

НОВЫЕ РУБЕЖИ

Теперь «Строительный Еженедельник» представлен во всех субъектах РФ Северо-Западного федерального округа

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

События

Борис Мурашов, председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры, подал в отставку.



Смольный продолжает менять председателей, стр. 2

События

Петербургский государственный университет объявил конкурс на разработку проекта реставрации ансамбля усадьбы Меншикова. Цена контракта – 384 млн рублей.



Усадьба Меншикова станет кампусом, стр. 4

Финансы и страхование, стр. 13-16 • Новости регионов, стр. 23

Технологии и материалы

Компания «Руструбпромголд. Система реализации» намерена за год занять порядка 5% регионального рынка труб.

Рынок труб разогреет новый игрок, стр. 26



Проект Мурино «завернули»

Обещание областного вице-губернатора Георгия Богачева навести порядок с проектами планировок территорий на границе с Петербургом начало реализовываться. Администрация Муринского сельского поселения отменила проект планировки территории рядом со станцией метро «Девяткино». Возможна отмена еще нескольких проектов (Подробнее на стр. 4) ➔

Служба вызова бетона
☎ 49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов

TAXI BETON

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



Формула успеха!

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

ЗАО «ЛСР-Базовые»
Тел. (812) 777-77-45
www.lsrbase.ru

LSR
предприятие Группы ЛСР

ЗД-МЕТАЛЛ
Производим, продаем: каркасы диаметром от 6 до 25 мм; гибочные изделия из арматуры



Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
2-й Верхний проезд, д. 4,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

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, 458-03-40
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) 458-03-40

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: red@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 458-03-40
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Антонина Асанова, Алена Гриб, Лидия Горборюкова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

Технический отдел: Алексей Алешко
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:
Майя Сержанова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Антон Лотоцкий,
Николай Московин, Серафима Редото, Елена Савосьякина,
Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс: +7 (812) 380-09-74,
458-03-40
e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и государственностях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Ахрипов

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», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам
(исключая праздники – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 206
Подписано в печать 09.11.2012 в 17:00



SREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 и 2011 гг.)



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



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ГОД
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003 и 2006 гг.)



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

Смольный покинули два председателя

Влада Гасникова / Прошлая рабочая неделя началась неожиданно для сообщества дорожных строителей Санкт-Петербурга: в первый день после отпуска в отставку подал Борис Мурашов, председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ), а на следующий день стало известно, что Алексей Бакирей, глава Комитета по транспортно-транзитной политике (КТТП), уже ушел на новое место работы в Министерство транспорта. ➔

С 7 ноября исполняющим обязанности руководителя КРТИ является первый заместитель председателя ведомства Владимир Шмидт, ранее возглавлявший Дирекцию транспортного строительства. В городском правительстве официально не комментируют отставку Бориса Мурашова, подчеркивая, что это увольнение по собственному желанию.

Как сообщили в пресс-службе КРТИ, увольнение господина Мурашова стало неожиданным для коллектива комитета.

Сам Борис Мурашов сообщил, что еще не решил, куда он пойдет, но заметил, что «работа для строителя в России всегда найдется», не исключив возможности переезда в другой регион страны.

Для большей части дорожных строителей и проектировщиков увольнение Бориса Мурашова также стало неожиданностью. Руководитель ЗАО «Пилон» Мевлуди Блядзе характеризует бывшего руководителя КРТИ как настоящего профессионала и обладателя большого авторитета среди подрядчиков.

Алексей Журбин, генеральный директор ЗАО «Институт «Стройпроект», считает, что Борис Мурашов не смог реализовать все интересные и неожиданные технические решения развития транспортной системы города, поскольку в последнее время город сократил объемы финансирования

дорожной отрасли и отказался от ряда крупных проектов.

В силу своей специфики в дорожном строительстве и ремонте нередко переносятся сроки сдачи крупных объектов. Но в последнее время новая администрация города резко высказывалась насчет деятельности дорожных строителей. В конце октября Сергей Козырев, вице-губернатор, курирующий деятельность КРТИ, сообщил, что две крупные дорожные компании, которые «раньше много объектов делали в городе», могут попасть в черный список. В это же время господин Козырев заявил о том, что город может разорвать контракт с ЗАО «ПО «Возрождение», строящим тоннель на Пироговской набережной. Контракты с одним из крупнейших городских подрядчиков вице-губернатор неласково назвал «наследством, которое мы получили». Помимо возможного срыва сроков сдачи тоннеля под Пироговской набережной, Сергей Козырев заговорил о вероятном сдвиге открытия северного участка ЗСД, на котором в качестве генподрядчика работает ОАО «Мостоотряд № 19», в качестве субподрядчика – «Возрождение». В ходе конфликта между подрядчиками и властями представители дорожного бизнеса неоднократно высказывались о задержках выплат со стороны заказчика и его «нежелании конструктивно работать».

По мнению одного из дорожных строителей, отставка Бориса Мурашова связана с этими конфликтами.

По информации одного из представителей дорожного бизнеса, Борис Мурашов может уйти работать под начало Министерства регионального развития.

Борис Мурашов покинул КРТИ в канун нового года, когда полномочия и бюджет дорожного комитета вырастут: с 1 января в ведение КРТИ будут переданы все функции Комитета по транспортно-транзитной политике (КТТП) и функции Комитета по транспорту, касающиеся строительства метро.

В свою очередь в начале ноября КТТП покинул Алексей Бакирей, возглавлявший этот ведомство почти два года. Господин Бакирей займет пост заместителя директора департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта Министерства транспорта. В этом министерстве уже трудятся выходящие из Петербурга: в качестве замминистра бывший председатель КТТП Николай Асаул, а в качестве министра Максим Соколов – экс-председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам. По оценкам экспертов, деятельность Алексея Бакирея и его комитета не приносила никаких реальных плодов развитию городской транспортной системы, поэтому данный комитет было решено упразднить.

вопрос номера

Правительства Петербурга и Ленинградской области впервые соберутся на совместное заседание 13 ноября 2012 года. Основным вопросом, который будет обсуждаться на нем, станет создание Координационного совета Петербурга и Ленобласти в сфере социально-экономического развития. В этот совет войдут вице-губернаторы и главы комитетов обоих регионов. Кого еще не хватает в таком совете?

Сергей Иванов, директор по строительству ГК «Прок»:

– Мне кажется, что на первом этапе большое количество участников для Координационного совета будет излишним. Совет, в первую очередь, должен именно скоординировать действия исполнительной власти двух регионов. Пусть они встретятся и между собой обсудят такие вопросы, как вывоз бытовых отходов, дороги, жилье на границе двух регионов и многие другие «наболевшие» темы. Думаю, что в перспективе в Совете могут принять участие депутаты Законодательных собраний регионов, а также представители крупного бизнеса.

Борис Резунков, генеральный директор «Трест ГРИИ»:

– В состав Совета должны войти специалисты в тех областях, где у города и области есть взаимные вопросы и противоречия. Если говорить конкретно, то это могут быть дорожники и железнодорожники, строители и проектировщики, изыскатели и так далее. Важно решить вопросы с пограничными земельными участками, а также вопросы сезонной миграции горожан на территории различных садоводств. Также должны быть урегулированы вопросы торговли в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Вадим Шараджи, адвокат:

– Есть смысл пригласить к участию в Совете представителей различных общественных организаций – как городских, так и областных. Мне кажется важным, чтобы эти специалисты участвовали в обсуждении концепции социально-экономического развития, потому что те или иные весьма важные для населения двух регионов темы могут игнорироваться либо в силу

нежелания чиновников этим заниматься, либо из-за отсутствия актуальной информации по проблеме.

Климент Кан, заместитель председателя Общественного совета по жилищной политике и ЖКХ Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

– На мой взгляд, в Координационном совете, помимо чиновников, должны обязательно присутствовать представители всевозможных общественных объединений, организаций и союзов, представители науки, а также эксперты, разбирающиеся в проблемах ЖКХ, промышленности и строительства.

Сергей Бутько, коммерческий директор компании «Кивенапа»:

– Интеграция Ленинградской области и Санкт-Петербурга – это движение в правильном направлении. Но среди чиновников в будущем Координационном совете, на мой взгляд, надо «разбавить» как минимум представителями профессиональных общественных объединений –

СРО, некоммерческих партнерств и других организаций, которые направят это движение в сторону бизнеса.

Татьяна Широких, заместитель генерального директора по капитальному строительству ГК «Допуск-0»:

– Данный Координационный совет, несомненно, должен решать определенные задачи. И уже в зависимости от этого должен тщательно формироваться его состав.

Валерий Михайлов, управляющий проектами ГК «Ярус Недвижимость»:

– У Санкт-Петербурга и Ленинградской области много точек пересечения. Важно понять, развитием каких конкретных отраслей будет заниматься новый орган: строительной, промышленной, дорожной и так далее. И уже по этим темам приглашать в Координационный совет экспертов и специалистов, чтобы сложилась полная картина, а решения не принимались лишь на бумаге, а ориентировались на действительность.

Белоруссия построит в Ленобласти образцовые поселения

Денис Кожин / На территории Ленинградской области планируется реализация двух пилотных проектов – возведение коттеджного комплекса «Белорусская деревня», где будут представлены образцы белорусского малого домостроения, и сельскохозяйственного поселения «Агрогородок», обладающего собственной социальной инфраструктурой. ➔

Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и первый заместитель премьер-министра Республики Беларусь Владимир Семашко в Минске подписали программу сотрудничества на 2013-2015 годы. Документ подготовлен в рамках соглашения о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной сферах. Церемония подписания состоялась в ходе визита официальной делегации Ленобласти в Беларусь, сообщает пресс-служба губернатора и правительства региона.

Заместитель премьер-министра Республики Беларусь Владимир Семашко назвал Ленинградскую область одним из крупнейших торгово-экономических партнеров Беларуси. Сейчас торговый оборот между сторонами составляет \$ 383 млн. «Беларусь всегда считалась сборочным цехом России. И сейчас, когда Ленинградская область активно развивает автомобильный кластер, достигнута договоренность о взаимодействии в этом направлении», – отметил он.

Во время встречи шла речь об обмене опытом в сельскохозяйственной сфере. Заместитель премьер-министра очень высоко оценил достигнутые успехи и потенциал Ленинградской области в сфере АПК и выразил надежду на сотрудничество. «Мы ожидаем, что в Республику Беларусь из Ленинградской области придет поток знаний, технологий и ноу-хау», – сказал Владимир Семашко.

