдельных домов, но о качестве новых городских территорий. Инвестиционный бум привел к тому, что в общем некачественно спланировано развитие города. Качество новых территорий должно соответствовать тому наследию, которое нам досталось», – считает Вячеслав Семененко.

По данным Комитета по строительству, по заявленным проектам с утвержденными документами планировки запланировано строительство 30 млн кв. м жилья на территории 3 тыс. га, а там, где ППТ еще разрабатываются, намечено возведение 20 млн кв. м жилья. Заявленные сроки реализации утвержденных проектов – 7 лет.

Как говорят информированные участники рынка, власти намерены изменить требования к проектам планировки и критерии их оценки. «Очевидно, если нужно будет дорабатывать часть документации, то вопрос вовсе не в том, когда будет отменен мораторий, а в том, насколько изменятся требования и критерии и нужно ли будет корректировать уже сделанное», – говорит Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1. В этом есть и плюсы, считают некоторые девелоперы. «В результате можно надеяться, что произойдет

упорядочивание градостроительного процесса, полностью отсекутся недостаточно глубоко проработанные и необоснованные проекты планировок, а существующие на сегодняшний день проекты планировок приведут в соответствие с современными требованиями», – надеется генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко.

С другой стороны, застройщики боятся, что вопрос утверждения градостроительной документации будет поставлен в зависимость от наличия средств в бюджете города на создание социальной и транспортной инфраструктуры – строительства дорог, школ, детских садов.

Застройщики сожалеют, что информация о грядущих изменениях вышла на открытое обсуждение только сейчас. «В конечном итоге все заинтересованы в том, чтобы город развивался динамично, а главное, системно – и администрация, и инвесторы, и горожане. Для этого необходима комплексная работа, которая сейчас практически приостановлена», – считает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

СПРАВКА



По данным СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», в 2010 году правительством города было утверждено 86 проектов планировок территорий, в 2011 году – 49, а с начала этого года – ни одного.

упорядочивание градостроительного процесса, полностью отсекутся недостаточно глубоко проработанные и необоснованные проекты планировок, а существующие на сегодняшний день проекты планировок приведут в соответствие с современными требованиями», – надеется генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко.

С другой стороны, застройщики боятся, что вопрос утверждения градостроительной документации будет поставлен в зависимость от наличия средств в бюджете города на создание социальной и транспортной инфраструктуры – строительства дорог, школ, детских садов.

Застройщики сожалеют, что информация о грядущих изменениях вышла на открытое обсуждение только сейчас. «В конечном итоге все заинтересованы в том, чтобы город развивался динамично, а главное, системно – и администрация, и инвесторы, и горожане. Для этого необходима комплексная работа, которая сейчас практически приостановлена», – считает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

вопрос номера

В Петербурге завершил работу международный строительный форум «Интерстройэкспо».

«Строительный Еженедельник» обратился к читателям в вопросе: были ли вы на форуме, и если были, что в нем было для вас особенно полезным?

Александр Спириденков, гендиректор ООО «ДемонтажСтрой-Инжиниринг» (входит в ГК «КрашМаш»):

– Полезным было все. В частности, я участвовал в круглом столе «Проблемы выхода компаний в регионы», организованном нашей газетой. Также мы участвовали и в выставке. Радует то, что с каждым годом компаний, участвующих в выставке, становится больше. Три года назад их было совсем мало, а сейчас уже два заполненных зала.

Олег Барков, генеральный директор группы компаний Hansa Group:

– Я второй раз участвую в форуме и заметил, что по составу участников он почти не изменился в сравнении с прошлым годом. Довольно знакомые лица. Кроме того, хотел бы заметить, что на выстав-

ке не хватает представления новых технологий в строительстве.

Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости:

– Наибольший интерес у меня вызвали тематические круглые столы, которые прошли в рамках выставки «Интерстройэкспо». Особого внимания заслуживают два мероприятия – круглый стол «Металлопрокат и трубы для строительных объектов Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона», который проводил Российский союз поставщиков металлопроката, а также круглый стол газеты «Строительный Еженедельник» «Региональная экспансия строительных компаний».

Денис Васильчук, генеральный директор ООО «СТРЕК металлургические здания»:

– Я не участвовал в этом году в форуме. Последний раз на «Интерстройэкспо» я был в 2009 году. Считаю, что форум в большей степени несет в себе официальную информацию. По большому счету, там является одно и то же. Наши специалисты ездят в Европу, там есть интересные для нас события.

Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость»:

– В целом впечатление от выставки позитивное. Интересной можно назвать деловую программу. Полезным для меня было выступление в панельной дискуссии, посвященной КОТам.

Александр Цвик, заместитель генерального директора ООО «Группа компаний «РегионГаз-ЭнергоСтрой»:

– В целом итоги форума я оцениваю положительно. Был представительный состав участников. Но, на мой взгляд, деловую программу форума можно было бы сделать более насыщенной.

Иван Екимов, генеральный директор ООО «Санне Балтик»:

– В этом году мы участвуем в первый раз. Пока мы не заключили конкретных договоров, но чувствую интерес к нашей продукции. Самое главное – на этой выставке присутствует наша целевая аудитория. Возможно, будем участвовать в форуме и в следующем году.

Виталий Токарев, генеральный директор ООО «Домострой»:

– Форум развивается, в этом году заметно увеличилось количество экспонентов и качество их презентаций. На этой площадке удобно заводить новые деловые контакты, так как люди на выставке более открыты и склонны к общению. Деловая программа форума меня тоже порадовала, особенно круглый стол по региональной экспансии строительных компаний, организованный газетой «Строительный Еженедельник». В будущем хотелось бы увидеть больше экспонентов загородного сегмента, а в деловой программе – больше кейсов.

Юрий Блитонов, генеральный директор ООО «Альтернатива Ст»:

– В этом году в качестве экспонентов мы не участвовали, но форум посетили. К сожалению, компаний нашего профиля (вентилируемые фасады) среди участников было немного. Два года назад мы выставлялись на форуме, но эффекта от размещения не получили.

• **Славянка** •
новый жилой район



Целый район преимуществ

(812) 777 70 77
www.oslavyanke.ru

Славянка — район, формирующий новое представление о комфортной городской среде. Это один из самых масштабных проектов комплексного освоения территории в России. В основу архитектурно-планировочных решений района Славянка заложены современные европейские принципы организации пространства.

Территория: 220 гектар
Более 130 многоквартирных домов
Более 45 000 будущих жителей

Строительство района ведется по концепции «все включено». Одновременно с жилыми домами в районе создаются школы и детские сады, торгово-развлекательные центры и магазины.

Проект района «Славянка» был отмечен профессиональным сообществом

«КАИССА — 2010» в номинации «Лучший девелоперский проект Петербурга»,
Диплом II степени в номинации «За эффективное решение вопросов доступности жилья» Общероссийского конкурса проектов комплексного освоения территорий-2011.

Реклама. Застройщик: ООО «ДСК "Славянский"». Разрешение на строительство №78-16013620 - 2011 выдано 07 декабря 2011 года Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Адрес застройки: Санкт-Петербург, поселок Шушары, Колпинское шоссе, участок 99 (квартал II). Разрешение на строительство № 78 - 16013820 - 2011 выдано 19 декабря 2011 года Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Адрес застройки: Санкт-Петербург, поселок Шушары, Колпинское шоссе, участок 115 (квартал VI).



БЭСКИТ®

19 лет

экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Проектирование

капитального ремонта, реконструкции и нового строительства

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

Специальное ИСРО-П/012-009/05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru



БСН expo

БОЛЬШОЙ САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА-ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ



25-27 мая 2012

ЦВЗ «Манеж»
м. Адмиралтейская
Санкт-Петербург

+7 (812) 448-55-55
www.bsn-expo.ru



Завершился «Интерстройэкспо-2012»

Галина Вавилова / В Петербурге завершился XVIII Международный форум «Интерстройэкспо». В этом году форум собрал представителей 550 компаний из 10 стран мира. ➔

С 18 по 21 апреля в выставочном центре «Ленэкспо» прошел XVIII Международный форум «Интерстройэкспо». Коллективные экспозиции представили Бельгия, Германия, Италия, Польша, Финляндия и Белоруссия. Организатором выступила компания «Примэкспо Северо-Запад».

Одно из главных событий форума – XII Международный конгресс по строительству ИВС-2012. В этот раз на нем представители бизнеса и власти обсудили стратегические направления развития строительной отрасли России. В частности то, как повлияет на строительный рынок вступление России в ВТО и какие проблемы, стоящие перед строительным комплексом, необходимо решать в первую очередь, вопросы технического регулирования и стандартизации в строительной отрасли и направления развития саморегулирования. Все без исключения участники конгресса отметили выход отрасли из кризиса.

Не менее интересным оказалось подведение итогов конкурса «Лучший проект малоэтажного строительства в Ленинградской области», прошедшее на форуме «Интерстройэкспо» 19 апреля. Конкурс прошел при поддержке областного правительства в рамках проекта «Регион создания». Всего в нем приняли участие 13 строительных компаний.

Победителем в номинации «Лучший проект среди индивидуальных жилых домов» была признана строительная компания «Русь» за проект дома из клееного



Для посетителей форума было открыто 17 специализированных выставок

бруса собственного производства. В номинации «Лучший проект среди многоквартирных домов» первое место разделили две компании – «Росстройинвест» и «Архстройсервис». Они представили на конкурс проекты домов, которые будут возведены рядом с деревней Токкари Всеволожского района и в городе Волхове.

Получившие признание проекты домов будут рекомендованы муниципальным

органам для реализации в рамках региональной программы содействия развитию жилищного строительства. Кроме того, организаторы конкурса объявили о работе над созданием каталога проектов малоэтажных домов эконом-класса.

В рамках форума прошло 17 специализированных выставок, отраслевые круглые столы и панельные дискуссии по металлопрокату, энергосбережению, жилищному

строительству, малоэтажной застройке. На них обсудили актуальные вопросы состояния и перспективы развития строительного комплекса, реализации федеральных и городских программ и законодательных нововведений. Кроме деловой программы специалистам на форуме были интересны специализированные мастер-классы по гидроизоляции бетона, правилам монтажа снегозадержателей, аквапола, по вопросам дизайна помещений, нанесению декоративной штукатурки.

По статистике «Примэкспо Северо-Запад», 74% посетителей наделены полномочиями на закупку продукции. Наибольшим интересом традиционно пользовались фасадные, кровельные и изоляционные, отдельные материалы, тепловент и водоснабжение. Как отмечают организаторы, участие в конгрессе позволяет установить прямые контакты с администрациями регионов и представителями профильных комитетов России и других стран, обменяться опытом и заключить контракты. В следующем году форум традиционно пройдет в апреле.

справка



В 2011 году участие в международном строительном форуме «Интерстройэкспо» приняли 537 компаний из 11 стран мира и 20 субъектов Российской Федерации. Всего форум посетили 38 тыс. человек. Статистика посещений в этом году пока не подведена.



Уважаемый
Александр Николаевич!

Сердечно поздравляем Вас
с 60-летним юбилеем!

В нашей жизни, в том числе и в ее строительной составляющей, очень значимы люди, прошедшие со своей страной достойный путь в советское время и сыгравшие важную роль в становлении новой России. Это профессионалы, преданные своему делу и умеющие смотреть в будущее, опираясь на опыт прошлого.

Именно такой человек чаще всего становится в своей сфере значительной личностью, постигая профессию последовательно и честно, начиная с азов. Благодаря таким людям, как Вы, наш регион удерживает и укрепляет свои позиции в сфере строительства. Вы принимаете активное участие в решении вопросов развития потенциала отрасли, поддерживаете постоянный диалог с представителями строительного сообщества страны и органами государственной власти.

Примите наше искреннее уважение и пожелания оставаться тем, кем Вы были для нас все эти годы, тем человеком, за которым хочется идти и с которым хочется работать.



С уважением, руководство СРО НП «БСК», «БОП», «БОИ», «БалтЭнергоЭффект» и «БалтСпецПоисБезопасность»



Исторический центр сохраняют поквартально

Николай Волков / Городские власти намерены объявить конкурсы на составление мастер-планов реновации первых двух кварталов исторического центра. Цель – привлечь к сохранению центра и повышению его туристической привлекательности инвесторов, уже реализующих в этих районах проекты. ➔

Конкурс будет безденежным для властей, а главный приз для инвесторов, которые вложат в создание мастер-планов собственные средства, – обещания облагородить окружающую действительность, начиная от расселения и реконструкции отдельных домов и заканчивая поголовной комплексной заменой инженерных коммуникаций и дорожного покрытия. Правда, если эти предложения не будут ущемлять общественные интересы.

Первыми предложения будут приниматься по двум территориям – это квартал между Коношениной площадью и Марсовым полем и зона вокруг Новой Голландии до второй сцены Мариинского театра. Для сохранения выбраны еще 5 кварталов, но какие именно, глава Комитета экономического развития, промышленной

политики и торговли (КЭРПГПТ) Евгений Елин не рассказал. По его словам, среди основных критериев отбора были наличие частных инвесторов (в квартале Коношениной – Марсова поля – «Лотус плаза групп», в районе Новой Голландии – естественно, Роман Абрамович) и те эффекты, которые город получит от реконструкции.

«Восстановить полностью весь исторический центр нам не хватит никаких бюджетных средств. Поэтому пока определены две зоны, которыми мы вплотную занимаемся. Потом будут еще и еще. Мы хотим, чтобы в Петербурге появились новые туристические маршруты», – говорит Евгений Елин. Финансирование программы реновации будет осуществляться на 70% из городского бюджета, 30% будет направлено из федерального бюджета.

Чинювник отметил, что стоимость программы составит около 400 млрд рублей до 2018 года.

Окончательно все параметры целевой программы реновации исторического центра города будут разработаны к середине 2012 года. Пока, по его словам, идет кропотливый сбор информации о состоянии всех объектов исторического центра от домов до инженерных сетей.