Стороны заявили о договоренностях и планах в строительной сфере. В частнос-



Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко намерен к 2015 году довести цифру торгового оборота между подведомственным ему регионом и Беларуссией до полумиллиарда долларов

ти, на территории Ленинградской области планируется реализация двух пилотных проектов – возведение коттеджного комплекса «Белорусская деревня», где будут представлены лучшие образцы белорусского малого домостроения, и образцового сельскохозяйственного поселения «Агрогородок», обладающего собственной

социальной инфраструктурой. Руководство Ленинградской области намерено создать все условия для скорейшей реализации этих планов.

Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко считает, что сложившееся сотрудничество российского региона и Беларуси в целом положительно сказыва-

ется на отношениях двух государств. «Те амбициозные задачи, которые поставлены программой совместных действий, несомненно, будут выполнены. Мы намерены достичь торгового оборота в \$ 500 млн. и при набранных темпах совместной работы, при четком выполнении конкретных мероприятий программы это достижимо к 2015 году», – сказал Александр Дрозденко. Он подчеркнул, что полмиллиарда долларов – это не предельная цифра для реализации совместных проектов.

Господин Дрозденко пригласил белорусскую сторону принять участие в российских тендерах, особенно в рамках программ социального развития села.

Кроме того, во время встречи было отмечено, что в Ленинградской области проводится техническое перевооружение ЖКХ. В этой связи стороны обсудили возможные поставки строительной техники.

«Белорусская техника – конкурентоспособная, качественная и привлекательная по цене», – сказал губернатор.

Программа сотрудничества Ленинградской области и Республики Беларусь на 2013-2015 годы была разработана с учетом всех предложений и замечаний участников совместных проектов. Она включает шесть разделов, которые определяют основные направления партнерства. Прежде всего, это проекты в сфере внешней торговли, сельского хозяйства, энергетики, ЖКХ и транспорта, гуманитарной сфере, побратимских связей, а также международной выставочной деятельности.

БЭСКИТ®
 20-й год
 экспертной деятельности
Мониторинг
 состояния зданий и сооружений
 при строительстве (реконструкции)
Обследование
 строительных конструкций
 и фундаментов
 Геотехническое
обоснование
 строительства

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

Самый высокий арт-объект – в «Новом Оккервиле»

В жилом комплексе «Новый Оккервиль», который возводит инвестиционно-строительная компания «Отделстрой», завершена реализация самого высокого арт-объекта. По инициативе ИСК «Отделстрой» на фасаде 16-этажного брандмауэра второй очереди «Нового Оккервиля» художники компании RASKRASIMVSE нарисовали петербургский пейзаж. Площадь рисунка составляет 550 кв. метров, высота – более 50 метров.

На пейзаже, воплощенном на фасаде «Нового Оккервиля», изображены каналы, гранитные набережные, мостики Петербурга, памятники архитектуры – словом, все то, что придает неповторимое очарование историческому центру города, являясь его визитной карточкой.

«Нам хотелось создать в «Новом Оккервиле» уголок исторического Санкт-Петербурга, чтобы жители комплекса, расположенного в спальном районе, не чувствовали себя оторванными от центра города, – подчеркнул генеральный директор ИСК «Отделстрой» Марк Окунь. – Брандмауэр с пейзажем выходит на площадку перед детским садиком, чуть подальше расположатся спортивные площадки будущей школы. Несомненно, узнаваемый городской пейзаж будет приносить радость и детям, и их родителям».

Настенная картина не только украсила новый микрорайон, но и побила рекорд, превратив вторую очередь «Нового Оккервиля» в самое высокое художественно оформленное здание.

«Мы постоянно исследуем рынок художественного оформления как в России, так и за рубежом. И можем с уверенностью говорить о том, что нашими совместными усилиями с компанией «Отделстрой» удалось реализо-

вать самый высокий мурал арт (в переводе с англ. mural art – искусство настенной живописи) проект в России. До этого пальму первенства держала картина, выполненная нами на 13-этажной стене (высотой 37 м) жилого дома на пр. Испытателей», – поясняет генеральный директор компании RASKRASIMVSE Алексей Макаровский.

Работы по художественному оформлению брандмауэра в общей сложности заняли 2,5 месяца, включая разработку и согласование эскизов. В ходе выполнения проекта были задействованы 12 специалистов (альпинисты, дизайнеры, художники). Для картины потребовалось порядка 740 баллончиков акриловой аэрозольной краски.

На правах рекламы

Усадьба Меншикова станет кампусом

Кристина Наумова / Санкт-Петербургский государственный университет объявил открытый конкурс на разработку проекта реставрации ансамбля усадьбы Меншикова (Первый кадетский корпус) и здания студенческой столовой, а также на разработку проекта капитального ремонта и реконструкции зданий комплекса. ➔



Комплекс зданий бывшего Кадетского корпуса был передан университету в последних числах декабря 2011 года

Максимальная стоимость контракта составит 384 млн рублей. Ранее заказчик планировал провести единый конкурс на разработку проекта и на выбор подрядчика на реставрацию. Сумма контракта по отмененному конкурсу должна была составить 4,4 млрд рублей. Заказчик отказался от этой идеи, опасаясь позиции ФАС и Арбитражного суда, которые могли посчитать, что выбор и подрядчика и проектировщика в одном конкурсе может противоречить антимонопольному законодательству.

Комплекс зданий бывшего Кадетского корпуса (Университетская наб., 13, и Кадетская линия, 1-3) был передан университету в последних числах декабря

2011 года. В предыдущие годы военный городок был в ведении Военной академии тыла и транспорта.

Извещение о конкурсе было опубликовано на официальном сайте госзакупок. Победитель конкурса должен придумать концепцию использования зданий ансамбля. Согласно техническому заданию, проект кампуса должен включать библиотеку, медицинский центр, столовую, читальный зал, комплекс для проведения презентаций, конференц-зал. На территории кампуса будут предусмотрены спортивная площадка, парковка, пешеходные дорожки. Кроме того, победитель конкурса должен будет найти возможность для восстановления ограды Ботанического сада, говорится в документации. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 3 декабря 2012 года, итоги будут подведены 6 декабря. Заказчик затратит на разработку проекта максимум 384 млн рублей.

Историк-краевед Сергей Лебедев отмечает, что усадьба Меншикова – самый старый из каменных объектов в Петербурге, и реставрация ему необходима. Идея сделать объект современным и приспособить для нужд университета кажется эксперту целесообразной.

Ранее университет планировал провести единый конкурс на разработку проектных решений и на реставрацию усадьбы Меншикова и здания студенческой столовой. Извещение о проведении конкурса было опубликовано 26 сентября. Тогда максимальные затраты оценивались в 4,4 млрд рублей. Однако 5 октября СПбГУ отменил конкурс, опубликовав на сайте госзакупок соответствующее извещение. Как пояснил проректор по эксплуатации материально-технической базы СПбГУ Геннадий Васильев, университет решил перестраховаться и провести несколько конкурсных процедур вместо одной. «Проводить торги

на проектирование и реставрацию одним лотом было бы законно, но было некоторое противостояние со стороны ФАС и Арбитражного суда. Существовал риск оспаривания результатов такой конкурсной процедуры. Поэтому мы приняли решение провести отдельный конкурс на разработку проекта», – отметил господин Васильев.

Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической компании «Качкин и Партнеры», отмечает, что позиция ФАС заключается в том, что если услуги или работы могут быть выполнены как самостоятельные, то включение их в один лот представляет собой попытку ограничения конкуренции, так как не все могут выполнить полный цикл. «При этом не берется в качестве критерия возможность сэкономить либо наличие дополнительных гарантий получения желаемого результата заказчиком за счет «полного цикла». Следует отметить, что ФАС активно вмешивается в проведение торгов, которые не соответствуют вышеуказанной позиции, так что проведение конкурса отдельно на проектирование и на строительство с учетом правоприменительной практики разумно», – комментирует господин Некрестьянов.

цифра

384 млн рублей

максимальная стоимость контракта по проектированию реконструкции усадьбы Меншикова

Первая репрессия в Мурино

Николай Волков / Областные власти сделали первый шаг к отмене ряда проектов планировок территорий на границе с Петербургом, которые не соответствуют современным требованиям по строительству социальных объектов и плотности застройки. Администрация Муриноского сельского поселения отменила проект планировки территории, прилегающей к привокзальной площадке рядом со станцией метро «Девяткино».

Правда, как уточняют областные власти, отмена не коснется тех домов, которые уже строятся, а вот остальные очереди, по которым пока еще нет разрешений на строительство, могут быть остановлены. Информация о возможных репрессиях ходила по коридорам областного правительства уже с середины августа, когда областной вице-губернатор по строительству Георгий Богачев начал проводить мониторинг

девелоперской активности в зоне около КАД. Первым под вице-губернаторский взор попали наиболее активные застраиваемые Мурино, Девяткино и Новое Девяткино. По итогам мониторинга власти сделали выводы, что многие проекты, согласованные муниципальными властями, не соответствуют градостроительным правилам и, кроме того, не предусматривают строительство в необходимых объемах социальной и прочей инфраструктуры. Так, по словам председателя областного Комитета по архитектуре и градостроительству Евгения Домрачева, согласно принятым в мае 2012 года градостроительным нормативам, предельная высота застройки для городских поселений Ленинградской области составляет 16 этажей, а для сельских поселений – 12. Предельная плотность застройки определена на уровне 9 тысяч кв. м на 1 га. А большинство проектов, которые сейчас реализуются в области, этим нормам не соот-

ветствуют. Причина в том, что до принятия этих параметров, по словам Домрачева, застройщики нередко добивались от властей поселений принятия таких проектов планировки, согласно которым высота строительства достигала 28 этажей, как, например, в Новом Девяткино, а плотность застройки – 20 тысяч кв. м на гектар, как, например, в проекте шведского концерна NCC в Мурино. Кроме того, параметры улиц и проезжей части дорог не соответствуют нормативным требованиям. Есть проблемы и по парковкам – число мест хранения автомобилей не соответствует нормативному «с учетом прогнозируемого уровня автомобилизации населения». Власти обратились в прокуратуру с просьбой проверить законность принятых проектов, и, как рассказал Евгений Домрачев, в Мурино первый проект планировки территории, на основе которого строятся дома, решением