цифра

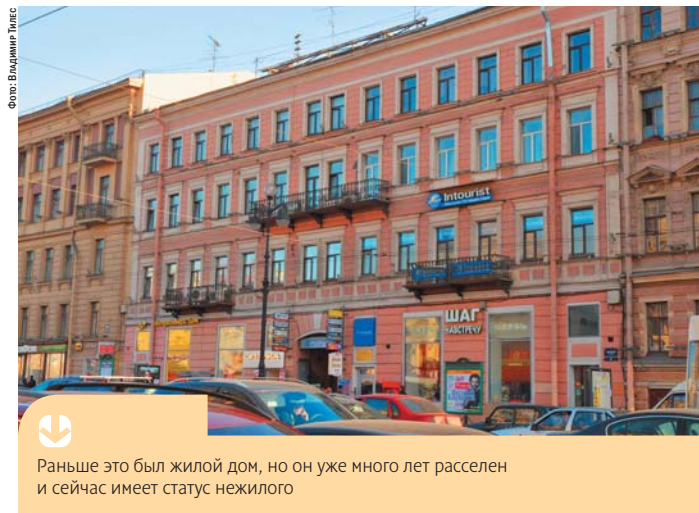
400

млрд рублей – стоимость программы реновации исторического центра до 2018 года

Владелец «Васаби» продает непрофильный актив

Никита Кулаков / Собственник сети ресторанов «Васаби» Михаил Мышалов выставил на продажу дом Тимофеева на Невском пр., 81. Здание планируют приспособить под клинику или небольшой отель. ➔

Здание на Невском пр., 81, выставлено на продажу. Цена лота – 220 млн рублей (6,7 тыс. USD за 1 кв. м). Об этом на днях сообщили несколько участников рынка. Они подчеркнули, что речь идет не о лицевом корпусе, выходящем фасадом на Невский проспект, а об отдельно стоящем доме площадью 1,1 тыс. кв. м во дворе. «Нам предлагали купить это здание. Но для проектов нашего масштаба оно слишком маленькое», – сообщил один из руководителей крупной девелоперской компании. По его словам, продавец – собственник сетей ресторанов «Васаби» и «Розарио» Михаил Мышалов. «Под ресторан это здание не годится. Получается, что собственник продает непрофильный актив», – пояснил он. Сам Михаил Мышалов был недоступен для комментариев. В компании АРИН, которая выступает эксклюзивным брокером по продаже здания, имя собственника раскрыть отказались. Но подтвердили, что под ресторан объект действительно не годится. «Мы будем продавать его под клинику, небольшой бизнес-центр или бутик-отель. Площадь здания можно увеличить до 1,4 тыс. кв. м, обустроить мансарду и подвал», – заявили в пресс-службе АРИН. Сейчас часть помещений в здании сдается под офисы. «Состояние объекта удовлетворительное, хотя оно 1910 года постройки. Раньше это был



Фот.: Владимир Тимес



Раньше это был жилой дом, но он уже много лет расселен и сейчас имеет статус нежилого

жилой дом. Но он уже много лет расселен и сейчас имеет статус нежилого», – сообщили в АРИН. Среди плюсов лота эксперты отмечают локацию – объект располагается в месте с высокими пешеходными

токами неподалеку от популярных торговых центров «Галерея» и «Стокманн», вблизи от станций метро «Маяковская» и «Площадь Восстания», а также то, что здание не является памятником.

Несмотря на перечисленные преимущества, эксперты считают заявленную цену завышенной. Они отмечают, что сейчас объекты на Невском предлагают к продаже по средней цене около 4 тыс. USD за 1 кв. м. И инвесторов найти сложно, так как большинство не готовы платить только за местоположение.

«По нашим оценкам, учитывая то, что здание расположено во дворе, его стоимость может составить от 2,5 до 4 тыс. USD за 1 кв. м. Наиболее функционально будет развить в нем мини-отель, в этом случае инвестиции составят 1,5-2 тыс. USD за 1 кв. м, а срок окупаемости составит 7-9 лет», – заявил Владимир Сергунин из Colliers International Петербург. Отелю в этом месте серьезную конкуренцию могут составить расположенные в непосредственной близости такие гостиницы, как Ibis, Park Inn, Crown Plaza, Октябрьская, а также мини-отели. Тем не менее близость к метро обеспечит неплохой людской поток. В связи с этим можно говорить, что срок окупаемости гостиницы составит 10-12 лет, немногим меньше для офисной функции – 9-10 лет», – добавил директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. «На офисные помещения на Невском проспекте во дворе, с полным ремонтом уровня В-класса ставки в 2012 году составляют 1400-1700 рублей за 1 кв. м/месяц, включая НДС», – подсчитала заместитель генерального директора компании MARIS Надежда Ермишина.

цифра

220 млн

рублей – стоимость здания на Невском пр., 81



Достигли потолка на работе? Выход есть на hh.ru

Каждый день можно уныло ходить на работу, заниматься надоевшими делами, завидовать зарплате начальника, считать минуты до окончания рабочего дня. Или каждый день открывать для себя что-то новое, радоваться понедельникам, гордиться достижениями компании и коллег. Зайдите на сайт hh.ru и выбирайте любимую работу среди 200 тысяч вакансий.

В каждой карьере есть hh.ru



РЕКЛАМА

Руководителям и специалистам строительных организаций

17 мая 2012 года в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ проводится НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ **НОВОЕ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ И СМЕТНОМ НОРМИРОВАНИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.** Практические вопросы составления смет



Конференция организована Союзом инженеров-сметчиков при поддержке Ассоциации строителей России, РЦЦС СПб и Федерального центра информатизации Счетной палаты РФ



Ведущий конференции: Павел Горячкин, президент Союза инженеров-сметчиков, директор Департамента ценообразования АСР, генеральный директор РЦЦС СПб.

На конференции будут рассмотрены следующие вопросы:

- ☞ состояние и перспективы развития системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве. Реформа государственной системы ценообразования в 2008-2012 годах;
- ☞ определение элементов ПЗ, НР, СП и прочих затрат в сметах, индексация стоимости;
- ☞ определение стоимости строительства на основе укрупненных показателей (УПКС), нормативов цены строительства и конструктивных решений;
- ☞ практика разработки норм и расценок на новые технологии в строительстве с примерами;
- ☞ сметные нормативы на ремонтно-строительные работы, эксплуатацию и содержание зданий и сооружений;
- ☞ практические вопросы расчета и обоснования сметных документов на строительство, ремонт, монтаж и пусконаладку, определения размера средств на оплату труда в договорных ценах и другие актуальные вопросы ценообразования.

В конце работы – круглый стол и ответы на вопросы участников.

Стоимость участия в работе конференции одного человека – 8850 руб.

(в стоимость входит раздаточный материал и комплексный обед)

Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

Место проведения: Санкт-Петербург, гостиница «Россия» (пл. Чернышевского, дом 11, ст. метро «Парк Победы»), конференц-центр «Буржуа» (вход с Варшавской улицы).

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

НОВОСТИ**Стандарты в стиле НОСТРОЙ**

Ефим Басин, президент НОСТРОЙ, призвал строительное сообщество активизировать свои усилия по внедрению единых для всех СРО стандартов саморегулируемых организаций на основе разработанных стандартов НОСТРОЙ и общей системы подтверждения квалификации на основе Единой системы аттестации руководителей и специалистов строительного комплекса.

«Впервые в истории современной России строительное сообщество благодаря институту саморегулирования получило возможность самостоятельно устанавливать стандарты своей профессиональной деятельности, активно формировать нормативно-техническую базу строительства, создать непрерывно действующую систему подтверждения квалификации специалистов отрасли. Сегодня от создания системы стандартизации и системы аттестации руководителей и специалистов НОСТРОЙ мы переходим к их устойчивому развитию», – отметил он. Уже разработаны и утверждены советом Национального объединения строителей 65 стандартов и рекомендаций НОСТРОЙ, в том числе 57 стандартов на правила выполнения широкого круга строительных работ и контроля за их результатами. В планах работы на 2012 год намечена разработка еще свыше 50 стандартов НОСТРОЙ. Требования разработанных стандартов находят отражение в текстах Единой системы аттестации (ЕСА) в рамках работы по их актуализации. Принятие саморегулируемыми организациями стандартов НОСТРОЙ в качестве собственных стандартов в комплексе с аттестацией работников членов СРО позволяет существенно повысить эффективность достижения цели саморегулирования – обеспечение безопасности и качества строительства.

В настоящее время процесс утверждения стандартов НОСТРОЙ в качестве собственных стандартов СРО принимает широкий масштаб. В течение нескольких месяцев такие решения приняты в 25 саморегулируемых организаций. Аналогичными темпами внедряется Единая система аттестации. В 35% саморегулируемых организаций подтверждение квалификации специалистов осуществляется в рамках ЕСА. По предварительной информации, стандарты НОСТРОЙ в качестве своих стандартов приняли 60 СРО по всем 10 федеральным округам России (в том числе СРО НП «МООС», НП МОД «СОЮЗДОРСТРОЙ», НП «Московский строительный союз», НП СРОР «Союз строителей Республики Башкортостан», НП «Мособлстройкомплекс», НП «Главкузбассстрой», НП СРО «Союз стройиндустрии Свердловской области» и др.). Например, в Центральном федеральном округе из 20 СРО приняли стандарты НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО 12 саморегулируемых организаций, 6 СРО запланировали рассмотрение вопроса о принятии стандартов СРО на ближайшем собрании, в 2 СРО собрания уже прошли, и этот вопрос не был включен в повестку заседаний. В Сибирском федеральном округе из 20 СРО приняли стандарты НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО 12 СРО, планируют принять 7 СРО, в одной СРО собрание проведено и принятие стандартов СРО не планируется.

НОСТРОЙ против «Коммерческих» СРО

Екатерина Костина / 6 апреля в ГД РФ был внесен законопроект № 50-482-6, действие которого направлено на борьбу с «коммерческими» СРО. По данным представителей НОСТРОЙ, этот законопроект будет принят в первом чтении уже в середине мая, а потом у представитель профессионального сообщества будет месяц для его совершенствования. ➔



Фот: Владимир Титов

Как рассказал Леонид Бандорин, директор департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ, документ был внесен 4 депутатами от различных фракций – «Единой России», ЛДПР, «Справедливой России». «Он был подписан председателем ГД РФ Сергеем Нарышкиным и отправлен по всем регионам РФ, которые до 12 мая должны представить свои замечания», – пояснил он. По его словам, до 17 мая законопроект будет принят в первом чтении, а потом в течение месяца будет вестись работа по его усовершенствованию. Леонид Бандорин рассказал, что сейчас сотрудники департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ формируют таблицу, содержащую предложения от представителей профессионального сообщества, власти, общественных структур, законодателей и т. д., направленные на преодоление недобросовестного поведения саморегулируемых объединений.

Петербург «лидирует»

По словам Алексея Белоусова, координатора НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, генерального директора СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», «коммерческие» СРО являются угрозой устойчивости института саморегулирования, а тема борьбы с недобросовестными организациями вышла на федеральный уровень. По данным НОСТРОЙ, сегодня «коммерческими» являются не более 5% от общего числа российских СРО.

КСТАТИ

Заместитель председателя правительства Дмитрий Козак дал поручения Ростехнадзору и Минрегиону России проверить изложенные в письме НОСТРОЙ факты нарушений законодательства «коммерческими» СРО и принять исчерпывающие меры для пресечения нарушения законодательства Российской Федерации.

«К сожалению, в этом отношении Северная столица занимает одно из лидирующих мест среди всех регионов РФ. Мы вынуждены констатировать, что из 29 зарегистрированных саморегулируемых организаций в Санкт-Петербурге 6 имеют признаки «коммерческих» СРО», – отметил Алексей Белоусов.

По его словам, одна из таких «коммерческих» СРО, которую господин Белоусов не стал называть, уже собрала под свое крыло около 3500 членов. «Предложения вступить в нее в ряды за 50 тыс. рублей сегодня поступают во все строительные компании. Более того, в Санкт-Петербурге создано неформальное объединение саморегулируемых организаций, объединившее 14 членов, которые по всем параметрам подходят к понятию «коммерческих», – констатировал он.

По словам Алексея Белоусова, основные операции, связанные с нарушением федерального законодательства, напрямую касаются средств компенсационного фонда, который в Санкт-Петербурге объединяет более 6 млрд рублей. В связи с этим по инициативе НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» подготовлен проект федерального закона, который определяет порядок размещения средств компенсационного фонда.

«Мы рекомендуем подготовить соответствующие поправки в Бюджетный кодекс РФ, Строительный кодекс РФ, согласно которым все средства компенсационного фонда должны размещаться исключительно на основании открытого конкурса», – пояснил он.

Контрольные функции – в руки НОСТРОЙ?

По словам Ефима Басина, президента НОСТРОЙ, чтобы решить вопрос с «коммерческими» СРО, НОСТРОЙ не хватает контрольных функций, которые сейчас находятся в руках Ростехнадзора. «Мы вправе обратиться в ведомство и инициировать проверку сомнительной СРО. Однако даже Ростехнадзор не может снять с регистрации такое объединение, это уполномочен делать только суд», – рассказал он. Ефим Басин считает, что ситуацию может

исправить наделение НОСТРОЙ контрольными функциями. Однако не все представители строительного сообщества разделяют эту точку зрения, что и было продемонстрировано в процессе голосования на V Съезде СРО в строительстве.

Как рассказал Юрий Курикалов, эксперт по вопросам градостроительства и жилищной политики, советник государственной гражданской службы РФ 1-го класса, законопроект, который подан в ГД РФ, имеет небольшой пункт о том, что НОСТРОЙ может обращаться в суд напрямую. «Однако это нововведение с юридической точки зрения не очень четко сформулировано, в отличие от детализации лишения статуса СРО Ростехнадзором. Это в большей степени «пугалка», так как реально НОСТРОЙ не может собрать факты, чтобы лишить саморегулируемую организацию статуса», – прокомментировал Юрий Курикалов. Он отметил, что данное нововведение может вызвать волну протеста со стороны многих СРО, которые считают, что НОСТРОЙ обладает и так слишком большими рычагами власти по отношению к ним. «На мой взгляд, со стороны НОСТРОЙ может происходить только отслеживание открытости информации, не более того. С другой стороны, для борьбы с «коммерческими» СРО у Ростехнадзора есть все возможности, но ведомство не использует свои полномочия в полной мере. На мой взгляд, сейчас основной вопрос заключается в том, кто будет выполнять эти надзорные функции – Ростехнадзор или, например, новое Министерство строительства РФ, о создании которого идут разговоры», – заключил господин Курикалов.

Леонид Кушнир, президент Национального объединения изыскателей, предлагает в рамках противодействия коммерциализации саморегулирования ввести в нормативную базу пункт о персональной ответственности руководителей СРО, нарушающих закон, с возможностью их дисквалификации и досрочного переизбрания.

МНЕНИЕ

Юрий Курикалов, эксперт по вопросам градостроительства и жилищной политики, советник государственной гражданской службы РФ 1-го класса:

➔ Данный законопроект представляет собой урезанный вариант того, что подготовила в прошлом году рабочая группа при Минрегионе РФ, которая действовала под председательством Виктора Опекунова, председателя Комитета по строительству объектов энергетики и электросетевого хозяйства НОСТРОЙ. Ничего неожиданного в этом документе нет. Он достаточно «сырой», но думаю, что направление выбрано верно.

Первая ласточка приземлилась на Октябрьской набережной

Аня Батаева / В Невском районе по адресу: Октябрьская набережная, 118, 19 апреля залили первый бетон в основание фундамента жилого комплекса «Ласточкино гнездо». Жилой квартал из 12 корпусов возводит ГК «Эталон». 2 корпуса первой очереди расположатся на левом берегу Уткиной Заводи, 10 корпусов второй – на правом. Сдача первой очереди намечена на I квартал 2014 года. Полностью комплекс будет сдан в июне 2015 года. Общая площадь объекта – 319 тыс. кв. м. ➔

«Праздник первого бетона» сами строители называют официальным стартом. А чтобы строительство шло благополучно, после закладки в фундамент первого корпуса капсулы с посланием потомкам, по доброй традиции холдинга «ЛенСпецСМУ», место строительства освятил отец Евгений. Открывший церемонии Дмитрий Заренков, генеральный директор ЗАО «Управляющая компания «Эталон», рассказал, почему комплексу дали именно такое название: «Когда мы приехали оценивать участок и поднялись на крышу недалеко стоящего здания, мы увидели ласточек, парящих над местом будущей застройки. Это считается добрым знаком, и поэтому когда возник вопрос, как назвать комплекс, у нас не было сомнений – «Ласточкино гнездо».

Для компании это не первый опыт квартальной застройки. В этом году «Эталон» сдает проект «Юбилейный квартал» из 13 корпусов, где порядка 500 тыс. кв. м. «Ласточкино гнездо» – новый проект квартальной застройки. Жилой комплекс в Уткиной Заводи компания собирает



Торжественная закладка капсулы с посланием для потомков

реализовать в более короткие сроки – 4 года; «Юбилейный квартал» начали строить 5 лет назад, в этом году планируется его завершение.