муниципальных властей был отменен. Речь об участке, прилегающем к привокзальной площадке рядом со станцией метро «Девяткино». В NCC, участок которого входит в «пострадавшую» территорию, информацию подтвердили, но сказали, что не считают себя неправыми и будут доказывать это. «Документ был утвержден в 2009 году. Нельзя отменить то, что уже было утверждено в законном порядке. Мы надеемся решить эту проблему, в том числе и за счет диалога с властями», – говорит генеральный директор ООО «Эниси недвижимость» Юсо Хиетанен. Вице-губернатор Георгий Богачев уверен, что не нужно считать отмену проектов планировки в ряде муниципальных образований трагедией. «Отмена проекта планировки не означает автоматического отзыва разрешения на строительство и других полученных на данный момент застройщиками разрешений. Процедура согласования отклонений

в основном направлена на коррекцию еще проектирующихся и находящихся на начальной стадии строительства проектов», – заявил он. Юристы говорят, что проекты планировки территорий действительно могут быть отменены при выявлении существенных нарушений норм градостроительного законодательства, действовавших на момент разработки и утверждения соответствующих проектов планировок. В случае выявления этих фактов, они могут быть отменены либо утвердившим их муниципальным образованием, если принятие подобного акта не затрагивает права третьих лиц, либо в судебном порядке», говорит Александр Рассудов – генеральный директор юридической компании Rightmark Group. Правда, по его словам, отменить старые проекты будет тяжело. «Что касается принятых весной этого года Ленинградской областью региональных нормативов проектирования, то данному нормативному акту должна соответствовать документация по планировке территории, которая была утверждена

после введения в действие данных нормативов», – уверен юрист. Даже репрессии не заставят застройщиков уйти из прилегающей в КАД части области. «Сейчас здесь строится и проектируется около 7-13 млн кв. м жилья. Главный интерес застройщиков – недорогая земля, которая позволяет строить в свою очередь наиболее востребованно на рынке. Сейчас цена жилья в этом районе составляет около 65-67 тысяч рублей за 1 кв. м, тогда как в среднем по городу стоимость квартир 85-90 тысяч рублей за «квадрат», – говорит Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». В Группе компаний «ЦДС», которая является активным застройщиком этой зоны, говорят, что спрос на жилье в эти районах велик. «Север города практически не застраивается – свободных мест уже нет. Поэтому спрос смещается на Мурино и Бугры. Где можно купить действительно качественное жилье», – говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Номинация на будущее

Жилые комплексы Компании Л1 «Буржуа» и «Классика» номинированы на федеральную премию Urban Awards 2012. Как говорят эксперты рынка, участие в подобных конкурсах улучшает узнаваемость объектов и потенциально увеличивает продажи. ➔

Это уже не первое выдвижение проектов Компании Л1 на Urban Awards. В прошлом году, как и сейчас, от компании номинировались два объекта. Жилой комплекс «Классика», строящийся на Петроградской стороне (первые две очереди уже сданы), участвует в номинации «Лучший ЖК года бизнес-класса в Санкт-Петербурге». Жилой комплекс раскинулся на целый квартал, на его огороженной территории предусмотрена вся необходимая инфраструктура: магазины, фитнес-центр, спа-салон, клубы для детей и взрослых. Одной из особенностей комплекса являются эксклюзивные квартиры с террасами и панорамными видами на Петроградскую сторону и Крестовский остров. Кроме того, в составе жилого комплекса построено семь таунхаусов. Этот уникальный вид недвижимости сочетает в себе плюсы городской и загородной жизни.

Фактически покупатель получает редкую возможность приобрести дом в историческом центре Петербурга по цене квартиры.

Клубный дом «Буржуа» вошел в число номинантов как «Лучший элитный дом в Санкт-Петербурге». Камерный дом на 46 квартир с полем для мини-гольфа, расположенный в престижном Петроградском районе, официально признан в числе лучших новых проектов на рынке недвижимости Петербурга. «Буржуа» возведен в историческом центре Санкт-Петербурга на Петроградской стороне в трех минутах ходьбы от Песочной набережной. Это небольшой изысканный клубный дом для любителей спокойной и комфортной жизни, построенный по эксклюзивному архитектурному проекту. «Для комплекса была избрана концепция «буржуазности», – говорит руководитель Компании Л1

Павел Андреев. – Она предполагает камерную респектабельную атмосферу с небольшим количеством квартир на площадке (не более трех), огороженной территорией, на которой жильцы будут чувствовать себя абсолютно комфортно и защищено. Эта концепция подчеркивает статус жильцов дома, объединяя под одной крышей людей, которые четко знают, чего хотят, и всегда добиваются своей цели».

Главным преимуществом обоих проектов Павел Андреев называет близость к популярным зеленым зонам Петроградской стороны. «В непосредственной близости от дома находится Вяземский сад, по аллеям которого приятно прогуляться в любую погоду. В 5 минутах езды расположены излюбленные петербуржцами парки Крестовского острова, где можно провести время всей семьей», – говорит он.

справка

➔ Премия Urban Awards – это престижная общероссийская награда. Основная задача премии – содействовать формированию и развитию российских стандартов качества девелопмента объектов жилой недвижимости и тем самым повышение инвестиционной привлекательности и прозрачности российского рынка жилой недвижимости. Отбор победителей проходит в 5 этапов и включает выезды на объекты.

Компания Л1 (ЛЭК) была основана в 1992 году. В 1993 году компания выбрала строительство жилых домов в качестве основного вида деятельности. За это время было построено и введено в эксплуатацию более 120 жилых домов, только за последние пять лет – один миллион квадратных метров жилья.



группа компаний
НЕВСКИЙ АЛЬЯНС

ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА



14-я линия В.О.
под жилую застройку
Площадь участка – 1138 м²
Площадь здания – 6672 м²

ГОТОВЫЙ ПРОЕКТ!

www.dom-na14.ru 956-66-92

РЕКЛАМА



Приобретем земельные участки под жилищное строительство в границах Санкт-Петербурга и в ближайшем пригороде

land@prime-gr.com ☎ +7 (921) 775-17-11

РЕКЛАМА

ИЗДАТЕЛЬСТВО ПРИГЛАШАЕТ

МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖЕ РЕКЛАМНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

ТРЕБОВАНИЯ:

- Опыт работы в продажах не менее 1 года, высшее образование приветствуется, гражданство РФ.

УСЛОВИЯ:

- Высокий уровень дохода, карьерный рост, работа в светлом офисе и дружном коллективе.
- Пятидневная рабочая неделя, оформление по ТК РФ.
- Участие в тренингах за счет компании.
- Офис рядом с метро «Лесная».

ТЕЛ. 458-03-40 **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

РЕКЛАМА

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

РЕКЛАМА

Пригороды Петербурга. Все «за» и «против»

Все больше покупателей строящегося жилья в качестве места для будущего проживания выбирают ближайшие пригороды. Сегодня около 27% квартир приобретается в новостройках, расположенных за пределами Кольцевой автодороги, тогда как год назад эта цифра составляла не более 16%. ➔



В районе Славянка уже работают два современных детских сада и школа

Покупатели проявляют интерес к объектам в пригородах не только по экономическим соображениям – в некоторых проектах стоимость квадратного метра на 10-15% меньше, чем в городе. Все большую значимость приобретают другие факторы – комфорт проживания, современная и качественная инфраструктура, безопасность, лучшая экологическая обстановка. «Строительный Еженедельник» предлагает сравнить город и пригород по некоторым значимым показателям. В качестве примера современного пригорода возьмем район Славянка, как проект, находящийся в наиболее высокой степени готовности.

Вверх?

Одним из главных факторов комфортности проживания, по словам европейских специалистов (сборник «Реакция человека на высотные здания», Copway, 1977), является высотность застройки. Максимальная комфортная для человека высотность зданий – это семь этажей. Чем выше дома, тем более негативно влияет окружение на психологию. Высотки лишают горожан солнечного света и нормального обзора, подавляют своими циклопическими размерами. Однако сегодня в Петербурге до 75% строящихся объектов первичной недвижимости – высотные, от 10 до 35 этажей. И только 25% зданий имеют до 10 этажей. В районе Славянка максимальная высота зданий – 9 этажей, более 30% жилых домов – от 4 до 6 этажей.

Малозэтажная и среднетэтажная застройка дает району дополнительное преимущество – меньшую плотность застройки и, как следствие, небольшую плотность населения. Плотность застройки в пригородах, за городом всего 3 тыс. кв. м на гектар, а не 15 тыс., как в пределах Кольцевой автодороги. Кстати, именно этот фактор является одним из основных в решении проблем инфраструктуры и безопасности проживания. При уплотнительной застройке и создании высотных жилых комплексов возникает дополнительная, очень серьезная нагрузка на транспортную, социальную, инженерную

строительные нормы и удовлетворять современные потребности городских жителей. Взять, к примеру, детские площадки. В Петербурге по нормативам на одного ребенка полагается 0,4 кв. м «специальных зон для игр и отдыха». В Славянке этот показатель составляет 1,9 кв. м. Кроме детских игровых площадок, во дворах разместились футбольные поля, теннисные корты, баскетбольные площадки. В дополнение подросткам и взрослым доступны современные спортивные объекты, расположенные на территории школ района. Футбольный стадион с искусственным покрытием первой построенной в районе школы стал тренировочным центром нескольких команд и площадкой для проведения районных соревнований. Только в текущем году район Славянка на 15% увеличил обеспеченность Пушкинского района внутридворовыми спортивными объектами. В дальнейшем на территории района появится и многофункциональный физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейном.

То же касается и парковочных мест. Обжитые спальные районы создавались в Петербурге 30, 20 лет назад, когда реалии жизни были несколько иными. С тех пор, например, в десятки раз возросло количество личных автомобилей. В итоге сегодня в Петербурге, по статистике, на 5 млн жителей приходится 1,5 млн автомобилей и всего 674 тысячи стояночных мест. Удовлетворено менее 46% от реальной потребности. Новые районы строятся с учетом текущих потребностей жителей города. Поэтому в районе Славянка каждый автомобиль обеспечен парковочным местом.

Территории новых районов в пригородах Петербурга осваиваются комплексно и предусматривают строительство таких необходимых для жителей объектов инфраструктуры, как школ, детских садов,

лечебных учреждений, центров для развития и досуга, торговых комплексов. Не все пригородные проекты обеспечиваются необходимыми объектами инфраструктуры вовремя, но в Славянке строительство жилых и инфраструктурных объектов происходит одновременно. Сегодня в районе работают школа и два детских сада, а к 2014 году Славянка будет полностью обеспечена объектами социальной инфраструктуры. Отметим, что проекты реализуются по архитектурно-планировочным решениям, исключающим впоследствии уплотнительную застройку. Это значит, что нагрузка на социальную инфраструктуру со временем не возрастет.