Все дома в «Ласточкином гнезде» будут строиться по кирпично-монолитной технологии. Здания различной этажности будут облицованы навесными вентилируемыми фасадами. С верхних этажей зданий открывается вид на Неву и вантовый мост.

Перед тем как в небо взлетели сотни воздушных шариков с символикой комплекса, микрофон взяла Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ». «Ласточкино гнездо» – особый проект для нас, – отметила она. – В комплексе будет много квартир-студий и однокомнатных квартир, которые пользуются большой популярностью у молодых семей и людей, приобретающих жилье впервые. Именно для них мы расширили свою линейку предложения. И нам очень приятно сознавать, что сегодня у молодых людей есть возможность приобрести свою линейку предложения. И нам очень приятно сознавать, что сегодня у молодых людей есть возможность приобрести жилье от известного застройщика по доступным ценам. Кроме того, для покупателей квартир мы разработали специальные удобные расщочки, которые, я уверена, понравятся всем». Только в первом корпусе из 700 квартир 500 – это квартиры-студии и однокомнатные квартиры стоимостью от 1,98 млн рублей. Несмотря на то что продажи в комплексе начались совсем недавно, уже треть квартир нашли своего покупателя. Такую популярность комплекса можно объяснить и развитой инфраструктурой. Рядом с комплексом – детский сад, школа, поликлиника. Проектом предусмотрено строительство школы на территории комплекса. Недалеко расположены Дворец спорта «Обуховец», Дом физкультуры, Обуховский спортивный комплекс, парк культуры и отдыха им. И.В. Бабушкина.

При поддержке:

23-25 мая 2012 года
состоится научно-практическая конференция
«Актуальные проблемы территориального планирования
и архитектурно-строительного проектирования»

В программе:

1. Территориальное планирование в Российской Федерации, регионах и муниципалитетах.
2. Разработка и актуализация генеральных планов развития регионов, поселков, городов.
3. Концепция разработки нового Генерального плана Санкт-Петербурга.
4. Учет транспортных проблем крупных городов, в частности в Санкт-Петербурге, при разработке генеральных планов.
5. Развитие рынков в области архитектурно-строительного проектирования в Российской Федерации и Таможенного союза стран СНГ.
6. Состояние и пути разработки законодательной и нормативно-технической базы проектирования.
7. Работа саморегулируемых организаций в области архитектурно-строительного проектирования.
8. Организационно-производственная структура компаний в сфере архитектурно-строительного проектирования, опыт проектных и архитектурно-проектных организаций.
9. Роль Национального объединения проектировщиков и проектных саморегулируемых организаций в совершенствовании архитектурно-строительного проектирования.

10. Становление негосударственной экспертизы в России и Санкт-Петербурге, ее роль и границы функционирования.

11. Использование иностранного опыта архитектурно-строительного проектирования.

Участникам конференции будут розданы аналитические и информационные материалы по тематике конференции.

Приглашаем профессиональные объединения и СРО проектировщиков приобрести пакеты партнеров конференции, что позволит широкому кругу членов объединения принять участие в ее работе.

Место проведения: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4.

Справки и регистрация участников по тел. / факсу: (812) 273-52-43, 275-46-69, e-mail: souzstr@mail.wplus.net, www.souzonon.ru

Генеральный информационный партнер

СТРОИТЕ С НАМИ!

Строительная компания «Современные технологии строительства» приглашает профессионалов строительной отрасли на следующие вакансии:

- Руководитель ПТО;
- Руководитель проектной группы;
- Руководитель проекта;
- Инженер ПТО;
- Инженер-сметчик;
- Комплексные монолитные бригады (30-50 человек, вахта);
- Стропальщики-монтажники;
- Электро-газосварщики;
- Геодезисты;
- Подсобные рабочие.

Необходимые допуски обязательны. Командировки – Ленобласть, Москва и СНГ.
 Резюме: info@erccompany.ru, тел. +7 (921) 997-31-18, www.sts-spb.ru.

Отличные проекты! Высокая зарплата! Хороший коллектив!

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030.01.2009-7825372500-С.003 от 12.08.2010

Юлия Тагильцева, тел. 957-51-84, 596-596-6, 9575184@mail.ru

Александр Вахмистров: «Мы достигаем еще большей синергии»

В прошлом году Группа ЛСР, одна из крупнейших строительных компаний России, ввела в различных регионах страны около 644 тыс. кв. м недвижимости и начала реализацию нескольких проектов. О текущих проектах и планах компании корреспонденту «Строительного Еженедельника» Алексею Веселову рассказал генеральный директор, председатель правления ОАО «Группа ЛСР» Александр Вахмистров. ➔

– Александр Иванович, с какими итогами компания завершила 2011 год?

– Так, как и планировали. В общей сложности во всех регионах мы возвели 644 тыс. кв. м недвижимости. В основном, конечно, это жилье. На рынок выведен целый ряд новых проектов – ни много ни мало это почти 300 тыс. кв. м. Продажи шли хорошо – мы заключили контракты на реализацию 340 тыс. кв. м – к слову сказать, это вдвое больше, чем в 2010 году. В целом стоимость заключенных контрактов составила 26 млрд рублей. В текущем году мы рассчитываем начать строительство и вывести в продажу еще около 500 тыс. кв. м.

Нам также удалось повысить производственные мощности и доли рынка в сегменте строительных материалов. Например, в Московском регионе мы приобрели одного из лидеров рынка лицевого кирпича, в Северо-Западном – одного из ведущих производителей щебня с собственной сырьевой базой, что в сочетании с другими щелевыми активами позволило нам стать лидером в России по запасам месторождений гнейсогранитов. Осенью начали выпуск цемента на новом заводе и его поставки на предприятия Группы ЛСР, чуть позднее вывели наш цемент на рынок.

Работали и над расширением нашего земельного банка, на выгодных условиях вошли в ряд инвестиционных проектов. Кроме того, приступили к реализации масштабной программы по повышению эффективности использования земельных активов компании за счет освобождения в Санкт-Петербурге участков, привлекаемых для жилой застройки.

– А что это за программа?

– Если говорить в целом, это комплекс мероприятий, после завершения которых целый ряд наших производственных площадок, расположенных в том числе и в центральных районах города, будут перенесены на окраины Санкт-Петербурга и в Ленобласть. Предприятия Группы ЛСР сформируют три современных, высокотехнологичных кластера: в Гатчине – по производству товарных ЖБИ, в Никольском и Колпино – по выпуску стеновых материалов, кирпича и газобетона, на Парнасе – кластер индустриального домостроения.

На освободившейся территории мы будем возводить недвижимость. На Южном шоссе, на месте нашего бывшего кирпичного завода, будет построен жилой комплекс «София» – это более 300 тыс. кв. м жилья. Достаточно удачный пример редевелопмента промышленной территории, который, безусловно, даст импульс развитию этой части Фрунзенского района. Уже в этом году планируем начать стройку.

Еще более крупный проект реализуем на Октябрьской набережной. В результате

ФОТО: ВЛАДИМИР ТАЛЕВ



Новый кирпичный завод – это второй проект greenfield, реализуемый Группой ЛСР. Первым стало цементное производство в городе Сланцы Ленинградской области

переноса производств Группы ЛСР, расположенных недалеко от моста Александра Невского, освободится территория площадью около 56 га, что позволит реализовать крупный жилищный проект общей площадью порядка 750 тыс. кв. м.

Одновременно ведется редевелопмент территории на пр. Медиков. На участке, где ранее располагался завод «Электрик», будет построен масштабный квартал современных домов бизнес-класса. В своем сегменте этот проект будет действительно уникальным.

– То есть вы рассматриваете редевелопмент как перспективное направление?

– Это важное направление не только для нашей компании, но и для всего города. Сегодня земельный ресурс в черте Санкт-Петербурга достаточно ограничен. Вместе с тем большие площади находятся под производствами. Перенос предприятий и очистка промзон способны дать толчок к развитию обширных, зачастую депрессивных территорий.

Кстати, Группа ЛСР была первой компанией, которая реализовала проект редевелопмента промзоны в Санкт-Петербурге. Если помните, в середине 1990-х годов в самом центре города на ул. Радищева находилось непрезентабельное здание молокозавода. В 1998 году компания осуществила перенос этого производства из исто-

рического центра. Сегодня на этом месте жилой дом, который, на мой взгляд, очень гармонично вписан в историческую среду.

– Недавно прошла информация об объединении ОАО «Гатчинский ДСК» и ЗАО «ДСК «Блок» – это также результат данной программы?

– Да, объединение проводится в том числе и в рамках создания высокотехнологичных кластеров, в частности индустриального домостроения.

В вопросе развития наших ДСК мы пошли по пути модернизации и инноваций, так как считаем индустриальное домостроение одним из наиболее перспективных сегментов строительного рынка.

Но это вовсе не означает, что «Гатчинский ДСК» будет закрыт. Производство станет активом ПО «Баррикада» и начнет выпуск всех видов товарных ЖБИ. В переносе площадок в Гатчине мы инвестируем 1,5 млрд рублей и создадим там одно из самых современных производств по выпуску железобетона.

– Насколько нам известно, на данном этапе компания также меняет и организационную структуру, укрупняя свои бизнес-подразделения.

– Основная цель – оптимизация структуры управления и бизнес-процессов, повышение объемов продаж и клиентоориентированности наших компаний. Объединяя

предприятия, мы достигаем еще большей синергии и способствуем усилению конкурентоспособности Группы ЛСР. Знаете, есть такое жизненное правило: нельзя расслабляться и самонадеянно почивать на лаврах.

– Сейчас очень много говорят о переезде военно-медицинской академии в Сестрорецк. ООО «ЛСР-Строй» проектирует многофункциональный комплекс. Какие работы ведутся в настоящее время?

– Действительно, зимой этого года одна из наших компаний – ООО «ЛСР-Строй» – была выбрана подрядчиком на первый этап проектно-изыскательских работ. Наша задача – выполнить качественно эти услуги. Сейчас мы ведем инженерно-геологические изыскания. При этом важно отметить, что мы не являемся интересантом в отношении земель военно-медицинской академии, более того, этот вопрос вообще не предлагался к обсуждению по причине очевидных законодательных ограничений.

А если вам интересно мое мнение как петербуржца, на мой взгляд, то, в каком контексте сегодня обсуждается эта тема, говорит лишь об одном: всем заинтересованным сторонам необходимо для начала разобраться в ситуации и реальных намерениях военного ведомства. Насколько я вижу, в основе нового проекта – желание Минобороны возвести суперсовременный многофункциональный медицинский центр, что, на мой взгляд, достаточно позитивно для города.

– В начале февраля вы обсуждали с вице-губернатором Петербурга Сергеем Козыревым возможность поставки гранитной крошки для посыпания улиц. Эта тема получила развитие?

– Действительно, в начале года такое обсуждение было. Вернее, Сергей Анатольевич поинтересовался, сможем ли мы наладить такое производство, и получил от нас подтверждение, также как, впрочем, и информацию о том, что мы готовы участвовать в конкурсе. Однако далее никакой конкретики со стороны города не было. На сегодняшний день мы выпускаем щебень всех наиболее востребованных фракций – нужна будет гранитная крошка, будет и она.

– Заменит ли новый кирпичный завод в поселке Никольское Ленобласти действующее предприятие «Ленстройкерамика»?

– На «Ленстройкерамике» сейчас выпускают около 60 млн единиц условного кирпича в год. После завершения строительства на новом заводе будут запущены две линии, которые ежегодно смогут производить до 160 млн единиц.

Хочу отметить, что новый кирпичный завод – это второй проект greenfield, реализуемый Группой ЛСР (первым было цементное производство в городе Сланцы Ленинградской области). Завод будет выпускать традиционный, лицевой кирпич, а также клинкерный кирпич для мощения. Кстати, мы будем первыми, кто станет выпускать его в промышленных объемах в России.

В конце прошлого года мы начали строительство основного узла линии туннельной печи, запуск которой запланирован на конец текущего года. Первый кирпич мы планируем выпустить в декабре 2012 года. Выход на проектную мощность запланирован на лето 2013 года.

– Есть ли у вас планы по покупке предприятий в 2012 году?

– Не буду скрывать, нам постоянно поступают те или иные предложения. Смотрим, оцениваем, анализируем. Пока говорить о чем-то конкретном преждевременно, однако если будут приняты какие-либо решения, расскажем – мы ведь публичная и открытая компания.

«Титан-2» объявил о нарушениях в госзакупках

Александр Аликин / На прошлой неделе, 17-19 апреля, в Петербурге прошел форум «АТОМЕКС-Северо-Запад». Одной из обсуждаемых тем стало несовершенство системы закупок в атомной энергетике. Некоторые участники форума пожаловались на то, что в конкурсную документацию закладывают не технические требования к поставляемому оборудованию, а имя конкретного поставщика. ➔

Выступая на заседании круглого стола, посвященном поставке оборудования на строящиеся атомные электростанции, гендиректор ЗАО «Концерн «Титан-2» Вадим Рябов заявил, что закупки «должны проходить на основе открытой конкуренции, однако проблема состоит в том, что иногда это невозможно».

По его словам, в документации конкурсов, объявляемых структурами госкорпорации Росатом, вместо технических требований к закупаемому оборудованию часто заложено название производителя и фирмы, которая должна осуществить его поставку. «Возьмем, например, конкурс на поставку муфтовых соединений арматуры для ЛАЭС-2. В документации читаем: производство – Великобритания, фирма Алсон, поставщик – один-единственный – ЗАО «НПО «Энергомашсервис», – рассказал господин Рябов.

Господин Рябов заявил, что в 2011 году «Титан-2» провел испытания собственно муфтового соединения «Титан-Р», однако проектные институты Росатома отвергают продукцию

концерна, по его мнению, по формальным основаниям.

«После первых испытаний мы пришли в проектный институт, нам сказали: проведите еще вот такие испытания. Мы провели. Снова та же история. Сегодня, перед форумом, я получил положительные результаты третьих, динамических испытаний, предъявил их в институт, и мы снова получили отказ», – посетовал господин Рябов.

Муфтовые соединения Алсон стоят по 600 рублей за штуку, «Титана-2» – по 350 рублей. На стройплощадку ЛАЭС-2 муфт великобританского производства было поставлено около 70 тыс. штук. «И это везде так, на всех станциях. Вы только представьте, какая может быть экономия», – обратился к залу господин Рябов.

В качестве другого примера глава концерна рассказал о закупке гидроизоляционных мембран Sikaplan швейцарской фирмы Sika. Он утверждает, что мембраны такого же качества, но на 30% дешевле, производит рязанский завод ООО «Лоджикруфт», однако закупить их невозможно, поскольку в конкурсной документации содержится название производителя, и, соответственно, единственным его поставщиком может быть только ООО «Зика» (представительство швейцарской фирмы в России).

«Еще один пример. Две недели назад проходил конкурс на поставку сборных железобетонных конструкций. И снова в документации назван поставщик – ООО «Цитадель». Предлагаю указывать технические требования к изделиям, чтобы была нормальная конкуренция», – заключил господин Рябов.

справка

➔ Форум «АТОМЕКС-Северо-Запад», прошедший в ВК «Ленэкспо», является единственным в СЗФО мероприятием, организованным госкорпорацией Росатом, и дает поставщикам возможность представить свою продукцию и услуги непосредственно потребителям. Форум нацелен на «развитие конкурентной среды, привлечение большего количества поставщиков оборудования и услуг, продолжение установившегося диалога между поставщиками и заказчиками».

Олег Смирнов, сотрудник ОАО «Головной институт «ВНИПИЭТ» (через ОАО «Атомэнергопром» входит в Росатом), в ответ на заявления главы концерна заметил, что его критика совершенно справедлива. «Однако по новому стандарту проектировщики не имеют права прописывать конкретного производителя или поставщика в конкурсной документации. Просьба: на этапе выдачи документации своевременно давайте свои замечания», – обратился он к господину Рябову.

«Мы действительно запретили указывать конкретных поставщиков», – подтвердил заместитель гендиректора госкорпорации Росатом Сергей Будылин. – К сожалению, мы не можем отследить все нарушения. Обращаюсь ко всем: если вы видите названия конкретных поставщиков, немедленно жалуйтесь! Будем бороться совместно. А по поводу тех случаев, о которых рассказал Вадим Станиславович, разберусь».

Господин Будылин, комментируя выступления Вадима Рябова, также заметил, что качество изделия, которое стоит в два раза дешевле, весьма сомнительно, и «нужно еще понять, кому все-таки экономия будет – Вадим Станиславович об этом акkuratенько умолчал, ну да ладно». «Пополам, пополам!» – крикнул из зала господин Рябов.

тендеры

Жилищный комитет проводит аукцион

Жилищный комитет проводит аукцион по выбору подрядчика на выполнение проектно-исследовательских работ по капитальному ремонту здания по адресу: Санкт-Петербург, Заводская ул., 15, лит. А, в 2012 году для государственных нужд Санкт-Петербурга.

Начальная (максимальная) цена контракта – 6 845 270 рублей. Дата и время окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме – 10.05.2012 в 10.00. Дата и время проведения открытого аукциона – 14.05.2012 в 12.25. Размер обеспечения заявки – 342 263,5 рубля. Размер обеспечения исполнения контракта – 2,053 млн рублей.

Бокситогорская школа ищет подрядчика

Администрация Бокситогорского муниципального района организует конкурс для муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения Бокситогорская средняя общеобразовательная школа № 2 по выбору подрядчика на ремонт туалетов школы.

Начальная (максимальная) цена контракта – 2,3 млн рублей. Дата и время окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме – 03.05.2012 в 9.00. Дата и время проведения открытого аукциона – 14.05.2012 в 10.25. Размер обеспечения заявки – 115 247,75 рубля. Размер обеспечения исполнения контракта – 691 486,5 рубля.

ГБОУ лицей № 373 проводит конкурс

ГБОУ лицей № 373 Московского района Санкт-Петербурга проводит конкурс на выбор подрядчика на ремонт забора. Начальная (максимальная) цена контракта – 2,41 млн рублей.

Дата и время окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме – 27.04.2012 в 18.00. Дата и время проведения открытого аукциона – 03.05.2012 в 11.25. Размер обеспечения заявки – 72 314 рублей. Размер обеспечения исполнения контракта – 723 143 рублей.

Информация о других тендерах – на сайте aspinfo.ru.



Заместителю гендиректора Росатома Сергею Будылину пришлось выслушивать жалобы на нарушения в области госзакупок

Крупная московская строительная компания в связи с открытием представительства в Санкт-Петербурге открывает вакансии:

- Финансовый директор;
- Начальник планового отдела;
- Начальник отдела снабжения;
- Начальник отдела внутренних инженерных сетей;
- Начальник отдела внешних инженерных сетей;
- Начальник производственного отдела;
- Руководители строительства на объектах.

Требования: опыт, работа в основных офисных и профессиональных программах. Командировки – Москва, Санкт-Петербург, регионы. Требуются основные рабочие специальности, ИТР. Оплата высокая. Социальный пакет. Опытным профессионалам – бонусы.

(812) 997-31-17

РЕКЛАМА

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

30.04.2012 Приложение «Управление и рынок труда»
Рубрика «Технологии и материалы»: Рынок демонтажных работ

14.05.2012 Приложение «Финансы и страхование»
Рубрика «Технологии и материалы»: Рынок ЖБИ

21.05.2012 Карта района: Кировский район
Технологии и материалы: Строительные леса и подмости

По вопросам размещения рекламы обращайтесь:
(812) 380-15-81 (82)

РЕКЛАМА

«Метрострой» объединит тоннели

Анна Киселева / Петербургский «Метрострой» подписал с германской компанией HerrenknechtAG контракт на покупку проходческого щита стоимостью 23 млн EUR, который позволит строить в городской подземке тоннели нового типа. ➤



ОАО «Метрострой» подписало контракт с немецким HerrenknechtAG на поставку проходческого щита, который будет использоваться для строительства перегонных тоннелей, объединяющих железнодорожные пути в оба направления. Стоимость приобретаемого оборудования составит 23 млн EUR. Городской бюджет и городской метрополитен не участвуют в финансировании покупки, оборудование приобретается на собственные средства компании «Метрострой».

Сейчас для каждого пути в подземке строится отдельный перегонный тоннель диаметром 5,6 м. Новый проходческий щит позволит строить тоннели диаметром 10,3 м, в которых перегонные тоннели в обоих на-

правлениях будут объединены в один. Эта технология впервые будет использована при строительстве узкого тоннеля Фрунзенского радиуса от депо «Южное» до станции «Проспект Славы» (3760 м).

Это будет первый на территории постсоветского пространства тоннель большого диаметра для размещения в нем сразу двух путей направления поездов. Монтаж оборудования начнется в марте 2013 года.

В «Метрострое» обещают, что тоннели нового типа будут строиться в два раза быстрее стандартных узких тоннелей и будут значительно дешевле. Объясняется это тем, что нужно будет строить меньше сопутствующей инфраструктуры. К примеру, отпадает надобность в строительстве ка-

мер съезда, которые предназначаются для соединения двух перегонных тоннелей в один, благодаря чему осуществляется оборот составов. В камерах съезда укладывают стрелочные переводы для перехода поезда с одного пути на другой. Отпадает необходимость также в сооружении эвакуационных сбоек – небольших переходов, предназначенных для эвакуации пассажиров, соединяющих путевые тоннели, по которым движутся составы. По существующим нормам безопасности эвакуационные сбойки должны располагаться через каждые 300 м.

Как рассказывает Екатерина Гигиняк, пресс-секретарь «Метростроя», новое оборудование в Петербурге можно будет

использовать для строительства станций неглубокого заложения и на тех линиях, где можно найти площадки для сбора и демонтажа оборудования. В дальнейшем «Метрострой» планирует использовать новый проходческий щит для строительства продолжения фиолетовой ветки на север от станции «Комendantский проспект», а также, возможно, для строительства автомобильных тоннелей.

В ГУП «Петербургский метрополитен» пока нет информации о том, на каких линиях, кроме Фрунзенского радиуса, в будущем можно будет использовать новый щит, приобретаемый «Метростроем». Это объясняется тем, что на сегодняшний день в городе существует схема развития метрополитена, однако конкретных проектов по каждой из перспективных линий еще нет.

На сегодняшний день «Метрострой» использует щитовые комплексы диаметром 5,63 м, они появились в арсенале компании еще в 70-е годы прошлого века, в 2000-е у «Метростроя» также появился щитовой комплекс «Виктория», а также проходческий комплекс «Аврора». Последний является первым в мире щитом для проходки наклонных ходов метрополитена. С его помощью были построены наклонные ходы станций «Обводный канал» и «Адмиралтейская», до конца 2013 года должен быть построен наклонный ход станции «Спасская».

НОВОСТИ

➤ Объем инвестиций ОАО «РЖД»

в развитие железнодорожной инфраструктуры на территории Ленинградской области в 2012 году составит 32,6 млрд рублей. Приоритетные мероприятия и необходимые инвестиции для развития железнодорожной инфраструктуры в Ленобласти определены в соответствии со стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, сообщили в компании.

В 2012 году 11,5 млрд рублей будет направлено на реализацию проекта «Организация скоростного пассажирского движения на участке Санкт-Петербург – Бусловская» – реконструкцию участков Выборг – Каменногорск, Петяярви – Лосево-1 и Сосново – Петяярви, Выборгского железнодорожного узла, станции Каменногорск, а также строительство станции Лосево-1. На реализацию проекта «Комплексная реконструкция участка Мга – Гатчина – Веймарн – Ивангород и железнодорожных подходов к портам на южном берегу Финского залива» в 2012 году ОАО «РЖД» направит порядка 15,1 млрд рублей. 95 млн рублей будет инвестировано в совершенство-

вание и развитие сортировочных станций Северо-Западного региона, 250 млн рублей – в строительство вторых железнодорожных путей и электрификацию участка Выборг – Приморск – Ермилово Октябрьской железной дороги. На строительство и реконструкцию искусственных сооружений на Северо-Западе в 2012 году ОАО «РЖД» направит 373,1 млн рублей, на модернизацию железнодорожного пути – порядка 1,3 млрд рублей. Суммарные инвестиции в реализацию приоритетных мероприятий по развитию железнодорожной инфраструктуры на территории Ленинградской области до 2015 года составят 183,8 млрд рублей.

➤ Проект строительства линии аэроэкспресса

от Пулково до Балтийского вокзала подорожал. Как сообщил журналистам вице-губернатор РФ, Петербург заинтересован в развитии железнодорожного транспорта, связывающего разные районы. «Мы рассматриваем разные проекты легкорельсового транспорта, но все решения будут приниматься

после детальной проработки», – отметил господин Вязалов. Что касается проекта строительства линии аэроэкспресса, то финансовый вице-губернатор заявил, что город со своей стороны выполняет обязанности, в частности решен вопрос об освобождении земельных участков, требуемых для строительства линии. Однако пока партнеры города заявляют, что для строительства потребуется не 3, а 9 млрд рублей. «Пока не совсем понятна экономика этого проекта», – отметил Сергей Вязалов. В любом случае, как заявил вице-губернатор, этот проект будет реализовываться не в рамках общей программы транспортного развития Петербурга, а в рамках реконструкции аэропорта Пулково, которую, как известно, ведет частный концессионер во главе с ВТБ. Проект строительства линии аэроэкспресса предложило городу ОАО «РЖД». Компания со своим московским партнером – «Аэроэкспресс» – предложила к 2013 году организовать железнодорожное сообщение между аэропортом Пулково и Балтийским вокзалом с интервалом движения поездов не менее чем 1 раз в 30 минут.

Транспортная система Петербурга и Ленобласти получила план на 8 лет

Денис Кожин / На заседании Координационного совета по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области рассмотрена и одобрена программа развития транспортной системы двух субъектов Федерации до 2020 года. ➤

Как передает департамент по информации и печати правительства Ленинградской области, министр транспорта Российской Федерации, председатель координационного совета Игорь Левитин сообщил, что после одобрения программы развития Санкт-Петербургского транспортного узла она будет рассмотрена федеральными министерствами и станет составной частью государственной программы развития транспортной системы России.

Министр отметил, что подготовка документа велась полгода, процесс был непростым и в итоге на период до 2020 года финансирование проектов развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и Ленинградской области должно составить 1,89 трлн рублей, причем 890 млрд будет привлечено из внебюджетных источников, а бюджетные средства составят 60%. В 2012 году, по словам министра транспорта РФ, предполагается использовать

340 млрд рублей из трех источников: программ развития транспортной инфраструктуры Минтранса, Санкт-Петербурга, Ленинградской области. Помимо этого планируется привлечь средства дорожных фондов. Прогнозы поступления средств в эти фонды до 2020 года по Санкт-Петербургу оцениваются в 200 млрд рублей, по Ленинградской области – в 100 млрд рублей.

«Учитывая планируемый рост экономики, эти суммы могут быть больше», – сказал Игорь Левитин. – Из федерального дорожного фонда, объемы которого за тот же период времени оцениваются в 4 трлн рублей, мы рассчитываем также использовать определенную часть во взаимодействии с фондами города и области для реализации программы развития Санкт-Петербургского транспортного узла».

цифра

1,89 трлн

рублей будет направлено до 2020 года на финансирование проектов развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Нет функционала – нет здания

Антонина Асанова / На пресс-конференции, посвященной проведению в Санкт-Петербурге 63-го Всемирного конгресса FIABCI, развернулась дискуссия о сохранении исторического центра Петербурга. Совершенно неожиданно радикальные предложения бизнеса частично поддержал Игорь Метельский. ➔

Президент группы компаний «Эталон» Вячеслав Заренков предложил правительству Санкт-Петербурга определиться с функциональным использованием каждого охраняемого здания и передать памятники инвесторам, которые «будут реально их охранять». Те же здания, чей функционал не будет определен, – снести и воссоздать фасады. При нынешнем положении дел, по его словам, исторический центр стареет и разрушается, поскольку сотрудники КГИОП слишком мало для осуществления полноценного контроля за состоянием зданий.

«Не думаю, что город знает, как вдохнуть жизнь даже в 10% памятников, – заявил господин Заренков, рассуждая о зданиях, включенных в перечень объектов культурного наследия Санкт-Петербурга. – Если они действительно нужны, город должен сказать, что с ними делать, а остальные застроить. Более половины памятников можно вычеркнуть из этого списка однозначно».

В качестве примера удачного редевелопмента участка в историческом центре Вячеслав Заренков привел МФЦ «У Ростральных колонн», построенный «Эталон» в Биржевом переулке, недалеко от стрелки Васильевского острова. В комплекс входят три охраняемых КГИОП

здания. «Те, кто раньше говорил, что «там ничего нельзя делать», теперь восторгаются этим проектом», – уверяет он.

Решение о введении моратория или о полной свободе застройщиков – это крайности, ответил Вячеславу Заренкову вице-губернатор Игорь Метельский. И город намерен занять некую среднюю позицию. Однако частично точку зрения бизнесмена город все-таки поддерживает, по крайней мере в том, что касается исторических зданий.

«Устранить можно любые степени разрушения, – заявил вице-губернатор. – Но если для этого устранения нужно затратить такое количество денег, что проект становится невыгодным инвесторам, какой в этом смысл?» По его словам, на восстановление всех зданий в бюджете не хватит средств. При этом в городе есть удачные примеры сноса зданий с последующим воссозданием фасадов. На взгляд господина Метельского, это гостиница «Англетер» на Исаакиевской площади и Marriott Courtyard St. Petersburg Vasilevsky на углу 2-й линии и Малого проспекта Васильевского острова.

Игорь Метельский предложил создать систему оценки исторических зданий, определив границы вмешательства в их облик. Эта система должна будет определять,

в каком случае сохранять только фасад здания, а в каком – и дворовое пространство.

«Нельзя забывать об охранных зонах, – заявил он. – Сегодня на них распространяется, может быть, даже более жесткий режим. Для памятника можно провести экспертизу, выявить предметы охраны и все же приспособить его для другого использования. А по историческому зданию в центре даже частичный демонтаж нельзя начать – сначала надо выяснить, есть ли «неустраимая авария», а это понятие никто не расшифровал».

Между тем вице-губернатор согласился, что действительно комфортной современной застройки в городе пока мало, а заместитель председателя КУГИ Владислав Мурашов отметил невысокую активность арендаторов зданий-памятников по проведению их ремонта и реставрации. «Арендаторы могут сократить размер арендной платы на сумму, потраченную на восстановление памятников, но этим механизмом пользуются немногие», – заявил Владислав Мурашов. Градозащитники предложение вице-губернатора тоже не одобрили.