Школы и детские сады в новых районах – самые современные и функциональные. В районе Славянка построенные детские сады рассчитаны на 110-120 мест каждый, с помещениями для 22 групп, двумя бассейнами, актовыми и спортивными залами. В здании школы разместились 33 класса, специализированные кабинеты, столовая, спортзал, два бассейна, залы для развивающих занятий.

Современные решения

Масштабные проекты пригородов могут похвастаться и современной инженерной инфраструктурой. Новые сети, безусловно, являются одним из самых значительных преимуществ новых районов для будущих жителей.

В Петербурге более 10 тысяч километров инженерных сетей работают сегодня со сверхнормативным износом. Городские электросети давно не справляются с обеспечением энергией возрастающего количества жилых массивов. Для района Славянка было проложено 25 км новых инженерных сетей, построена новая электроподстанция. Отопление района и обеспечение горячей водой происходит с помощью автономных газовых котельных. Любые неполадки оперативно устраняются специалистами мобильной аварийной службы. В районе создан единый центр комплексного обслуживания. Паспортный стол, бухгалтерия и РЭУ находятся в одном здании в центре района. Тут же разместились отдел по продаже квартир. Это удобно: все вопросы по приобретению квартиры, заселению, проживанию в районе покупатель решает в рамках одного здания.

Назло статистике

Наверное, только в рамках вновь осваиваемых масштабных пригородных территорий застройщикам удастся все



Малозэтажная и среднетэтажная застройка дает району дополнительное преимущество – меньшую плотность застройки и, как следствие, небольшую плотность населения

БАТРОС
Группа компаний

oslavyanke.ru
777-70-77

Третейский суд СРО ждет развитие

Екатерина Костина / Проблемы развития третейских судов саморегулируемых организаций в строительстве были обсуждены на семинаре, организованном Департаментом нормативного обеспечения и развития саморегулирования Аппарата НОСТРОЙ. В мероприятии приняли участие представители саморегулируемых организаций, третейских судов при СРО и при иных организациях, а также представители от органов судебной власти. ➔

По мнению Ларисы Бариновой, заместителя руководителя Аппарата НОСТРОЙ, третейский суд является эффективным инструментом быстрого и справедливого разрешения экономических споров. «Однако существует целый ряд факторов, сдерживающих развитие третейских судов в России: отсутствие должного объема информации об их деятельности, невозможность обжаловать решения третейских судов, добровольный порядок исполнения судебных решений, отсутствие специальной ответственности судей за заведомо ошибочное решение и другие», – пояснила Лариса Баринова.

По словам Алексея Сурова, заместителя директора Департамента Аппарата НОСТРОЙ, пока СРО выгодней все-таки взаимодействовать с постоянно действующими третейскими судами иных организаций, чем создавать собственные. «Главная проблема, с которой сегодня сталкиваются уже созданные суды, – недоверие со стороны потенциальных истцов, а отсюда отсутствие должной загруженности. Многие созданные суды при СРО оказались невостребованными и простаивают без дел», – прокомментировал он свою позицию.

Хотя, по оценкам экспертов, доверия нет не столько к судам при СРО, сколько в целом к самому институту альтернативных способов разрешения правовых



Многие созданные суды при СРО оказались невостребованными и простаивают без дел

споров. Что, безусловно, является преградой на пути к построению полноценного гражданского общества в Российской Федерации.

Анатолий Поповченко, судья Высшего арбитражного суда Российской Федерации, высказался о том, что в России необходимо развитие альтернативных разбирательств судебных споров. «Правосудие только с

федеральными судами не может торжествовать», – отметил судья. При этом, по его словам, доверие к третейским судам зависит от них самих.

Содействие развитию третейского судопроизводства в системе саморегулирования в строительстве признано одним из приоритетных направлений деятельности Национального объединения строителей

КСТАТИ

В России создана Национальная третейская палата, в которую на данный момент входят 14 третейских судов со всей страны, процесс приема новых членов продолжается. Первоочередной задачей Палата ставит консолидацию профессионального сообщества в сфере третейского разбирательства. В конце прошлого года Палата утвердила первый профессиональный стандарт – «Деятельность постоянно действующего третейского суда», который закрепляет ключевой принцип третейского судопроизводства – независимости и беспристрастности третейских судей.

и саморегулируемых организаций. На данный момент в НОСТРОЙ создан подкомитет по третейскому судопроизводству, разработана Концепция развития системы третейского судопроизводства в саморегулировании в строительстве, также на сайте Объединения ведется реестр третейских судов, осуществляющих разрешение споров в сфере строительства.

КРЕДИТОВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Финансирование крупного бизнеса



Кредитование застройщиков жилой недвижимости

Специальные условия:

- выгодные условия кредитной линии
- короткие сроки рассмотрения кредитной заявки
- размер кредита до 60% от общей суммы затрат на строительство
- аккредитация объекта по ипотечным программам Банка БФА



(812) 458 54 54

(495) 662 63 63

bfa.ru

Полномочия координатора НОСТРОЙ могут быть расширены

30 октября состоялась окружная конференция членов Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу. Руководители саморегулируемых организаций проголосовали за возможность расширения полномочий координатора НОСТРОЙ.

В своих решениях конференция опиралась на итоги VI съезда членов НОСТРОЙ, который продемонстрировал желание значительной части профессионального сообщества перераспределить ресурсы Национального объединения строителей в пользу регионов. Окружные конференции должны стать источником руководящих решений, а координатор – полномочным представителем округа для Совета и аппарата объединения. Именно такие пожелания звучали в многочисленных выступлениях делегатов.

Предшествующие съезду баталии остались позади – конференция прошла в конструктивном обсуждении отраслевых проблем и текущей совместной работы СРО. В начале заседания выступил координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу Алексей Белоусов, который рассказал об основных направлениях своей деятельности за последний год. Он сообщил, что сегодня в городе зарегистрировано 30 саморегулируемых организаций, объединяющих около 19 тыс. строительных компаний. Общая сумма компенсационного фонда петербургских СРО составляет 8,4 млрд рублей.

Значительный объем работы координатора в текущем году был связан со снижением административных барьеров. По словам А. Белоусова, были собраны и переданы на рассмотрение губернатору Санкт-Петербурга предложения по сокращению 28 согласовательных процедур в строительной отрасли. «Если решение об их отмене будет принято, то это позволит сократить этапы согласований

по всем процедурам в совокупности на 300-350 дней», – подчеркнул он.

Координатор НОСТРОЙ подробно остановился на усилиях, которые строительное сообщество предпринимает для установления продуктивного взаимодействия с правительством Санкт-Петербурга. В ходе дискуссии было отмечено, что непонимание места строительного комплекса в жизни города усложняет работу строительных предприятий различной специализации. И если вопросы, связанные с жилищным строительством, уже решаются, то дорожники и строители инженерных систем еще далеки от того, чтобы быть услышанными.

Относительно организации внутренней работы НОСТРОЙ А. Белоусов отметил, что в будущем роль регионов в работе НОСТРОЙ будет усиливаться, и в связи с этим необходимо рассмотреть вопрос о пересмотре функций координатора. Например, следует ввести обязательную отчетность перед окружной конференцией (сейчас этого нет в положении о работе координатора, и он обязан отчитываться только перед советом НОСТРОЙ – «СЕ»), а также создать коллегиальный орган, который будет осуществлять подготовку проектов решений конференции. По итогам обсуждения принято решение о сборе конкретных предложений по соответствующему изменению положения о координаторах и устава организации.

По-прежнему в поле пристального внимания саморегулируемых организаций остаются процессы законотвор-

чества. «Несмотря на то, что система саморегулирования прошла стадию становления, мы имеем много пробелов в законодательстве», – отметил Алексей Белоусов.

Итоги анализа 10 законопроектов, которые провела рабочая группа юристов СРО Санкт-Петербурга по законотворчеству в градостроительной сфере, участники конференции рассмотрели отдельно в вопросе.

В состав Экспертного совета НОСТРОЙ по совершенствованию законодательства, по решению конференции, делегированы три представителя от Санкт-Петербурга. Представители выбрали открытым голосованием из 6 кандидатов. Наибольшее количество голосов набрали Игорь Бондаренко, который выдвинут от НП «Балтийский строительный комплекс», Олег Косов – от НП «Объединение подземных строителей» и Алексей Герасимов – от НП «Содружество строителей». Алексей Комиссаров, выдвинутый НП «Строительный ресурс», направлен в экспертный совет в составе «президентской квоты».

Председатель Федеральной конкурсной комиссии национального конкурса российских строителей «Строймастер» Александр Роботов рассказал о проведении II регионального этапа конкурса «Строймастер-2012» в Санкт-Петербурге. Он призвал руководителей СРО проявлять больше активности и приглашать к участию в соревнованиях большее число строительных компаний – членов саморегулируемых организаций.

МНЕНИЕ



Владимир Шахов, генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс»:

– Окружная конференция показала, что строительные СРО Петербурга не намерены «забывать» вопросы, поставленные на последнем съезде. В частности, вопрос о необходимости внутренних изменений в работе НОСТРОЙ. Предложения, которые были озвучены и координатором по Петербургу, и другими участниками обсуждения, направлены на корректировку приоритетов в пользу рядовых СРО, и это, безусловно, правильно. Нужно готовить и вносить изменения в положение о координаторе, возможно, в Устав объединения, и потом выносить это дело на Съезд. Для организации региональной работы нужно выделить бюджет в округа. Чтобы у нас в Петербурге появился некий методический центр, куда можно прийти посоветоваться, подать предложения, чтобы было где собрать рабочую группу и т. п.

И, конечно, координатор должен стать фигурой, которая представляет наши интересы в Совете, и в аппарате НОСТРОЙ, а не наоборот, как это есть сейчас. Возможно, для того чтобы обеспечить равное представительство интересов всех СРО, будет лучше, если координатор будет нанятым топ-менеджером, не связанным обязательствами ни с какой конкретной СРО, нанятым для работы в интересах всех СРО Петербурга, чтобы исключить обвинения в смещении должностей, которые периодически звучат в адрес руководителя аппарата НОСТРОЙ.

МНЕНИЕ



Владимир Юсупджанов, президент НП «УСПП»:

– Считаю, что важным итогом работы Окружной конференции стало составление в адрес Совета НОСТРОЙ запроса о раскрытии итогов деятельности и протоколов специальной комиссии, которую делегаты VI съезда уполномочили заниматься проверкой негативной информации о работе Аппарата объединения, распространенной в сети Интернет. Дело в том, что я являюсь членом этой комиссии и с сожалением отмечаю тот факт, что в ходе своей работы мы столкнулись с многочисленными трудностями и препонами разного рода.

Совет НОСТРОЙ сегодня возомнил себя выше Съезда – высшего органа управления объединением строителей. Сразу после окончания Съезда НОСТРОЙ Совет объединения принял решение о назначении руководителем рабочей комиссии Александра Халимовского. Но на каком основании господин Халимовский утверждается председателем рабочей комиссии на заседании совета? На Съезде в состав рабочей комиссии избрано пять человек, и, как члены комиссии, мы должны сами избирать себе председателя из своего состава. 17 октября прошлого нового заседания комиссии, теперь уже по инициативе основного состава. На заседании, кроме пяти членов комиссии, присутствовали 12 членов ревизионной комиссии, представители комитетов по регламенту и прочих лиц...

В результате протоколом было решено всех лишних людей с заседания удалить и избрать председателем комиссии Александра Лощенко. После чего отдельным протоколом был сформирован регламент работы комиссии. Господин Лощенко пошел на заседание Совета с этими протоколами и заодно с просьбой, чтобы на сайте Национального объединения были опубликованы итоги работы комиссии, а также те вопросы, на которые деятельность комиссии должна дать окончательный ответ. Но мы опять не были услышаны: Совет же не только решил не размещать протоколы на сайте (вероятно, комиссия у нас секретный орган), но и, не имея на то полномочий, увеличил состав комиссии и ввел туда еще четырех человек. Эти люди обвинили членов рабочей группы в некомпетентности, искусственным раскапывании порочащих Совет фактов. Мне неясно, на каком основании произошло вмешательство в работу группы? Сегодня нет и намека на открытость деятельности Совета НОСТРОЙ, и люди начинают сомневаться в прозрачности института саморегулирования, а этого уже нельзя допустить.

МНЕНИЕ



Сергей Алпатов, генеральный директор НП «Объединение подземных строителей»:

– Ту работу, которая была поставлена перед Алексеем Белоусовым в соответствии с положением о координаторе, он выполнил в полной мере. Другое дело, что сегодня акценты расставлены таким образом, что координатор выполняет предписания НОСТРОЙ. В первую очередь, координатор должен отстаивать наши с вами интересы, интересы местных СРО. Именно поэтому нужно сделать так, чтобы координатор утверждался не Советом, а представителями региональных саморегулируемых организаций. Я предлагаю создать рабочую группу, которая бы рассмотрела сегодняшние положения о работе координатора и дала бы конкретные предложения по изменению внутреннего законодательства Национального объединения в этой части.

МНЕНИЕ



Андрей Деревсков, директор СРО НП «Газораспределительная система. Строительство»:

– На Окружных конференциях членов НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу и других мероприятиях, на которых присутствовали руководители саморегулируемых организаций Северо-Западного федерального округа, мы неоднократно высказывали свое негативное отношение к перспективе создания так называемого «рейтинга СРО», настойчиво продвигаемого отдельными участниками саморегулирования. По нашему твердому убеждению, все СРО Российской Федерации, в обязательном порядке состоящие в НОСТРОЙ, имеют одинаковые права и одинаковый вес, и, соответственно, по одному решающему голосу в принятии решений Национального объединения. Все саморегулируемые организации России входят в одно сообщество, равноправное партнерство, и не подлежат разделению на «зеленых», «красных», «желтых» и «черных». Успешность СРО не может характеризовать ни численность членов, ни размер компенсационного фонда, ни близость к столице или органам власти.

Три съезда: долгое послевкусие

В сентябре – октябре 2012 года прошли съезды Национальных объединений саморегулируемых организаций строительного комплекса, представляющих сферы строительства, проектирования и изысканий. Деятельность этих организаций основывается на требованиях Градостроительного кодекса, обязывающих их каждые два года проводить пере выборы президентов и ротацию состава коллегиальных органов национальных объединений. Основным результатом прошедших съездов стало то, что ключевые фигуры, президенты всех трех Нацобъединений, сохранили свои посты и в ходе выборов подтвердили свои полномочия на последующие два года. ➔

Но итоги голосования, соотношение голосов при выборах президентов и ротации членов Советов объединений поставили перед сообществом ряд вопросов, алгоритм решения которых определит вектор деятельности Национальных объединений СРО на ближайшие два года. Исполнение требований федерального закона вынудило участников саморегулирования задуматься о дальнейших путях развития саморегулирования.

Личными впечатлениями от участия во всех трех съездах со «Строительным Еженедельником» поделился директор СРО НП «Стандарт-Проект», член Совета НП «Строительный ресурс» Алексей Барсов.

– Съезды отшумели и остались позади, какие впечатления от них сохранились в памяти?

– Именно «отшумели». На мой взгляд, это очень точная формулировка. О ходе съездов и обсуждавшейся на них повестке много написано и сказано. Есть позиции и оценки, которые я и мои коллеги по СРО разделяем, есть моменты в опубликованных интервью, аналитических материалах, которые вызывают отторжение. Съезды состоялись, решения приняты и внесены в протокол. Банкет закончился, а долгое «послевкусие» осталось. Из прошедших съездов, наверно, самым конструктивным и позитивным был состоявшийся съезд проектировщиков. Это чувствовалось буквально во всем – от подхода к организации съезда до подведения его итогов. И тот факт, что он прошел достаточно деловито, на подъеме, говорит об огромной работе, проводимой и советом, и лично президентом и аппаратом Нацобъединения. На сегодняшний день из всех трех общественных объединений НОП наиболее полно соответствует целям и задачам саморегулирования. НОП, возглавляемому Михаилом Посохиным, удалось то, что пока не получилось в других объединениях – сформировать сообщество, объединенное общими целями, и с пользой применить его энергию и потенциал для решения вопросов в общих интересах. Наверно, самым представительным и значимым был Съезд Национального объединения строителей. Здесь самое большое количество зарегистрированных саморегулируемых организаций, самый большой бюджет, формируемый из членских взносов. Хочу сказать только то, что итоги голосования за кандидатуру президента отразили в значительной степени тот очевидный факт, что у членов объединения, что называется, «наболело». Источником финансирования НОСТРОЙ являются взносы саморегулируемых организаций строителей, бюджет немалый, а вот результаты его освоения заставляют задуматься многих: на что же все-таки уходит деньги от членских взносов СРО? Речь не о растратах и разворовывании, в первую очередь, речь идет о некомпетентном и неэффективном их использовании. В пере рывках делегаты много говорили о том, что нет кандидатуры более весомой и авторитетной, чем нынешний президент НОСТРОЙ, но также, по мнению многих, итоги нынешнего голосования явили собой некий протест против той политики, которую проводит аппарат объединения. Надеюсь, что Ефим Владимирович



Алексей Барсов: «В НОСТРОЙ и НОИЗ есть признаки кризиса управления»

Нужно учитывать мнение региональных СРО при принятии ключевых решений, многое с ними согласовывать и искать компромиссы.

Басин услышит эти сигналы. Тем более что членство в НОСТРОЙ обязательно для всех СРО, и голосовать «ногами» СРО не могут. По сути, процедура тайного голосования для многих саморегулируемых организаций – это единственный способ выразить свое отношение к происходящему. Что касается съезда НОИЗ. По сути, тут было два съезда с перспективой проведения третьего. В отличие от Съезда НОСТРОЙ здесь был самый что ни на есть разгул демократических процедур. Развернувшиеся дебаты 34 изыскательских СРО в результате не позволили принять необходимые решения в полном объеме. Съезд растянулся на два дня, а четвертый вопрос о ротации членов совета так и не удалось решить – результаты голосования оказались заблокированы, а съезд фактически не окончен. Конечно, здесь сказана недостаточная подготовка съезда со стороны аппарата НОИЗ. У меня создалось впечатление, что мнения отдельных изыскательских организаций не учитывались при принятии решений. Наверно, НОИЗ находится в той стадии развития, которую уже прошли другие два Объединения строителей и проектировщиков.

– Присматриваясь к принятым на съездах решениям, можно ли говорить о каких-то общих процессах

в саморегулировании строительной сферы? Заметны ли общие для всех тенденции?

– Конечно, строители, проектировщики, изыскатели имеют особенности и специфику. По формальным результатам съездов можно сказать, что в дух из трех Нацобъединений, а именно НОСТРОЙ и НОИЗ, есть признаки кризиса управления. Все-таки основным вопросом всех съездов был вопрос о выборе президента. То есть, по большому счету, происходила оценка деятельности руководства национальных объединений за два года. И, судя по результатам голосования за Ефима Басина и Леонида Кушнира, эта оценка не слишком высока. Зато в НОП, наоборот, можно говорить о консолидации сообщества и продолжению конструктивной работы его структур. СРО хотят более активно влиять на деятельность собственных национальных объединений – это общая тенденция. Тот высокий процент голосов, которые набрал Михаил Посохин, только подтверждает этот тезис. Президент Национального объединения проектировщиков неоднократно заявлял о том, что НОП не будет бороться с рядовыми СРО и готов ориентироваться на решения региональных конференций. НОП не ввязывается в идеологию и не пытается быть регулятором, но за счет эффективной

работы, за счет учета мнений окружных конференций и грамотной координации на этапе сбора предложений они сами постепенно выходят на эту роль.

– По вашему мнению, будет ли скорректирован стиль управления НОСТРОЙ и НОИЗ с учетом результатов съездов? Если да, то в каком направлении?

– Относительно результатов съезда НОИЗ хочу отметить, что всероссийский съезд – это та площадка, на которой каждая саморегулируемая организация, имея возможность высказать свою позицию и, так или иначе, повлиять на принятие решений. Думаю, Леонид Кушнир к произошедшему на Съезде должен относиться как к прямой критике своих действий. Надеюсь, что президент НОИЗ сделает соответствующие выводы на свой следующий срок. Все-таки нужно учитывать мнение региональных СРО при принятии ключевых решений, многое с ними согласовывать и искать компромиссы. Необходимо большее участие государства в судьбе института саморегулирования. Не должна общественная организация, пусть даже и основанная на обязательном членстве лиц, решать, что хорошо, а что плохо для отрасли или, что еще хуже, кто из ее членов плохой, а кто хороший. Хотелось бы, чтобы в полной мере заработали государственные регуляторы – новые или старые (тот же Ростехнадзор) и, в конце концов, Прокуратура и МВД. Нам не нужно изобретать велосипед, выдумывать новые законодательные инициативы. Мы в первую очередь строители, а потом уже юристы. Все давно и так уже придумано. Если ты украл деньги, присвоил путем обмана или растраты, то ты преступник – вор, мошенник, взяточник, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Все-таки задачи нацобъединений в первую очередь связаны не с ведением конкурентных войн и разнообразными спекуляциями, а с методологической работой и помощью СРО. И сегодня у Национального объединения строителей все ресурсы для такой работы есть.