Предложение Игоря Метельского – это попытка снять с государства ответственность за состояние зданий, – считает

МНЕНИЕ



Владимир Григорьев, директор архитектурного бюро «Григорьев и партнеры»:

➔ – Сохранять все исторические здания, включая все внутренние конструкции и планировки, – значит обрезать себя на проживание в XIX веке. Что касается памятников, следить за их состоянием должны собственники, а государство должно выдавать субсидии владельцам, но и строго следить за выполнением закона. Без «кнута» частные лица, особенно в России, ничего сохранять не будут, так как не видят в этом ценности.

Александр Карпов, директор центра экспертиз «ЭКОМ». – С одной стороны, оно продает помещения, разрешает строить мансарды и делать перепланировки без расчета несущей способности здания, а с другой – говорит, что у него не хватает средств на восстановление домов. На мой взгляд, государство должно либо создать реальные правовые механизмы и передать здание собственникам полностью, для того чтобы жильцы и коммерческие структуры были ответственными за состояние домов, либо взять эту ответственность на себя».

Николай Кисиль:

«В перспективе мы хотим создать холдинг»

25 апреля 2012 года компании «Вил-Т», специализирующейся на капитальном ремонте и реконструкции, исполняется 10 лет. О пройденном пути и планах на будущее «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор и основатель организации Николай Кисиль. ➔

– 10 лет – большой срок для небольшого предприятия. Какие этапы за это время прошла ваша компания?

– В 2002 году была создана компания «Вил-Т». За истекшие 10 лет компания прошла этап становления и развития. Был сформирован коллектив профессионалов-единомышленников, способных решать сложные инженерные задачи. Нам удалось освоить несколько новых направлений. Так, в 2005 году было открыто направление технического обследования и экспертизы зданий и сооружений. В 2008 году компания получила лицензию на выполнение работ на секретных и режимных объектах. За 10 лет мы накопили большой опыт сотрудничества с коммерческими компаниями и государственным заказчиком. Компания выполняла работы по реконструкции промышленных предприятий, строительстве торгово-развлекательных центров города, реконструировала цех Ижорских заводов «Транскат», участвовала в строительстве парка водных развлечений «Вотервилл», работала на реконструкции фасадов и отделке внутренних помещений Большого Гостиного Двора, проводила работы в аэропорту Пулково. Мы смогли сохранить компанию, поднять ее интеллектуальный уровень и зарекомендовать себя на рынке как надежного и ответственного подрядчика.

– С какими заказчиками вы работаете сейчас?

– В данный момент в основном мы работаем с бюджетными заказами. Это ремонт и реконструкция производственных и административных зданий, учебных заведений. Сейчас нашими заказчиками выступают такие компании, как «Балтийская таможня», аэропорт Пулково, «Спецавтобаз № 1», «Евростиль», «НПП Марс-Энерго», «Теплосеть Санкт-Петербурга», Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения. В прошлом году наш оборот уже превысил докризисный. И мы думаем, что этот год должен быть не хуже предыдущего.

Наша компания состоит в двух СРО и является членом нескольких некоммерческих организаций. Это Ленинградская областная торгово-промышленная палата и Санкт-Петербургская корпорация профессиональных

строителей. Последняя, например, ведет деятельность по организации совместной работы небольших компаний с разной специализацией на крупных заказах. Я думаю, что будущее за объединениями небольших фирм.

– Расскажите о коллективе.

– В небольшой компании очень многое зависит от коллектива. Мы работаем по принципу «если идем вперед, то идем вместе». На сегодняшний день у нас подобран хороший

коллектив специалистов-профессионалов. Это позволяет нам делать акцент на развитии направлений интеллектуального труда, например развивать направление технического обследования и экспертизы зданий и сооружений.

– Какие планы вы строите на будущее?

– В перспективе мы хотим основать дочерние предприятия и создать холдинг, который будет заниматься не только строительством, но и производством строительных материалов. Мы уже активно перенимаем опыт по созданию собственного производства у наших польских коллег. Я думаю, это путь правильный и эффективный.

В заключение хочу поздравить весь коллектив компании с юбилеем, пожелать здоровья и новых перспектив.



196128, Санкт-Петербург,
Благодатная ул., лит. А, д. 6
Тел./факс: 369-20-84, тел.: 369-20-85

Свидетельство о допуске №437/1-ДСПО от 15.04.2011

Вынужденная экспансия

Алена Шереметьева / Строительный рынок является локальным, и выход компаний в другие регионы, как правило, обусловлен либо желанием диверсифицировать бизнес, либо невозможностью развиваться на прежнем месте из-за высокой конкуренции. С какими проблемами сталкиваются строительные компании при региональной экспансии, и нужна ли она в принципе, обсудили участники круглого стола, организованного газетой «Строительный Еженедельник» и ООО «Примэкспо Северо-Запад» в рамках международного строительного форума «Интерстройэкспо». ➔



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



Валерий Грибов:

– Компании, работающие в нескольких регионах, можно пересчитать по пальцам. Как правило, они работают в городах-миллионниках. Что мешает строительному бизнесу равномерно развиваться по всей стране? У компании «Строительный трест» есть опыт работы в Калининграде. Что послужило толчком для выхода на этот рынок?

Александр Белов:

– «Строительный трест» вышел на рынок Калининграда в 2008 году, на этапе экономического подъема. Основные задачи, которые перед нами стояли на тот момент, – создание регионального представительства фирмы с отделом продаж и формирование местного земельного банка. Для этого были приобретены несколько участков: один на берегу озера Летнее в Московском районе города и участки общей площадью порядка 6 га в пригороде Калининграда. Участки выбирались исходя из наличия развитой социальной инфраструктуры, удобного расположения и экологически благоприятного окружения. В 2009 году мы закончили проектные проработки и приступили к строительству нашего первого регионального проекта – ЖК «Летний сад». Он сразу вызвал положительный интерес



Александр Белов,
заместитель
директора
калининградского
филиала
объединения
«Строительный
трест»



Олег Барков,
генеральный
директор группы
компаний Hansa
Group



Главная проблема регионального развития заключается в качественной разнице в спросе. Себестоимость строительства отличается на 10-20%, а цены могут отличаться в 2 раза

со стороны как местных городских властей, так и потребителей. Во-первых, наши стройки не останавливались в кризис, во-вторых, мы принесли в Калининград новые стандарты строительства и качества жизни, предусмотрели комфортные планировки квартир и качественную отделку мест общего пользования. Благодаря высокому спросу к концу сдачи дома в 2011 году порядка 200 квартир из 285 уже было продано. Продолжением региональной программы «Строительного треста» стал новый жилой комплекс «Пятый элемент» в элитном районе Калининграда, который мы планируем сдать в 2013 году. Кроме 18 тыс. кв. м жилья здесь будут коммерческие помещения, детский садик, аптека, полностью развитая инфраструктура. На мой взгляд, основной сложностью, с которой сталкивается строительная компания, выходящая в регионы, является низкая продажная цена при себестоимости строительства, сопоставимой с петербургскими реалиями. Дельта, которую получает застройщик в регионах, несравнимо ниже, чем в Москве и Петербурге. Поэтому для того чтобы успешно выйти на региональные рынки, необходимо тщательно прорабатывать проектную документацию и бизнес-план, анализировать спрос и обязательно учитывать опыт местного строительства.



Игорь Шикалов,
начальник
управления
перспективного
развития
Комитета
по строительству
правительства
Санкт-Петербурга



Арсений Васильев,
генеральный
директор ООО
«УК Группы
«УНИСТО
Петросталь»



Валерий Грибов:

– К нам присоединился представитель Комитета по строительству Петербурга. Есть ли у городской администрации программы помощи местным компаниям, которые хотят выйти в регионы, и программы для компаний из других регионов, которые хотят развивать свой бизнес в Петербурге?

Игорь Шикалов:

– Такие программы есть. Мы готовы говорить об этом с бизнесом, но не всегда бизнес готов говорить с нами. Проблема в том, что у нас идет развитие территорий, но оно зачастую не скоординировано комитетами. Сегодня в Петербурге около 30 проектов комплексного освоения территорий и еще 20 проектов завершают оформление документации. Если подчитать, то на земельных участках, находящихся в собственности инвесторов, можно построить около 45 млн кв. м жилья. Сегодня в городе ежегодно вводится порядка 2,7 млн кв. м жилья. Это говорит о том, что у бизнеса нет стимула, а у государства нет механизмов, чтобы заставить эти земельные ресурсы работать. Сегодня я также вижу проблему в другом. Бизнесу необходимо понимать, что у власти есть определенный лимит по субсидированию строительства объектов инженерной и социальной

го квартала реновации в одном из районов Петербурга. А на ул. Трефолева, 45, компания «103-й трест», ГУП «ТЭК» и «Технополис» готовы вложиться в проект строительного технопарка. Грант на создание строительного технопарка город надеется выиграть летом 2012 года.

Валерий Грибов:

– Хотел бы обратиться с вопросом к Олегу Баркову. Сколько времени и финансовых ресурсов для открытия филиала, по Вашим оценкам, нужно компании, решившей выйти в регион?

Олег Барков:

– У нашей компании большой опыт работы в регионах России и СНГ. В регионах можно работать через открытие филиалов, развитие девелоперских проектов, либо по проектному принципу. Если мы говорим о проектной работе, то затраты на мобилизацию строительной площадки относительно небольшие и мало отличаются от подобной деятельности на территории Петербурга и Ленобласти. На организацию уходит 3-4 месяца. Если девелоперская компания принимает системное решение о выходе на рынки других городов, то полгода-год уходит на финансовую и аналитическую проработку вопроса. Работа по открытию офиса занимает порядка полугода. Важно, чтобы к моменту его открытия уже был готов проект. Оценить объем расходов довольно трудно. Управленческие затраты прогнозируемы: они составят не больше чем если бы вы открывали компанию со штатом 30 человек в Петербурге. Самые большие затраты будут на приобретение земельного участка, получение технических условий и решение всех вопросов с монополистами. Самая главная проблема регионального развития заключается в качественной разнице в спросе. Себестоимость строительства отличается максимум на 10-20%, а цены могут отличаться в 2 раза. Региональная экспансия была популярна перед кризисом, когда от бриллиантового дыма кружилась голова, а самым модным словом было IPO. Всем нужно было набрать земельный банк в регионах, показать проекты и занять миллиарда два долларов. Такие компании в период кризиса попали в непростое финансовое положение. В регионы нужно идти, зная, что ты туда принесешь и что получишь взамен. Московские и петербургские компании успешны на рынках других регионов, так как приносят туда другую культуру строительства и ведения бизнеса. К тому же время в регионах отстает от нашего на 5-7 лет.

Валерий Грибов:

– Насколько универсальные управленческие решения работают в регионах? Остро ли стоит проблема подбора персонала?

Олег Барков:

– Проблема стоит очень остро, так как последние 15 лет активно развивались только несколько регионов страны. Поэтому, приходя в регион, надо понимать, что там

придется работать с людьми, у которых от зарплаты в 15-20 тыс. рублей кружится голова, но при этом их придется многому научить. В массе своей это порядочные и образованные люди, которых просто надо немного адаптировать для решения новых задач.

Валерий Грибанов:

– Сколько сейчас в России компаний, которых можно назвать межрегиональными? Ожидает ли рынок увеличения числа таких компаний?

Александр Спириденков:

– Мы начинали работать в Ленобласти в 2005 году, в 2007 году пришли в Петербург. Уже два года мы активно работаем в регионах. Мы столкнулись с проблемой подбора персонала, поэтому необходимых сотрудников везем с собой. Мы не стремимся к филиальному развитию, так как есть вероятность того, что такие филиалы захотят отпочковываться. Приезжая в регионы, мы иногда видим проекты разборки зданий с использованием шар-бабы, что очень странно, ведь существуют более современные способы. В основном межрегиональными являются средние компании. Крупным игрокам все же интереснее работать в Москве и Петербурге.

Валерий Грибанов:

– Стимулирует ли наличие межрегиональных компаний развитие строительного бизнеса?

Виктор Кузнецов:

– Вопросы повышения качества, в том числе и в строительной отрасли, решаются только в условиях конкурентной борьбы. Региональная экспансия крупных компаний происходит от избытка денег – им необходимо просто вкладывать их, скупая все подряд. Средние же компании более нацелены именно на развитие. Вообще существует несколько сценариев по выходу на региональные рынки. Первый – при котором компания имеет сильный федеральный ресурс, второй путь – выиграть тендер Минобороны на строительство жилья в каком-нибудь регионе, третий способ – прийти на рынок при слабой существующей конъюнктуре, и еще один сценарий – это поглощение, также возможен вариант обмена активами.

Валерий Грибанов:

– У меня вопрос к Александру Цвику. Существует проблема различия в законодательных актах различных регионов. Может ли это служить сдерживающим фактором для выхода в регионы?

Александр Цвик:

– Трудностей нет, есть сложности. Основная сложность – нехватка кадров в регионах. Вторая сложность – в разнице восприятия новых технологий и менталитете. Объекты теплоснабжения и малой энергетики находятся в собственности муниципалитетов, и существует непонимание того, что надо сделать. Также есть проблема с получением заказов из-за существующей системы тендеров, где определяющим фактором является предложенная цена. Конечно, выйти на региональный рынок

сложно, если компания никого в регионе не знает. Так же как и практически невозможно компаниям из других регионов выйти на рынок Петербурга. Спроектировать можно много чего, но получить согласования не просто. Таким образом, в целом есть два пути: провести экспансию или выиграть тендер.

Валерий Грибанов:

– А в принципе, нужно ли это строительным компаниям?

Арсений Васильев:

– Компания задумывается о выходе в регионы, когда начинает чувствовать предел емкости рынка. Также такое решение может быть принято в рамках решения задач по диверсификации бизнеса. Это два главных основания. Подбор конкретного проекта, который бы соответствовал уже существующим здесь параметрам, и решение о том, что в этот проект можно войти, является одним из самых сложных решений, так как показатели в каждом регионе разные. Когда мы готовы согласиться с этой разницей, региональный выход может состояться. Самостоятельные попытки

в выходе в регионы, однако после его начала мы поняли, что надо выходить за пределы существующей территории развития. Сегодня, когда ситуация нормализовалась, пришло понимание того, что это закономерный этап развития компании. Мы отказались от филиального развития, так как ощущаем недостаток квалифицированных кадров. Пару лет назад мы столкнулись с ситуацией, когда местный руководитель компании, работающей в соседней стране, даже не владел навыками работы с компьютером. Сейчас мы организуем вахты и направляем в регионы наших сотрудников. Главной двигательной силой, толкающей компанию к выходу в регионы, будет конкуренция как между компаниями, так и внутри их.

Валерий Грибанов:

– Если еще 10 лет назад была актуальна в силу удаленности проблема контроля качества выполненных работ, то сегодня ничего не стоит провести совещание или видеоконференцию в режиме онлайн. Оказывает ли существенное влияние на выход в регионы развитие информационных технологий?

Главной двигательной силой, толкающей компании к выходу в регионы, будет конкуренция как между компаниями, так и внутри их

инвесторов оценить целесообразность выхода в регионы в 90% случаев заканчивается отрицательным ответом, так как существует нехватка информации о сторонних рынках и связанные с этим высокие риски. В первую очередь региональные органы власти должны быть заинтересованы в том, чтобы привлечь дополнительные инвестиции. Но чаще всего такие программы отсутствуют.

Олег Барков:

– Как правило, экспансию в регионы в период перед кризисом осуществляли московские компании, которые работали совсем с другими оборотами. Это была осознанная бизнес-модель. Им нужно было набрать земельных банков, быстро открывать филиалов, показать на бумаге большие перспективы и привлечь доверчивых инвесторов, которые просто лопались от денег. Кто-то из них поплатился, а кто-то заработал большие деньги. Что касается нормальных компаний, то территориальная экспансия для них – не самоцель. Компании идут на это, потому что в Петербурге довольно жесткая конкуренция. Эффективно даже самая крупная и мощная компания не может здесь занять больше 10-15% рынка Петербурга. Вообще девелопмент и строительство – это крайне локальный бизнес, так как он связан с землей.