– Какие можно сделать выводы?

– О себе и своих коллегах могу сказать, что необходимо принимать более активное участие в работе комиссий и комитетов национальных объединений. Нам самим нужно более внимательно следить за тем, что происходит в наших объединениях, и не отпуская ситуацию «на самотек». Сознательность и самостоятельность саморегулируемых организаций возрастает. СРО постепенно осознают и свою роль, и свои потенциальные возможности в сфере регулирования профессиональной деятельности.

цифра

3 съезда

Национальных объединений СРО прошло в сентябре-октябре 2012 года

Проектировщики заинтересовались оценкой репутации

В рамках неофициальной, «кулуарной» части VII Всероссийского съезда проектных СРО представители профессионального сообщества обсудили перспективы внедрения системы оценки деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. ➔

Национальный центр «Специальный ресурс» в настоящее время завершил работу по созданию системы оценки деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности в строительной сфере. Учрежден Институт деловой репутации, на базе которого уже работает компьютерная программа, позволяющая по фиксированным данным рассчитывать рейтинг деловой репутации компаний. «На Съезд мы приехали с идеей расширить применение нашей программы на другие сферы деятельности – в том числе на архитектурно-строительное проектирование. Мы понимаем, что в сфере проектирования нужно будет пройти тот же

путь спецификации, который уже был пройден при подготовке методики оценки строительных компаний. Нужно привлечь самих проектировщиков к определению существенных критериев при оценке их деятельности. Чтобы рейтинг был релевантен, мы пригласили архитекторов и проектировщиков включиться в работу по определению факторов, влияющих на деловую репутацию их коллег», – рассказывает представитель института.

«Съезд – это очень эффективная площадка для встреч представителей СРО и профессионалов. У нас не так часто появляется возможность встретиться с руководителями

саморегулируемых организаций из других регионов. На съезд приезжают делегаты со всей страны, и они привозят с собой не только мнения по вопросам голосования на мероприятии, но и новые идеи», – считает исполнительный директор Национального центра «Специальный Ресурс» Даниил Супрунчук.

В кулуарах Съезда состоялось обсуждение возможностей новой программы. Заинтересованность в проекте выразил председатель Правления СРО НП «Гильдия архитекторов и проектировщиков» Алексей Воронцов и исполнительный директор СРО НП «Объединение проекти-

ровщиков Владимирской области» Борис Генералов.

«Нужна эффективно работающая система оценки специалистов. Разработка Института деловой репутации нас заинтересовала с точки зрения наличия программного продукта, который способен выдавать формализованную оценку качества предпринимательской деятельности. Понятно, что для работы с проектировщиками и архитекторами потребуется некая спецификация, но это все элементы и инструменты новой системы, которая складывается на рынке», – поясняет председатель правления СРО НП «ГАП» Алексей Воронцов.

Бетонные кружева «Сталтона» произвели фурор

На российском рынке бетонов появилась новинка, которая сразу же привлекла внимание и профессионалов, и рядовых потребителей. Завод специальных вяжущих и цемента «Дом Бетона Сталтон» представила строительной и интерьерной выставке MosBuild-2012 ажурные изделия из высокопрочного бетона марки М1200.

По словам регионального директора «Сталтона» Николая Исламова, выставочный стенд пришлось даже дополнить специальной табличкой: «Это – бетон», потому что посетители, привлеченные красотой изделий, прочитав название компании, недоумевали: при чем здесь бетон, если представлено чугунное литье?

Бетон марки М1200, который предлагает сегодня «Дом Бетона Сталтон», разрабатывался в течение полутора лет и обладает уникальными характеристиками текучести и прочности. Кроме того, ажурные изделия из него эстетичны. Ассортимент продукции включает заборы, ограды, однако этим спектр применения художественного бетона совсем не ограничивается. Как сообщил Николай Исламов, дизайнеры «Сталтона» работают над применением нового материала в строи-

тельстве беседок, обрамлении балконов, террас, веранд. Уже есть опыт его использования в оформлении фундамента зданий.

Сейчас художественный бетон выходит на рынки Москвы, Петербурга, Тольятти, а также Воронежа. Реакция на новый строительный материал, признают в «Доме Бетона Сталтон», разная: «В Тольятти потенциальные потребители приходят в восторг при виде наших ажурных изделий, но смущает их довольно высокая стоимость. В Петербурге рынок... раскачивается. Воронеж себя еще не проявил. А в Москве и Подмосковье продукция не только понравилась, но и уже начались продажи», – рассказал Николай Исламов.

В сопоставлении с обычным бетоном изделия из бетона художественного, действительно, недешевы. Однако, исходя из уникальных характеристик нового материала, сравнивать его надо с чугунным литьем или художественной ковкой. И в этом случае продукция «Дома Бетона Сталтон» выигрывает, поскольку она дешевле металлических ажурных конструкций в разы.

После полутора лет экспериментов новый строительный материал «доводили» технологи «Дома Бетона», работа продолжается по сей день. Как отметил Николай Исламов, первоначально идея была предложить нечто такое, чего нет ни у кого из конкурентов. Однако потом пришло понимание: у новинки большое будущее, тем более в нашей стране. После распада СССР производство бетона не совершенствовалось, потому что в этом не было потребности. Имевшихся марок было вполне достаточно для массового строительства. Исследования в области бетоноведения не проводились в России почти 2 десятилетия.

Сегодня, в пору развития малоэтажного индивидуального жилищного строительства, художественный бетон наверняка будет востребован архитекторами. «Мы стремились дать архитектурному сообществу еще один инструмент для воплощения самых дерзких идей», – подчеркнул Николай Исламов.

Интерес к высокопрочному бетону М1200 со стороны архитекторов есть, в том числе в Петербурге. С учетом сезонности в строительной отрасли уже в 2013 году руководство «Сталтона» рассчитывает на значительный рост продаж. А через 2-3 года производство, как полагают в компании, станет достаточно рентабельным. Уже сегодня потенциальные потребители рассматривают возможность оформления заказов на миллионы рублей.

Продукция «Дома Бетона Сталтон» уникальна не только по российским меркам, но и по мировым. Единственный материал, который позволяет создать фрагменты, напоминающие наиболее простые модели российской компании, – это полимербетон. «Но воспроизвести из него наши модели «Версаль» или «Ажур», наиболее изысканные, невозможно», – заявил Николай Исламов.



мнение

Дмитрий Темченко, главный архитектор ЗАО ПКЦ «Стройкомплекс»:

С точки зрения архитектуры появление нового материала всегда ценно. Несомненно, у художественного бетона хорошее будущее: в любом архитектурном объекте есть элементы, призванные акцентировать на себе внимание, и ажурные изделия из такого бетона как раз могут использоваться в этом качестве. Пока мне представляется более логичным применение этого материала не в массовом жилищном строительстве, а в индивидуальных проектах. Бетонные ажурные элементы могут стать своеобразным клеймом мастера.



Санкт-Петербург, Студенческая ул., 10, блок 18-3, ТК «Ланской», тел.: +7 (911) 981-794-85-78
Тольятти, Юбилейная ул., 26, оф. 3-12, тел.: 8 (8482) 516-332

На правах рекламы

КРУГЛЫЙ СТОЛ
16 ноября 2012
в 13.00

Санкт-Петербург, ВЦ «Ленэкспо», выставка «Ирмарка недвижимости», зал «Строящаяся недвижимость»

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

Подробная информация на ASNINFO.RU
PR-отдел: (812) 380-15-81, pr@stroypress.ru

Новые горизонты жилищного кредитования. Есть ли реальная альтернатива ипотеке и нужна ли она рынку?

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Что будет со ставками по ипотеке, есть ли альтернативные инструменты?
- Какие схемы по приобретению жилья в рассрочку предлагают застройщики?
- Как не спугнуть реальную альтернативу ипотеке с криминальными схемами?
- Страхование жилья? Тенденции и направления?

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Реклама

Понедельник – время читать

Вниманию руководителей компаний!

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

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

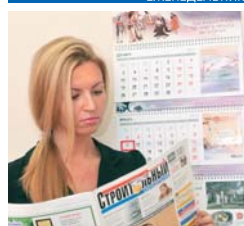
заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу: (812) 380-09-74, 380-15-81 или по e-mail: podpiska@stroypress.ru

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

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



подписной индекс 14221

РЕКЛАМА

Барьер для грунта

Влада Гасникова / Производители пенополистирола предлагают использовать теплоизоляционный материал в дорожном строительстве. Применение вспененного и экструдированного пенополистирола, который активно используется за рубежом, позволяет значительно реже ремонтировать дороги, говорят они. Однако в последние годы ни один из проектов с использованием этого материала не прошел Госэкспертизу. ➔

Фот. Никита Виноков



Одной из основных причин повреждения дорожного покрытия в Петербурге является промерзание и вспучивание грунта

Одной из основных причин повреждения дорожного покрытия в Петербурге является промерзание и вспучивание грунта. В теплый сезон неблагоприятные грунты набирают влагу, которая в холодное время года замерзает и, превращаясь в лед, увеличивается в объеме в среднем на 9%. Расширение происходит по пути наименьшего сопротивления, поэтому

верхний слой асфальта трескается и разрушается. Магистраль мегаполисов находится в еще более уязвимом положении: разветвленная сеть инженерных коммуникаций оказывает негативное влияние на водно-тепловые процессы в грунтовых основаниях дорог, что также способствует деформации трасс.

Бороться с погодными реалиями дорожникам позволяет использование теплоизоляционных материалов. Пенополистирол (легкий газонаполненный материал класса пенопластмасс на основе полистирола) создает своего рода температурный барьер для грунтов, что позволяет уберечь их от

промерзания и, как следствие, от деформации асфальта.