Валерий Грибанов:

– Не секрет, что в Петербурге некоторые компании пришли в строительный бизнес, потому что подвернулись. Часто ли компании выходят в регионы по этой же причине?

Геннадий Киркин:

– Мы оказываем услуги по управлению проектами, и когда мы первый раз вышли в регион в 2006 году, это как раз и произошло, потому что просто подвернулось. До этого попытки тоже были, к примеру в 2002 году мы выиграли тендер на генеральный подряд на строительство торгового центра. Изучая рынок, мы поняли, что мы не сможем работать в этом регионе, и отказались от заказа. И сегодня ресурсная и кадровая база регионов часто отстают от потребностей столичных компаний. До кризиса мы не ощущали потребности



Александр Спириденков,
генеральный директор ООО «Демонтажстройинжиниринг»



Александр Цвик,
заместитель генерального директора ООО «Группа компаний «РегионГазЭнергоСтрой»



Геннадий Киркин,
генеральный директор ЗАО «Строительная компания «ИРБИС»



Василий Максимов:

– Конечно, развитие информационных технологий способствует выходу на внешние рынки, в том числе и строительных компаний. Радует тот факт, что когда столичные компании выходят в регионы, они приносят туда свою культуру работы, что способствует развитию рынка и повышению его цивилизованности.

Валерий Грибанов:

– Как вы считаете, есть ли возможность для прихода в Петербург компаний извне?

Виталий Токарев:

– Мы специализируемся на загородном домостроении. И этот рынок не менее конкурентен, чем рынок городского жилья. На него активно выходят компании из Финляндии, однако им сложно конкурировать с местными фирмами за счет того, что их производственные мощности располагаются за границей, а местные игроки могут предложить не менее качественный товар по более низкой цене.

Сдерживающими факторами выхода компании, занимающейся загородным домостроением, в регионы может быть плохая транспортная доступность, к примеру, в Московском (Подмосковном) регионе. Например, в Ленинградской области инженерный специалист может выехать на 2-3 точки за день, а в Подмосковье из-за огромных пробок зачастую можно успеть только на одну точку. В южных регионах у потребителей при выборе подрядчика на возведение дома может играть роль «региональный патриотизм», когда клиент предпочитает обращаться к представителям из своего региона, а не к «варягам» – столичным компаниям. Но все эти возможные минусы нивелируются особенно сильно в названных регионах: в Подмосковье и на юге страны менее выражена сезонность колебания спроса.

Александр Цвик:

– Выход компаний в регионы – это благо для страны, так как они несут туда новые технологии, тем самым способствуя повышению общего уровня развития рынка.



Виктор Кузнецов,
заместитель генерального директора ЗАО «МКД Партнер»



Василий Максимов,
генеральный директор ООО «Центр обеспечения охраны труда»



Виталий Токарев,
генеральный директор ООО «Домостроев»



цифра

около 6

месяцев занимает подготовка к открытию филиала в новом регионе

Нелегальный мусор

Светлана Семенович / Более 30% строительного мусора вывозится на несанкционированные свалки. Так называемый серый вывоз спровоцирован дороговизной оказываемых услуг на законных основаниях, требующих соблюдения экологических норм и подтверждающихся соответствующими справками, а также безалаберностью самих застройщиков. Как утверждают специалисты в области мусоропереработки, на черном рынке вывоз строительного мусора стоит в 1,5 раза дешевле. ➔



Среднестатистический строящийся объект в месяц требует вывоза строительного мусора в объеме порядка 900 куб. м (что составляет до 468 тыс. рублей в месяц)

Как отметил Сергей Павлов, менеджер по развитию ООО «Гарант+», стоимость услуг по вывозу строительных отходов начинается от 380 рублей за 1 куб. м. «Среди основных критериев ценообразования услуг по обращению со строительными отходами выделяют территориальное расположение объекта строительства и удаленность его от мест размещения

строительных отходов; требования заказчика к способу выполнения работ (особые условия погрузки отходов, вид предоставляемого контейнера для накопления отходов и необходимого автотранспорта); стоимость размещения строительных отходов на полигонах, действующих на основании лицензии, выданной природоохранными органами», – говорит господин Павлов.

Среднестатистический строящийся объект в месяц требует вывоза строительного мусора в объеме порядка 900 куб. м (что составляет до 468 тыс. рублей в месяц). Аналитики SOLUM посчитали, что в месяц строительные

площадки Санкт-Петербурга производят порядка 300 тыс. куб. м строительного мусора. По словам Светланы Ивановской, ведущего аналитика АГ «SOLUM», строительные организации и компании, у которых образуются строительные отходы в виде грунта, железобетона, бетона, кирпича и других отходов, сталкиваются с проблемой передачи мусора на использование (рекультивацию в карьерах), переработку или размещение, так как считают нецелесообразным платить в месяц порядка 500 тыс. рублей. «Например, один из наших клиентов, отказавшись от легального вывоза мусора, теперь платит вместо полумиллиона всего 20 тыс. рублей в месяц. При этом он, конечно, рискует быть оштрафованным и не получает весь комплекс услуг по сопровождению вывоза мусора и его хранения, в который в том числе входила работа экологов. Ему не выдается справка,

подтверждающая передачу отходов. Учитывая объемы строительного мусора на стройплощадке, дешевле разместить мусор без справок. Так, вывоз строительного мусора без справок варьируется от 325 до 360 рублей за 1 куб. м, 520 рублей стоит официальный вывоз 1 куб. м. У застройщика справки соответствия проверяет Росприроднадзор», – объясняет госпожа Ивановская.

На условиях анонимности директор крупной транспортной компании сообщил, что менее 70% строительного мусора вывозится на специализированные полигоны со справками, остальные компании попросту экономят деньги. Однако незаконный вывоз мусора считается административным правонарушением и карается штрафами, которые могут достигать 250 тыс. рублей, а в исключительных случаях государственный орган может приостановить строительство до 90 суток (ст. 8.2 КоАП РФ).

«Безусловно, на сегодняшний день существует множество компаний, предоставляющих транспортные услуги, в частности услуги по обращению со строительными отходами, но немногие могут гарантировать действительно качественный сервис предоставляемых услуг и экологическое сопровождение в соответствии с требованиями экологического законодательства», – утверждает Сергей Павлов, менеджер по развитию ООО «Гарант+».

Между тем строительный мусор, оставленный неподалеку от стройплощадки или выброшенный на ближайшую мусорную свалку, не только влияет на внешний вид и эстетику города и его окрестностей.

мнение



Василий Перепелка, специалист компании «Эко-Пласт»:

➔ – Остатки строительных материалов, находясь в агрессивной среде под открытым небом и подвергаясь воздействию внешней среды, через некоторое время начинают выделять токсичные вещества, которые легко проникают в почву, воздух и водную среду. Осколки кирпича, битого бетона, застывшего цемента постепенно начинают распадаться на микроскопические частицы и попадают в легкие человека при дыхании (не случайно в последние годы аллергическими и астматическими заболеваниями страдает все большее количество людей). Кроме того, россыпи мусора способствуют распространению различных микробов.

Отходы на продажу

Светлана Семенович / Бизнес по вывозу строительного мусора считается нестабильным, несмотря на то что отходы – постоянная составляющая любых строек, которые работают даже в кризисные времена.

Игорь Барышников, исполнительный директор компании «Транзит-М», отмечает, что транспортные компании, занимающиеся вывозом мусора, нуждаются в диверсифицировать бизнес, так как на одних пере-

возках выжить невозможно. «Обычно сопутствующим бизнесом является перепродажа вторичного сырья. При этом в выигрыше остаются не только перекупщики, но и продавцы вторсырья. Так, крупные строительные компании получают на продаже от 800 тыс. до 1 млн рублей в месяц, прибыль небольших фирм начинается от 30 тыс. рублей», – рассказывает господин Барышников. Как объясняет Петр Кравчук, директор по развитию компании «Тракт», существуют три

направления для «избавления» от строительного мусора. «Один из способов – это применение отходов для производства продукции и товаров. На практике использование железобетона, грунта, бетона, кирпича и других строительных отходов подразумевает под собой направление отходов на рекультивацию в карьеры. Второй вариант – это переработка: процесс получения из строительных отходов, потерявших свои потребительские свойства, строительных материалов, пригодных для повторного использования на объектах строительства. И размещение строительных отходов на полигонах – это хранение (содержание в целях последующего захоронения, обезвреживания или использования) и захоронение отходов (изоляция отходов, не подлежащих дальнейшему использованию, в специ-

альных хранилищах в целях предотвращения попадания вредных веществ в окружающую среду). При размещении строительных отходов (железобетона, бетона, кирпича и грунта) на полигонах требуется внести плату за негативное воздействие на окружающую среду. Последний способ наиболее популярен в Петербурге», – подытожил господин Кравчук. Сергей Павлов, менеджер по развитию ООО «Гарант+», рассказал, с какими сложностями приходится сталкиваться при вывозе и размещении строительных отходов. «Прежде всего это перегруз (превышение максимально допустимой массы загруженных отходов), а также присутствие твердых бытовых отходов (пленки, бумаги и прочих отходов бытовой жизнедеятельности) в общей массе совместно со строительными. Это разные виды отходов, требующие разных подходов к утилизации и разных контейнеров для перевозки», – объяснил господин Павлов.

мнение



Юлия Шемякина, юрист компании «Адвокат»:

➔ – Если у строителей образуются строительные отходы, то кроме справок (талонов), подтверждающих их направление на переработку, использование (рекультивацию на карьерах) или размещение, требуется разработать и согласовать технологический регламент по обращению со строительными отходами. Если компания является крупной, ей потребуется разработать проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (согласно ч. 3 ст. 18 ФЗ-89). Если фирма является субъектом малого и среднего предпринимательства, то необходимо представлять в Росприроднадзор отчетность об образовании, использовании (рекультивации в карьерах), обезвреживании и (или) размещении отходов (согласно ст. 19 ФЗ-89). Если предприятие осуществляет деятельность в области обращения с отходами, то требуется вести учет образовавшихся, использованных (рекультивированных в карьерах), обезвреженных, переданных другим лицам или полученных от других лиц, а также размещенных строительных отходов (согласно ч. 1 ст. 19 ФЗ-89).

цифра

0,8-1 млн

рублей в месяц могут зарабатывать строительные компании на продаже вторсырья



интервью

Дмитрий Кобицкий: «В Колпинском районе дефицит жилищного строительства»

Глава администрации Колпинского района Дмитрий Кобицкий рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Александру Аликину о планах по строительству крупных инфраструктурных объектов и о намерении администрации переехать в новое здание.

— Какие инвестпроекты реализуются в Колпинском районе?

— Их достаточно много. В основном они все относятся к сфере промышленного строительства, и реализуют их стратегические инвесторы. Речь идет о десятках гектаров осваиваемых земель, о десятках миллионов рублей вкладываемых средств. Например, «Интеркос IV» Магнитогорского металлургического комбината строит большие цеха по производству изделий из металла. На промышленной площадке «Металлострой» реализуется строительство большого логистического комплекса по программе совместного сотрудничества между Республикой Дагестан и Санкт-Петербургом.

«Силовые машины» выводят из центра Петербурга три своих предприятия в промзоны «Металлострой» и «Ижорские заводы» на территории общей площадью 135 га. Объем вложений составляет около 3,5 млрд USD. Проект должен быть завершен в 2013 году.

Подобные проекты дадут импульс развитию инфраструктуры Колпинского района, привлекут дополнительную рабочую силу и обеспечат занятостью тех, кто проживает в нашем районе. Кроме того, их реализация существенно увеличит процент отчисляемых налогов в бюджет города. Сейчас около 10% доходной части бюджета формируется именно благодаря отчислениям предприятий, ведущих свою деятельность на территории Колпинского района.

— Как обстоят дела с бюджетным строительством?

— Территория района обладает огромным потенциалом для жилищного строительства. Понимая, что в районе существует дефицит именно жилищного строительства, администрацией был проведен анализ всех свободных территорий. В результате были подготовлены предложения, позволяющие в ближайшее время осуществить жилую застройку территории с необходимой социальной инфраструктурой общей площадью более 400 га.

В первую очередь необходимо обеспечить жильем наших педагогов, врачей, работников социальных служб. Получая квартиру, например, в Красносельском районе, специалисты вынуждены уезжать, оставляя работу, поскольку транспортная доступность Колпинского района пока не очень высока. Вскоре начнется строительство жилого дома на ул. Красных Партизан, который частично обеспечит жильем работников бюджетной сферы.

В Металлострое компания «Норманью» возводит жилой комплекс из 5 домов высотой 7-12 этажей, где будут построены в том числе школа и детский сад.



Сейчас около 10% доходной части бюджета формируется именно благодаря отчислениям предприятий, ведущих свою деятельность на территории Колпинского района

Если говорить о бюджетном финансировании объектов социальной инфраструктуры, стоит отметить, что в этом году было выделено большое количество средств на капитальный и текущий ремонт объектов здравоохранения в рамках программы модернизации, которая подразумевала оснащение всех без исключения учреждений сферы здравоохранения современным оборудованием. Кроме того, запланировано строительство станции скорой помощи в поселке Металлострой. Недавно завершилось проектирование и в этом году уже начнется строительство хирургического корпуса больницы № 33. Будет построен туберкулезный диспансер и стоматологическая поликлиника. Также в этом году заканчивается проектирование детской поликлиники в Колпино. Кроме того, в рамках одного из инвестпроектов будет построена и взрослая поликлиника.

— Вы сказали о недостаточной транспортной доступности Колпинского района. Я слышал, что планируют расширить Колпинское шоссе.

— Да, действительно Колпинское шоссе будет увеличено до четырех полос. Но это не единственный проект в области развития транспортной инфраструктуры. Также планируется строительство продолжения

Софийской ул. до Заводского пр. Недавно мы получили проектное решение продолжения этой магистрали от Заводского пр. до Лагерного шоссе — через Оборонную ул. посредством строительства моста через Ижорский пруд. Данная трасса должна быть построена к 2014 году — к моменту ввода в эксплуатацию СИЗО «Кресты-2», который потребует высокой транспортной доступности. Кроме того, запланировано строительство новой дороги между Софийской ул. и Петрозаводским шоссе, которая пройдет через промышленные площадки «Ижорские заводы» и «Металлострой». Это позволит связать две основные магистрали таким образом, что грузовой транспорт «выйдет» из поселка Петро-Славянка и перестанет заезжать в Колпино.

В планах также строительство продолжения Финляндской ул. в качестве дублирующей Колпинского шоссе. Она пройдет вдоль всей промзоны «Ижорские заводы» и разгрузит шоссе от большого количества транспорта.

Планируется реконструкция Петрозаводского шоссе — стратегической магистрали, соединяющей Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Надеемся, что при поддержке федерального бюджета нам удастся к 2016 году расширить эту дорогу до четырех полос.

— Есть ли планы по устройству легкорельсового трамвая?

— Предполагается построить две линии легкорельсового трамвая. Первая пройдет от станции метро «Рыбацкое» вдоль Петрозаводского шоссе с заходом в Колпино. Еще одна линия должна быть построена вдоль Софийской ул. — предварительно — вдоль Колпинского шоссе и тоже с заходом в Колпино.