По оценке ФГУП «СОЮЗДОРНИИ», по своим теплоизолирующим свойствам один сантиметр экструдированного пенополистирола равен тридцати сантиметрам песка.

«Если грунты, на которых происходит строительство, нестабильны во время окололужевых перепадов температур, приходится вынимать большое количество грунта, заменяя его песком. Однако, дополнив конструкцию утеплителем, можно сильно сократить объем необходимой работы и количество материалов, повысив при

этом надежность конструкции и снизив ее эксплуатационную стоимость», – говорят в ООО «Пеноплэкс СПб».

Традиционно пенополистирол используется для утепления фасадов зданий. Но дорожный пенополистирол обязан отвечать повышенным требованиям, связанным с суровыми условиями его эксплуатации. «Прежде всего, это сниженное водопоглощение, так как влаговпитывающий материал будет подвержен разрушительным процессам во время окололужевых перепадов температур. Кроме того, дорожный пенополистирол должен обладать высокой прочностью на сжатие, так как является одним из силовых элементов в конструкции дороги», – замечают в «Пеноплэксе».

В дорожном строительстве используются экструдированный и вспененный пенополистирол. Как поясняет Александр Злотников, главный инженер ЗАО «Институт «Стройпроект», вспененный пенополистирол получают путем нагрева сырья паром в специальных формах, а экструдированный – путем выдавливания после переработки. «Экструдированный пенополистирол стоит дороже, чем вспененный, но его физические свойства для дорожного строительства лучше. Хотя в целом оба материала подходят для дорожных работ», – оценивает господин Злотников.

«Обычный пенополистирол иногда применяется в строительстве и реконструкции транспортных объектов, но использование экструдированного пенополистирола предпочтительнее: он позволяет заметно снизить объем земляных работ, тем самым сократив срок строительства, повысить долговечность конструкции и снизить эксплуатационные затраты на содержание дороги», – говорит представитель «Пеноплэкса». По его словам, в отличие от обычного пенопласта ячейки экструдированного пенополистирола закрытые, поэтому обработанный материал имеет нулевое водопоглощение и, значит, не разрушается в процессе замерзания и оттаивания.

цифра

на 9%

увеличивается влага в неблагоприятных грунтах во время замерзания

Актуальный материал для города на болоте

Влада Гасникова / В дорожном строительстве пенополистирол используется не только во избежание деформации дорожного покрытия из-за температурных перепадов, но и на участках со слабыми грунтами, что весьма актуально в Петербурге.

«Низкая плотность блоков из вспененного пенополистирола – она составляет 1-1,5% от плотности грунта, применяемого в традиционных грунтовых насыпях, – в сочетании с высокой прочностью позволяет строить насыпи под современные автомобильные дороги на участках слабых грунтов», – поясняет Дмитрий Бобков, менеджер по проектным продажам «Кнауф Пеноплас». По словам господина Бобкова, эти свойства пенополистирола позволяют применять материал при устройстве насыпей автомобильных и железных

дорог, подходов к устоям мостовых сооружений, насыпей на участках возможного образования оползней, при укреплении железнодорожных насыпей. Специалисты замечают, что высокая прочность (до 50 тонн/кв. м) разделительного слоя из экструдированного пенополистирола обеспечивает равномерное распределение нагрузки на дорожную конструкцию, благодаря чему необходимость в капитальном ремонте возникает реже. Традиционные технологические мероприятия по консолидации грунта основания, к которым относятся удаление откосов насыпи, частичное удаление слабого грунта, возведение легких насыпей, насыпей на сваях, обходятся дороже, чем использование пенополистирола. Юрий Агафонов, директор НП «Саморегулируемая региональная ассоциация пред-

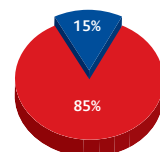
приятной дорожной комплекса Северо-Запада», считает, что использовать вспененный или экструдированный пенополистирол необходимо на всех транспортных объектах региона. «В качестве эксперимента пенополистирол использовался при ремонте нескольких городских трасс лет десять назад, но массово он не стал применяться. Еще в 2001 году мы предлагали этот материал заказчику вместо части щебня, но было решено, что использование пенополистирола значительно удорожит строительство. Хотя удорожание составляло всего один доллар на один квадратный метр», – рассказывает господин Агафонов. По его словам, практика показывает, что дорожные конструкции, выполненные при помощи теплоизоляционного материала, долго не требуют ремонта. «Видимо, материал не исполь-

зуют широко из-за того, что не все проектировщики его знают, или Госэкспертиза его не пропускает», – думает Юрий Агафонов. «Я не знаю аналогов пенополистирола для дорожного строительства: это очень легкий материал, имеющий высокую прочность. За рубежом его успешно используют уже лет двадцать, а почему его применение сдерживают у нас, я не понимаю. Ни один из наших проектов, где предлагалось использовать пенополистирол, не прошел Госэкспертизу», – недоумевает Александр Злотников, главный инженер ЗАО «Институт «Стройпроект». «Я не хочу винить в этом экспертизу: ее сотрудники качественно выполняют свою работу, но они должны руководствоваться устаревшими и консервативными СНиПами и ГОСТами», – говорит инженер. По его словам, на КАД есть

участок, построенный с применением пенополистирола, но сделать это удалось только потому, что раньше заказчик мог изменить проектное решение заключения экспертизы. В качестве решения проблемы Александр Злотников предлагает либо использовать зарубежный опыт успешного применения вспененного и экструдированного пенополистирола в дорожном строительстве, либо создать экспериментальные участки, при строительстве которых применялся бы этот материал, и сделать выводы о необходимости его использования на основании наблюдений в течение нескольких лет. По данным World Economic Forum, среди 139 стран, участвовавших в исследовании состояния дорог, Россия занимает 125-е место. При этом Финляндия, наш ближайший северный сосед, – 13-е место.

Согласно Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года, только 15% федеральных автомобильных дорог (17,7 тыс. км) соответствуют действующим стандартам, остальные 85% (640 тыс. км) нуждаются в реконструкции или ремонте.

Качество российских федеральных дорог



Источник: транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года

Группа Компаний «ГОРОД»:

Мы пришли на рынок Санкт-Петербурга, чтобы предложить новые стандарты качества жизни

Несколько лет назад Группа Компаний «ГОРОД» вышла на рынок Санкт-Петербурга с несколькими амбициозными проектами. О стандартах качественного жилья компании «Строительному Еженедельнику» рассказала директор по маркетингу и продажам Ольга Захарова. ➔

— Какие проекты реализует ГК «ГОРОД» в Санкт-Петербурге?

— Сегодня компания строит два жилых комплекса в Красносельском районе Петербурга на побережье Финского залива. На пересечении проспектов Героев и Ленинского идет строительство ЖК «Ленинский парк». В рамках проекта планируется возвести восемь кирпично-монолитных корпусов высотой 19-22 этажа. Первую очередь строительства введут в эксплуатацию уже в 2013 году. Территория комплекса будет круглосуточно охраняться. Проектом предусматривается строительство подземного отапливаемого паркинга. Мы предлагаем покупателям однокомнатные квартиры площадью от 40 кв. м стоимостью 3 млн рублей, двухкомнатные квартиры от 66 кв. м за 4,7 млн рублей. На сегодня в первой очереди реализовано больше половины квартир, при этом особой популярностью пользовались квартиры с террасами и панорамными видами на Финский залив. Второй проект компании – ЖК «Прибалтийский», который возводится вдоль улицы Маршала Казакова. Всего будет построено шесть кирпично-монолитных корпусов высотой от 14 до 21 этажа площадью 130 тыс. кв. м. Комплекс будет обладать всеми характеристиками жилья комфорт-класса, включая отапливаемый подземный паркинг. Сдача первой очереди намечена на третий квартал 2014 года. Всего за несколько месяцев реализована четверть квартир от общего объема в первой очереди.

— Какую философию исповедует ГК «ГОРОД» при работе на петербургском рынке?

— Прежде всего, мы вышли на строительный рынок Санкт-Петербурга, чтобы предложить жителям новые стандарты качества жизни. За последние годы потребитель изменился, стал требовательнее. Выбирая жилье, покупатель смотрит на инженерно-техническое оснащение дома и квартиры, на наличие отапливаемого паркинга, на качество лифтов, на материалы отделки. Он понимает, что только лишь цены мало, и предъявляет жесткие требования к качеству строительства



и эстетическим характеристикам проекта. В то же время эффективное управление процессом строительства в сочетании с использованием передовых технологий позволяет нам оптимизировать затраты без ущерба качеству строительства. Это позволяет нам предлагать покупателям современный продукт комфорт-класса по демократичным ценам. Группа Компаний «ГОРОД» создана для успешного развития высококлассных проектов жилой недвижимости. Приоритетным направлением является качественная квартальная застройка.

— Какими качествами должно обладать жилье, чтобы получить статус «комфорт-класс»?

— Современный жилой комплекс комфорт-класса должен обладать целым набором дополнительных опций, которые сегодня хотят видеть жители города, покупатели жилья. Это обеспеченность транспортной инфраструктурой, хороший экологический фон, наличие подземного паркинга, просторные и представительные холлы и вестибюли. Кроме того, часто выбор делается исходя из эстетических соображений – то есть важность внешнего вида фасадной части трудно

переоценить. Многим покупателям очень важно, чтобы территория круглосуточно охранялась. Класс «комфорт» определяется также качеством строительных материалов, эргономичностью планировок. В общем и целом это перспективный сегмент, и он может стать магистральным направлением в дальнейшем развитии рынка недвижимости Петербурга.

— Насколько востребована сегодня у покупателей продажа квартир с отделкой?

— Примерно две трети наших потенциальных покупателей, приобретающих жилье в спальных районах, готовы покупать квартиры с отделкой. При этом требования к качеству отделки у граждан также растут. Так называемая муниципальная отделка, то есть линолеум на полу и недорогие обои, ушла в прошлое. Людей интересует отделка, включающая качественные обои, ламинатные полы, плитку в санузлах, импортную сантехнику, стеклопакеты и так далее.

— Какие инструменты приобретения жилья вы можете предложить покупателям?

— На сегодняшний день мы аккредитованы в большинстве крупных банков,

среди которых ВТБ24, Газпромбанк, Балтинвестбанк, Промсвязьбанк. С января по сентябрь 2012 года треть сделок в компании совершалась с привлечением заемных средств. Это в том числе связано с сезонной активизацией спроса. Мы также предлагаем беспроцентную рассрочку на три года. С введением такой программы количество сделок увеличилось. Сегодня примерно половина квартир в ЖК «Прибалтийский» приобретается с использованием данного инструмента. Кроме того, мы предоставляем скидки региональным покупателям, молодоженам и многодетным семьям.