— Какие проекты комплексного освоения территории воплощаются в районе?

— Что касается перспективного планирования, то многое сделано в этом направлении: проведен анализ свободных территорий в Колпинском районе, а также всех поступивших заявок на предоставление земельных участков для строительства и реконструкции объектов недвижимости. Реализация этих мероприятий позволит вывести из исторических кварталов Петербурга и разместить в Колпинском районе пищевые производства, новые заводы и предприятия, будет способствовать развитию жилищного строительства и сопутствующей инфраструктуры. Предусмотрено комплексное освоение территорий в пос. Металлострой и в пос. Понтонный, в перспективе запланировано освоение территории в пос. Саперный.

Кроме того, в рамках адресной программы «Развитие застроенных территорий» разработана планировочная документация на территории квартала восточнее Загородной ул. и квартала 10 в г. Колпино.

— Какие кварталы могут войти в программу реновации?

— Первый квартал, который может войти в программу реновации, находится в Колпино. Он ограничен Красной ул., Новгородской ул., Тверской ул. и Тосненским пер. Его ранее уже включали в программу, однако впоследствии исключили по инициативе депутатов, посчитав его реновацию экономически нецелесообразной. Сейчас в Комитете по строительству снова рассматривается возможность включить его в программу. Второй квартал также находится в Колпино, он ограничен ул. Володарского, Пролетарской ул., ул. Вавилова и Павловской ул., третий — в поселке Металлострой — ограничен Садовой ул., Железнодорожной ул., Школьной ул. и Пионерской ул.

— Правда, что администрация Колпинского района планирует переехать в другое здание? Что будет со зданием, в котором она сейчас находится?

— Как вы знаете, в этом году город Колпино и Ижорские заводы празднуют 290-летие со дня основания. Здание заводоуправления является символом города, неотъемлемой частью его истории. Поэтому в прошлом году было принято решение о передаче здания заводоуправления площадью 8,5 тыс. кв. м от Ижорских заводов в собственность Санкт-Петербурга, куда действительно планируется переехать как администрация, так и различные государственные организации.

В 2012 году закончится проектирование здания, после чего будет сделана новая кровля, а затем начнется ремонт. Планируем завершить все работы к концу 2013 года. В здании, где сейчас находится администрация, возможно, расположится отдел ЗАГС.

➔ **жилье**

В тени престижного соседа

Роман Русаков / Низкая стоимость квартир и возможность получить петербургскую регистрацию активно способствует миграции в Колпино жителей близлежащих областных районов. ➔

Оксана Малеева, руководитель отдела аналитических исследований АРИН, говорит, что в 2011 году в Колпинском районе было введено порядка 6406 кв. м жилья. «На сегодняшний день здесь сосредоточено около 1-2% от общего объема предложения на первичном рынке», – говорит госпожа Малеева.

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости агентства недвижимости Home estate, считает, что Колпинский район исторически считается непрестижным для проживания, отдаленным участком города. «Район всегда считался одним из промышленных центров Петербурга. На его территории расположено значительное количество заводов, негативно влияющих на экологическую обстановку в районе. Крупнейший из них – машиностроительный комплекс «Ижорские заводы», занимающийся производством продукции машиностроения, судостроения, приборостроения, металлообработки и др. Также большая проблема района – это сильная загруженность грузовым транспортом Московского шоссе и, как следствие, пробки на дорогах к центру Петербурга, что в совокупности с отдаленностью района от центра делает его малопривлекательным для крупных инвестиционных проектов высокого класса. Поэтому большинство объектов жилой



Из новых проектов в 2011 году был заявлен всего 1 жилой комплекс. Да и общий объем предложения жилья здесь составляет всего 20 тыс. кв. м

недвижимости здесь относится к сегменту эконо-класса», – констатирует она. Средняя стоимость на строящееся жилье в районе сопоставима с ценами на жилье в области и составляет около 45 тыс. рублей за 1 кв. м. Однако покупка квартиры в Колпинском районе дает ее покупателю петербургскую регистрацию, и поэтому весьма привлекательна для жителей области, имеющих желание стать жителями Петербурга.

Строительства жилых объектов в районе ведется не так много. В конце 2011 года в продаже были квартиры всего 2 жилых комплексов. Из новых проектов в 2011 году был заявлен всего 1 жилой комплекс. Да и общий объем предложения жилья здесь составляет всего 20 тыс. кв. м. Практически монополистом на рынке жилья в районе является местная компания «ДСК-5», которая имеет здесь собственный завод по производству монолита. Кроме того, здесь

реализуют свои проекты компании «Северная корона» (ЖК на Ремизова, корпус В), «Ленстройстрест», «Петротрест».

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, отмечает, что в районе много незанятых земель, поэтому там могут быть реализованы городские жилищные программы. «Однако пока в южном направлении основное внимание уделяется Пушкинскому району. Поэтому серьезное изменение статуса района – это перспективы далекого будущего», – рассуждает она.

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет, что на вторичном рынке сделки купли-продажи с квартирами в Колпинском районе проводятся довольно активно. «Для покупателей жилья с ограниченным бюджетом это один из оптимальных вариантов приобретения своего собственного жилья. Ведь до станции метро «Звездная» можно добраться всего за 15-20 минут транспортом. И при этом 1-комнатную квартиру площадью 30 кв. м в панельном доме можно купить за 1,8 млн рублей», – говорит госпожа Попова.

Она согласна с мнением, что Колпинский район застраивается еще не так активно, как соседний Пушкинский. «Но он имеет для этого все возможности, – уверена эксперт. – Ведь в условиях постоянного роста цен на рынке строящегося жилья главным преимуществом кварталов в пригородах является возможность приобрести квартиру комфорт-класса по цене малогабаритной квартиры ближе к метро. Большинство новых проектов застройки территорий предполагают комплексное благоустройство территории, полноценную социальную и инженерную инфраструктуру, а еще довольно однородную социальную среду. Поэтому некоторая удаленность от станций метро компенсируется рядом преимуществ, которые также важны для покупателей жилья».

цифра**45 тыс.**

рублей за 1 кв. м – средняя стоимость жилья на первичном рынке в Колпинском районе

➔ **коммерческая недвижимость**

Потенциал для роста есть



Роман Русаков / Перспективы развития жилой функции Колпино и рост престижности района связаны с развитием современных производств и улучшением транспортной инфраструктуры.

Николай Казанский, директор Colliers International Санкт-Петербург, говорит: «Возникновение новых производств и объектов складского и логистического комплекса создают новые рабочие места, что, в свою очередь, повлечет за

собой рост спроса на жилье. Этот город-спутник имеет достаточно грамотную систему структурирования района. Большинство крупных предприятий находятся за пределами жилой части, а сама территория района хорошо озе-

ленена – в Колпино много скверов, на берегу Ижорского пруда расположен парк культуры и отдыха. Кроме того, строительство жилых кварталов в советские времена шло комплексно и планомерно, благодаря чему жилые масси-

вы дополнялись необходимыми для комфортной жизни рабочими объектами социальной инфраструктуры. Здесь немало поликлиник, школ, детских садов, магазинов шаговой доступности. Колпино активно осваивают крупные торговые сети. Территорию района пересекают две ветки Октябрьской железной дороги, дублируясь автомагистралями. По соседству с городом проходит трасса федеральной дороги М-10». Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank Saint Petersburg, отмечает, что в 2011 году в районе были

введены в эксплуатацию два торговых комплекса – «ОКА» и «Меркурий» с общей площадью 60 и 23,4 тыс. кв. м, при этом на ближайшие 2-3 года заявлено строительство вторых очередей обоих торговых комплексов.

Как считает Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, в настоящий момент в Колпинском районе реализованы объекты коммерческой недвижимости, которые направлены на удовлетворение внутреннего спроса, нежели на привлечение сторонних клиентов.

цифра**83 тыс.**

кв. м – общая площадь двух торговых центров, которые были введены в строй в Колпино в прошлом году

промышленность



Фото: Владимир Тилес



Немногом более полутора десятка промышленных предприятий Колпино обеспечивают работой 60% трудоспособного населения района

Рожденный промышленной революцией

Роман Русаков / Сравнительно небольшой по территории – 7,5% территории Санкт-Петербурга, – Колпинский район представляет собой городскую агломерацию с развитой транспортной инфраструктурой. Уникальность района заключается в том, что Колпино целенаправленно создавался как промышленный и индустриальный центр, ядром которого являлись Ижорские заводы. ↗

Эта тенденция сохранилась и в наше время. В районе зарегистрировано свыше 2600 предприятий различных форм собственности. В их числе 17 крупнейших, которые, занимая 15% территории, выпускают около 70% промышленной продукции, формируют основную долю налоговых поступлений в бюджет, обеспечивают рабочими местами почти 60% трудоспособного населения района. По степени развития промышленно-производственного потенциала Колпинский район занимает 6-е место среди районов Санкт-Петербурга.

Район занимает исключительно благоприятное транспортно-географическое положение в юго-восточном направлении вдоль мощных транспортных коммуникаций, соединяющих с центром Санкт-Петербурга. Рядом расположены пассажирские и грузовые терминалы аэропорта Пулково. Территорию района пересекают электрифицированные линии Октябрьской железной дороги Московского и Северного направлений. В полукилометре от Колпино проходит трасса федеральной автомобильной дороги «Россия».

Одним из наиболее крупных производств, появившихся в районе в последнее время, является Ижорский трубный завод, принадлежащий «Северстали», который выпускает трубы большого диаметра (от 1020 до 1420 мм и толщиной стенок

от 12 до 38 мм). В модернизацию завода к концу 2012 года «Северсталь» вложит более 1 млрд рублей.

Также относительно недавно начал работать завод по производству штампованных изделий ЗАО «Интеркос IV» (75% акций ЗАО принадлежит Магнитогорскому металлургическому комбинату). В предприятие было вложено 4 млрд рублей. Первая очередь предусматривает производство 250 тыс. тонн металлопроката в год. В первой половине 2012 года запустят вторую очередь завода – там будут установлены 2-3 крупные прессовочные линии, которые смогут обрабатывать крупные детали штамповки, например крылья и капоты автомобилей. Производство также предполагает выпуск деталей для металлической мебели. Во вторую очередь завода вложат еще 4 млрд рублей.

Еще один крупный проект – перенос в Металлострой производственных мощностей «Силовых машин» общей стоимостью около 2 млрд USD.

В число районов Ленинграда город Колпино был включен в августе 1936 года после ликвидации Пригородного района Ленинградской области. А в качестве административной единицы район окончательно сформировался после присоединения к городу Колпино в 1954 году Усть-Ижорского, Понтонного (1953 год)

и Петро-Славянского (1954 год) поселковых советов, входивших ранее в состав Тосненского района Ленинградской области.

Точная дата закладки города Колпино по архивным документам не определена. Известно, что это событие совершилось летом 1722 года. День рождения города колпинцы традиционно отмечают в сентябре.

В 1996 году на территории Колпинского района было создано пять муниципальных образований: МО пос. Металлострой, МО пос. Понтонный, МО пос. Усть-Ижора, МО пос. Саперный, МО пос. Петро-Славянка. В 1997 году муниципальное образование было сформировано и на территории города Колпино.

Колпинский административный район Санкт-Петербурга расположен на юго-востоке города и граничит с Невским, Фрунзенским и Пушкинским районами Санкт-Петербурга, а также со Всеволожским (по реке Неве), Кировским и Тосненским районами Ленинградской области.

Расстояние между крайними точками Колпинского района в направлении с северо-запада на юго-восток составляет 15 км, с запада на восток – 8 км, от Колпино до центра Санкт-Петербурга – примерно 25 км. Площадь района – 105,6 кв. км. Численность населения Колпинского района на 01.01.2004 составила 174,8 тыс. человек (более поздних данных на сайте Администрации Санкт-Петербурга не приводится).

По территории района протекают реки: Нева, Ижора, Славянка, Кузьминка, Малая и Большая Ижорки; ручьи: Попова Ижорка (Попов ручей), Малый и Большой Ижорцы, Могильный ручей, а также каналы Комсомольский и Советский. Реки в пределах территории района имеют небольшие уклоны и спокойное течение.

Растительный покров Колпинского района подвергся длительному воздействию хозяйственной деятельности человека, в результате чего естественная растительность почти полностью изменена, а на значительной территории заменена искусственными насаждениями.

цифра

2600

предприятий различных форм собственности зарегистрировано в Колпино

НОВОСТИ

«Ханса Строй», входящая в группу

«Ханса», выиграла тендер на проектирование и строительство аквапарка для «Северстали» в Череповце. Проектная способность аквапарка составит до 300 тыс. человек в год, что почти сопоставимо со всем населением Череповца (315 тыс. человек).

ЗАО «Ханса Строй», согласно подписанному контракту, нужно будет спроектировать, построить здание аквапарка площадью 3,7 тыс. кв. м (строительный объем – 18,1 куб. м), укомплектовать его оборудованием и инвентарем и заняться обучением обслуживающего персонала. В состав аквапарка входит 25-метровый бассейн с пятью дорожками, спа-зона с джакузи, саунами и бассейнами. Сумму контракта в компании не раскрывают. Но, по оценкам экспертов, она может превышать 10 млн EUR. Как пояснили в пресс-службе «Хансы Строй», проектирование уже начато, к строительно-монтажным работам планируется приступить в мае 2012 года. Сдать объект заказчику в компании намерены в IV квартале 2013 года.

Проект является «технически сложным, с высокими требованиями к безопасности при последующей эксплуатации здания», считает гендиректор ЗАО «Ханса Строй» Кари Мелса. Руководителем проекта, по его словам, назначен Рауно Сильфверхут. «На объекте также будут работать и другие наши ключевые российские и финские сотрудники, которые ранее уже принимали участие в строительстве Ледовой арены в Череповце», – сказал он. Ледовую арену на 6 тыс. человек в Череповце «Ханса» построила в 2006 году. Кроме того, сотрудники ЗАО «Ханса Строй» участвовали в строительстве ледовых дворцов в Петербурге и Ярославле.

Губернатор Петербурга Георгий

Полтавченко поддержал проект Театра Аллы Пугачевой в устье реки Смоленки. Его стоимость оценивается в 400 млн USD. Алла Пугачева посетила Петербург, где заручилась поддержкой губернатора Георгия Полтавченко для проекта своего театра песни, строительство которого на Васильевском острове начнется до конца года.

«Видите, я улыбаюсь, значит, все хорошо. Судя по сегодняшней встрече, нас поддерживают», – сообщила примадонна на пресс-конференции. «Мы отказались от прежнего здания в форме буквы «П», потому что мне оно не нравилось. Новую концепцию разработало английское бюро Populous. Дизайны там креативный. Он может вызвать у многих раздражение. Но мы надеемся убедить даже самых жестких критиков. Тем более что театр появится на окраине города, где он никому не мешает», – заявила Алла Пугачева.

Несколько месяцев назад из проекта театра вышли прежние партнеры примадонны – топ-менеджеры компании «Русское море» Михаил Кенин и Максим Воробьев (контролировали 22% проекта). «С ними и без них проект меня устраивает. Дружба с бывшими партнерами продолжается», – подчеркнула госпожа Пугачева.

Сейчас 51% проекта у главы PMI Евгения Финкельштейна, у Аллы Пугачевой и Кристины Орбакайте – 49% на двоих. Строительство должно начаться до конца года. Площадь объекта составит 180 тыс. кв. м.

Сантехника с китайским именем

Светлана Семенович / Рынок сантехники, благополучно переживший кризис вместе со строительной отраслью, в прошлом году показал рост на 15%. В целом эксперты полагают, что за счет высоких темпов строительства каждый год прирост будет составлять 15-20%.

«Я не помню, чтобы кто-то из производителей или ретейлеров ушел с рынка. Все набирают обороты на волне растущих объемов строительства. Рынок не только восстановился, но и превысил докризисные объемы. Причем спрос на сантехнику растет со стороны всех категорий заказчиков – как от профессиональных строительных компаний разной величины, так и от частных. Самым популярным новым продуктом, с моей точки зрения, является напольное водяное отопление. Чаще всего эти системы покупают для использования в загородном строительстве», – рассказывает Антон Николенко, менеджер по снабжению направления «Профессиональное оборудование» СТД «Петрович».

Наталья Добросочава, директор по маркетингу холдинга «Сантехкомплект», считает, что рынок сантехнического оборудования является довольно интересным и парадоксальным. «Интересный, потому что



Спрос на сантехнику растет со стороны всех категорий заказчиков – как от профессиональных строительных компаний разной величины, так и от частных

данный рынок является одним из основных смежных рынков для такого локомотива экономики, как рынок строительства. Следовательно, у этого рынка нет шансов долго стагнировать. Парадоксальным – потому что развитие данного рынка до сих пор не идет в ногу со временем. Несмотря на всю ответственность, которую возлага-

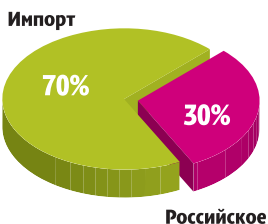
ют на инженерные сети водоснабжения, отопления и канализации, используемые материалы подчас не только не являются технологическими новинками, но и вообще не удовлетворяют никаким стандартам и ГОСТ ни по современности оборудования, ни по его качеству», – говорит госпожа Добросочава.

Сергей Михайлов, менеджер «УПТК Сантехкомплект Северо-Запад», в своих прогнозах не так оптимистичен, как коллеги. «Рынок сантехнического оборудования пока не достиг докризисного уровня. Так как на рынке присутствует большое количество игроков, то объем рынка посчитать сложно. Наиболее крупные игроки – «Гром», «Сантехкомплект Нева». Примечательно, что, несмотря на падение объема спроса, качественные предпочтения заказчиков-застройщиков не изменились, то есть застройщики не стали урезать расходы на сантехнику. Соотношение импортного и российского оборудования составляет 70 к 30%, причем среди импортного оборудования почти 90% продукции импортируется из Китая», – отмечает господин Михайлов.

«Если говорить о ретейлерах, то кроме крупных DIY-операторов, которые ориентированы в первую очередь на частных клиентов, я бы отметил специализированные сети, нацеленные на профессиональных сантехников. Это компании «Водопад» и «СанСаньч», которые специализируются именно на сантехнике, и сеть «Метизы», которая активно продвигает эту товарную категорию», – рассказывает Антон Николенко, менеджер по снабжению направления «Профессиональное оборудование» СТД «Петрович».

Что касается сантехнической арматуры (смесителей, арматуры для присоединения водосчетчиков, запорных клапанов), то ведущими производителями в Ленинградской области можно назвать ООО «Санлит-Т». В последнее время многие монтажные организации настроились на надежную и при этом дорогую инженерную сантехнику. Среди ведущих производителей инженерной арматуры выделяются Itar, Bugatti и Ferrero, а также Argo и Hogfors. Такая арматура на много дороже китайской, турецкой или польской.

Соотношение импортного и российского оборудования на рынке сантехники, %



Источник: УПТК «Сантехкомплект Северо-Запад»

Чувствительность к брендам

Светлана Семенович / Наиболее стабильным сегментом рынка сантехники по итогам 2006-2011 годов является рынок санкерамики. Среднегодовой темп прироста емкости рынка в стоимостном выражении за рассматриваемый период составил порядка 11%.

Аналогичный показатель по сегменту металлической сантехники, по данным АГ «SOLUM», составил 3,2%, при этом рост производства осуществляется в основном за счет ванн из черных металлов. «Если говорить о наших клиентах, профессиональных строителях, то они достаточно

чувствительны к брендам. У них популярно качественное оборудование. Например, итальянские шаровые краны Bugatti или Itar продаются значительно лучше не очень известных отечественных аналогов, несмотря на то что стоят значительно дороже», – резюмирует Антон Николенко, менеджер по снабжению направления «Профессиональное оборудование» СТД «Петрович». В товарной группе ванн стремительно растет доля акриловых изделий. Сегмент полимерной сантехники, представленный акриловыми ваннами, душевыми кабинами и уголками, в целом является наи-

более динамично развивающимся на рынке сантехники. Однако подавляющая часть спроса удовлетворяется за счет импортных поставок из Китая, Гонконга, Чехии. Сегмент смесителей также в основном представлен импортными производителями (порядка 80% от общего объема рынка). Причем усиливающееся влияние импорта (в среднем на 30% ежегодно в 2006-2011 годах) вследствие конкурентных преимуществ зарубежной продукции отечественного производства (в среднем на 10% в год за аналогичный период). На рынке сантехники (Санкт-Петербург) традиционно выделяют две основные группы потребителей: частные лица и строительные компании. До середины 2008 года наблюдались неплохие темпы смещения потребительской активности от эконом-класса к классу премиум. Таким образом, сфера сантехники развивается благодаря застройщи-

кам и частным лицам с доходами средним и выше среднего. В период финансового кризиса строительные компании были вынуждены заморозить большинство проектов, тем самым снизив число закупок сантехнической продукции. Частные лица при покупке сантехники теперь ориентируются на фактор практичности, нежели чем дизайн и элитность. Многообразие производителей сантехнического оборудования, представленных на рынке Санкт-Петербурга, позволяет покупателю сантехники комплектовать объект строительства любой сложности. Выделяют три основных ценовых сегмента: премиум-класс, средний класс и эконом. Нишу премиального сегмента заняли зарубежные компании. Премиум-класс очень популярен среди владельцев элитных объектов недвижимости (бизнес-центры, отели, коттеджные поселки). Средний класс в условиях мирового кризиса стал пользоваться по-

Распределение оборотов рынка сантехники по сегментам



По данным SOLUM

вышенным вниманием к покупателям по причине того, что ассортимент среднего класса лишь немногим уступает продукции премиум-класса, но при этом стоит значительно дешевле. В эконом-классе демонстрируется полное превосходство российских производителей. Недорогое сантехническое оборудование российских компаний пользуется постоянным высоким спросом как у физических лиц, так и у монтажных фирм», – объясняет Светлана Ивановская,

ведущий аналитик АГ «SOLUM». По словам Антона Николенко, менеджера по снабжению направления «Профессиональное оборудование» СТД «Петрович», темпы роста рынка сантехнического оборудования в ближайшее время вряд ли снизятся. Скорее, наоборот, в течение 2-4 лет рынок будет расти на 15-20% в год за счет высоких темпов строительства, обусловленных в том числе развитием ипотечных программ», – считает господин Николенко.

цифра

15-20%

в год будет составлять рост рынка сантехники в ближайшие 2-4 года, по прогнозам аналитиков

Автономия по нужде

Светлана Семенович / В 70% строящихся коттеджных поселков используется локальная система канализации для каждого отдельного коттеджа. Собственная автономная система позволяет застройщикам планировать затраты исходя из общего количества проданных коттеджей. ➔

Некоторые застройщики стараются присоединить коттеджный поселок к центральной канализационной системе. Однако это не всегда возможно, во-первых, в силу бюрократизированности процесса согласования проекта присоединения, во-вторых, из-за дороговизны всего предприятия, а в-третьих, существующие городские центральные очистные сооружения зачастую не справляются с поступающим объемом сточных вод, требуют капитального ремонта и увеличения мощностей. В данной ситуации остается либо использовать локальную систему для каждого отдельного домовладения, либо устанавливать автономную канализацию для коттеджного поселка в целом. Удобство последней заключается в том, что все дома можно объединить в единую канализационную сеть, которая будет выходить в общие очистные сооружения. Кстати, за границей централизованной канализации почти нет в силу ее дороговизны. Каждый коттедж (или группа коттеджей) у иностранных граждан оборудован собственной автономной канализационной системой.

«Установка автономной канализации для всего коттеджного поселка увеличивает стоимость земельного участка примерно на 20-25%, поэтому смысл в этом есть только на рыночно дорогих наделах», — комментирует Сергей Кондрашов, коммерческий директор ООО «Народный дом».

Юрий Гоняев, генеральный директор компании «Весна» (Spring Development), поделился опытом работы с автономными системами канализации. «Для своих объектов мы используем системы, которые подходят по тем или иным показателям именно для конкретного поселка. Например, центральную канализацию (аналог городской, с центральной очисткой сточных вод), локальную систему с полями рассеивания в грунт, а также системы с выводом очищенных сточных вод в водоотводную сеть. Безусловно, самая дорогая система — это центральная канализация.



В среднем одна система с отведением в дренажи или с полем рассеивания вместе со стоимостью установки составляет порядка 90-120 тыс. рублей

За границей централизованной канализации почти нет в силу ее дороговизны. Каждый коттедж там оборудован собственной автономной канализационной системой

Это обусловлено жесткими требованиями к качеству, эксплуатации, обслуживанию, а также высокой стоимостью самих очистных сооружений. Системы с выводом воды в водоотводную сеть более доступны, однако они требуют для своей эксплуатации место, в которое можно сбрасывать очищенную воду, а также электричество для работы компрессора. Важное требование для таких систем — сертификация на пред-

мет уровня очистки сточной воды. Самый простой вариант — это системы с полями фильтрации (рассеивания). Такие системы могут быть собраны даже из бетонных колодцев. Главное, чтобы было грамотно построено поле фильтрации, так как водоотведение в таких системах идет непосредственно в грунт. В Ленинградской области много мест, где системы очистки с полями фильтрации не могут применяться из-за

свойств почвы», — рассказывает господин Гоняев.

По его словам, в среднем стоимость одной системы с отведением в дренажи или с полем рассеивания вместе со стоимостью установки составляет порядка 90-120 тыс. рублей. Финальная стоимость будет зависеть, например, от наличия дренажной системы в поселке, а также свойства грунтов. В системах с полями рассеивания помимо самих емкостей обычно используются трубы для полей фильтрации, что касается систем без этих полей, то помимо корпуса в них обычно применяются компрессоры для нагнетания кислорода. Именно в компрессоре основное отличие, а разница в цене незначительна.

Обычно для правильной работы любой из систем нужно соблюдать простые правила по эксплуатации, добавлять бактерии в соответствии с типом системы, а также раз в 2-3 года производить очистку твердого остатка в емкостях систем с помощью специальной техники. Стоимость бактерий на 3 месяца обойдется около 500 рублей. Вызов машины ассенизации — от 2,5 до 5 тыс. рублей.

«Мы выбираем самотечные системы, так как они просты и не требуют детального обслуживания, достаточно раз или два раза в год вызвать специальную машину. Причудливые биостанции, наоборот, очень требовательны к обслуживанию, некоторые продавцы подобных систем строят именно на этом свой бизнес, предлагая данный сервис за 20-35 тыс. рублей в год», — резюмирует Сергей Кондрашов, коммерческий директор ООО «Народный дом».

«По строительным нормам объем водопотребления составляет 200 л на человека в сутки (в городской среде), простым математическим путем получаем 1 тыс. л сточных вод в сутки на 5 условных пользователей. Объем септика бывает 4, 6, 8 «кубов», соответственно, если водоотведение отсутствует или работает неправильно, примерно раз в неделю нужно вызывать ассенизатор», — рассказывает Дмитрий Чижов, генеральный директор ООО «ТОПОЛ-ЭКО НЕВА».

цифра

на **20-25%**

увеличивает стоимость земельного участка установка автономной канализации для всего коттеджного поселка

Очистка вглубь

Светлана Семенович / **Аэрационные станции глубокой биологической очистки с полным окислением считаются сегодня наиболее современным способом очистки хозяйственно-бытовых стоков.**

Данный способ очистки очень экологичный, так как в результате работы такой установки образуются три составляющие: очищенная примерно до 98% вода, ил второй категории «тип сарепель» и биологически нерастворимые осадки. По словам господина Чижова, обслуживание установки заключается в периодической (если по правилам, то 4 раза в год) откачке ила. Единственный минус аэрационных станций — энергозави-

мость, однако наряду с энергоэффективностью (потребление 60 Вт/ч) и произвольной обратимостью процесса очистки это не является препятствием к широкому применению в загородном домостроении. Стоимость такого вида установок для очистки стоков составляет порядка 120-160 тыс. рублей под ключ. Сегодня на рынке лидируют аэрационные системы «ТОПОЛ-ЭКО», «ЮБАС», «ЮНИЛОС», отличающиеся между собой системами управления и качеством сборки. «Мы будем устанавливать четыре емкости и строить из них аэрационную систему для 99 квартирных домов и 143 коттеджей. Установка очистки бытовых сточных вод

производительностью 1600 куб. м в сутки рассчитана на удельное водоотведение до 1 тыс. л на человека, что соответствует расчетному числу жителей 6200 человек при круглосуточном проживании (или соответствует большей численности пользующихся канализацией в течение части суток, например обслуживающего персонала). В емкостях биологической очистки размещены денитрификатор, аэротенк с пористой загрузкой и вторичный отстойник; в емкостях глубокой очистки — аэробный биореактор с насадкой из искусственных водорослей, третичный отстойник, совмещенный с контактной емкостью для обеззараживания сточных вод, и фильтр с плавающей загрузкой.

Емкости размещаются подземно (в полунасыпи-полуземле). Для обслуживания предусмотрены люки с горловинами. Для предварительной очистки сточных вод устанавливается блок аэрируемой песколовки в составе двух отделений и распределительной камеры. Для подачи воздуха, необходимого для проведения технологического процесса, устанавливается компрессорная станция. Подача дезин-

фектанта осуществляется от поставляемого комплектно узла приготовления и дозирования раствора дезинфектанта. В качестве дезинфектанта используется рабочий раствор «Дезавида», приготовляемого из концентрата. Расход концентрата — 1 кг/сутки. В установке используется насосно-компрессорное оборудование производства Германии и других стран ЕС. Потребляемая мощность электроэнергии на

технологические нужды: средняя — 20 кВт, максимальная — 30 кВт», — объясняет Денис Вястрик, инвестор жилого района «Ванино» (ООО «ТАРЕАЛ»). Как отметил господин Вястрик, установка и обслуживание системы обойдется в сумму порядка 30 млн рублей. Владельцы домов и квартир будут платить за канализацию 18 рублей/куб. м, что эквивалентно городским затратам.

мнение



Дмитрий Чижов, генеральный директор ООО «ТОПОЛ-ЭКО НЕВА»:

«В мировой практике для локальных очистных сооружений применяются лишь две природные технологии очистки сточных вод: посредством анаэробных процессов (септик) и предусматривающая аэробные процессы очистки (аэрационная станция). Иногда эти два процесса применяются комбинированно, в частности на городских очистных сооружениях, для бытовых объемов такой вариант не оправдывает себя с экономической точки зрения.

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



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



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе
проектов комплексного
освоения территорий 2011

МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ Благоустройства и Инфраструктуры

на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА

на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011



ЗАО «ТТМ»

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

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

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

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

Свидетельство СРО № 003-2011-7813037923-3057 от 18.03.2010; свидетельство об аттестации № 89А190265 от 05.08.2008, аттестат аккредитации № РОСС RU.0001.22СМ77



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

(812) 320-57-57

(812) 320-57-51

(812) 305-57-88

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