— Ситуация с обманутыми дольщиками в Петербурге заставила покупателя быть бдительнее и осторожничать при покупке жилья. Удалось ли вам завоевать доверие граждан?

— Отмечу, что наша компания работает только по 214-ФЗ, и, на мой взгляд, это самая законная схема, которая может применяться сегодня на рынке. Кроме того, наши объекты аккредитованы надежными банками-партнерами. Немаловажным фактором доверия является также возможность увидеть своими глазами и оценить ход и качество строительных работ. Все эти факторы в совокупности приводят к тому, что покупатели доверяют нам. Мы, в свою очередь, стремимся реализовывать их мечты о собственном уютном жилище.

справка

➔ Группа Компаний «ГОРОД» вышла на рынок Санкт-Петербурга в 2010 году с проектом ЖК «Ленинский парк» (170 тыс. кв. м жилых площадей). Выведен на рынок в 2011 году и активно строится ЖК «Прибалтийский» площадью 130 тыс. кв. м. В настоящее время ГК «ГОРОД» проектирует еще один жилой комплекс в Приморском районе Санкт-Петербурга.

Семь принципов качества от ГК «ГОРОД»

1. Экология.

Качественная природная среда – одно из главных требований, которое мы предъявляем к участкам для строительства наших домов. Возводимые сегодня нами жилые комплексы расположены у побережья Финского залива, вблизи крупных лесопарковых зон района.

2. Мобильность.

В наше динамичное время крайне важно оставаться мобильным. Мы размещаем наши жилые комплексы там, где обеспечен удобный выезд на главные городские магистрали (включая КАД и ЗСД). Кроме того, мы учитываем

перспективное развитие транспортной системы города и строим в кварталах, где в ближайшем будущем будут открыты новые станции метрополитена.

3. Безопасность.

«Дом» и «Безопасность» – для нас синонимы. Мы тщательно следим за обеспечением безопасности проживания наших будущих жителей. Во всех комплексах предусмотрены закрытая придомовая территория, круглосуточная охрана, видеонаблюдение периметра, системы контроля доступа. В каждом подъезде будет находиться консьерж.

4. Инфраструктура.

Дом не будет комфортным, если рядом нет магазинов, школ, детских садов. Именно поэтому мы запланировали на первых этажах наших домов размещение инфраструктуры, необходимой нашим будущим жильцам: продовольственные магазины, салоны красоты, спортзалы, кафе, отделения банков, аптеки, предприятия бытового обслуживания. Оснащенные детские и спортивные площадки будут во внутреннем дворе. Образовательные учреждения для детей будут располагаться в непосредственной близости к вашему дому.

5. Комфорт.

Мы пристально следим за инновациями, которые позволяют сделать проживание приятным и удобным. Дома в наших кварталах оснащены такими опциями, как отапливаемый подземный паркинг, спускаться в который можно прямо на лифте ОПС из любой секции наших домов. В каждой секции жилого дома расположены просторные холлы, вместительные колясочные. Отделка холлов и входных групп выполняется по индивидуальному дизайн-проектам. В квартирах установлены современные окна RĒHA с микропроветриванием, система вентиляции,

энергоэффективные приборы отопления.

6. Доступность.

Мы непрерывно работаем над тем, чтобы как можно большему числу покупателей сегодня стало доступным то, что вчера считалось атрибутом дорогого жилья. Благодаря активному внедрению новых технологий мы можем придерживаться доступных цен и, наряду с этим, постоянно совершенствовать наши услуги и сервисы. Вместе с нашими банками-партнерами работаем над созданием финансовых продуктов, которые дают возможность покупателям с самым разным уровнем

дохода совершить покупку в домах ГК «ГОРОД». Наш Ипотечный центр готов предложить широчайший выбор программ от ведущих банков Санкт-Петербурга. Всегда есть возможность воспользоваться гибкими системами рассрочки от ГК «ГОРОД».

7. Контроль.

Мы тщательно контролируем качество строительных работ и материалов на наших объектах. В компании созданы и работают службы технического надзора и контроля качества. Ежедневно все процессы на строительной площадке тщательно анализируются и контролируются.



«Ленинский парк» – это проект квартальной застройки, расположенный в Красносельском районе на пересечении проспекта Героев и Ленинского. Комплекс состоит из восьми 19-22-этажных кирпично-монолитных корпусов комфорт-класса, в которых можно приобрести квартиры с видом на залив. Проект предполагает улучшенную отделку парадных, холлов и лестниц, а также зеленый внутренний двор с детскими и спортивными площадками. Комплекс расположен в окружении парков: Южно-Приморский, Полежаевский, Александрино. Площадь жилья – 170 тыс. кв. м.

Характеристики домов

Несущие конструкции

Монолитные железобетонные
Ограждающие конструкции
 Полнотелый кирпич 250 мм, наружное утепление ROCKWOOL 150 мм
Внутриквартирные перегородки
 Газобетон 100 мм, ПГП 80 мм
Конструкция фасада
 Штукатурка по утеплителю с последующей окраской

Паркинг

Пристроенный полузаглубленный
Места общего пользования
 Отделка входных групп по авторским дизайн-проектам
Лифты
 OTIS, грузоподъемность 400–1000 кг
Окна
 Профиль RENAУ, двухкамерный стеклопакет, микропрветривание
Водо-, теплоснабжение

Радиальная лучевая разводка по квартирам от стояков
Двери в подъездах
 ПВХ или теплый алюминий
Напольные покрытия в подъездах, холлах, лестничных площадках
 Керамическая плитка
Наличие пандусов для детских колясок, инвалидов
 Есть в каждой входной группе
Остекление лоджии

Сплошное холодное остекление или ограждение из кирпича с холодным остеклением, алюминиевый каркас
Отопительные приборы
 Стальные, предварительно окрашенные в заводских условиях
Внутриквартирные узлы учета воды
 Счетчики воды
Выделяемая электрическая мощность на квартиру
 10 кВт

«Прибалтийский» – новый жилой комплекс высотой от 14 до 21 этажа, в сегменте комфорт-класса общей площадью 130 тыс. кв. м. Комплекс строится в Красносельском районе на пересечении пр. Героев и ул. Маршала Казакова, вблизи Финского залива. На первых этажах: продуктовые магазины, салоны красоты, аптеки, отделения банков, предприятия сферы обслуживания.

Характеристики домов

Несущие конструкции

Монолитные железобетонные
Ограждающие конструкции
 Полнотелый кирпич 250 мм, наружное утепление ROCKWOOL 150 мм
Внутриквартирные перегородки

Газобетон 100 мм, ПГП 80 мм
Конструкция фасада
 Штукатурка по утеплителю с последующей окраской
Паркинг
 Пристроенный полузаглубленный
Места общего пользования

Отделка входных групп по авторским дизайн-проектам
Лифты
 OTIS, грузоподъемность 400–1000 кг
Окна
 Профиль RENAУ, двухкамерный стеклопакет, микропрветривание

Водо-, теплоснабжение
 Радиальная лучевая разводка по квартирам от стояков
Двери в подъездах
 ПВХ или теплый алюминий
Напольные покрытия в подъездах, холлах, лестничных площадках
 Керамическая плитка
Наличие пандусов для детских колясок, инвалидов
 Есть в каждой входной группе
Остекление лоджии
 Сплошное холодное остекление или ограждение из кирпича с холодным остеклением, алюминиевый каркас
Отопительные приборы
 Стальные, предварительно окрашенные в заводских условиях
Внутриквартирные узлы учета воды
 Счетчики воды
Выделяемая электрическая мощность на квартиру
 10 кВт



Позиционирование в порядке бренда

Оксана Белянская / Брендинг на рынке офисных помещений Петербурга пока является не слишком популярной услугой. Однако уже сегодня на рынке есть примеры, когда правильное позиционирование объекта, а также всей прилегающей территории, меняло спрос со стороны арендаторов на помещения в лучшую сторону. ➔

Стоят услуги брендинговых компаний от \$150 тыс. У лондонских компаний эта цифра может доходить до нескольких миллионов долларов. Впрочем, не все российские девелоперы потянут такие бюджеты – поэтому клиенты западных компаний, чаще крупные энергетические и сетевые компании. Как правило, в сумму входит комплекс работ, начиная с анализа, стратегии и заканчивая оценкой результатов внедрения разработок. Сотрудничество длится от 10 до 12 месяцев. Как правило, думать о брендинге объектов, копить на него деньги компании начинают, если у них возникают проблемы с продажами.

«В основном бренды офисных центров складываются стихийно либо опираются на сложившийся имидж девелопера. Чем известнее девелопер, тем, скорее всего, будет выше узнаваемость здания, что, безусловно, отражается на уровне арендных ставок», – говорит Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci-Saint-Petersburg. – Зачастую девелоперы на этапе проектирования и строительства не задумываются о брендинге, а уделяют название лишь неймингу объекта».

«Сейчас многие девелоперы считают, что достаточно придумать название бизнес-центра и фирменный стиль. На этом все вопросы брендинга заканчиваются. О концепции, позиционировании, сегментации арендаторов в большинстве случаев даже разговоров не заходит», – говорит директор департамента продвижения NAI Besag в Санкт-Петербурге Екатерина



Примером удачного брендинга, «вытаскивающего» целую зону, может служить развитие деловой территории Пулково

Емельянова. – В Европе брендинг является одной из составляющих бизнес-планирования, в России данной тенденции нет».

Павел Яншевский, председатель Сертификационной комиссии по классификации бизнес-центров ГУД в Москве, отмечает, что таким брендингом не занимается практически никто из девелоперов: провести брендинг самостоятельно невозможно, для этого надо быть специалистом.

У маркетологов – другой ответ на вопрос, почему на рынке офисов мало пользуются брендингом. Они считают, что данная услуга нужна не всем.

«Согласна, что есть часть девелоперов, которые не задумываются над брендом бизнес-центра, но он и не нужен, если это не сеть. Важны место, проект, управляющая компания и правильно выстроенная арендная политика», – говорит консультант по

маркетингу Наталья Черейская. – А если вы начнете брендировать и пиарить совершенно невостребованный объект на рынке (и такие бывают), то стоимости ему это все равно не прибавит. Также бывает, что каждый сам себе режиссер, маркетолог, дизайнер, и, как ни странно, у нас в стране это иногда даже работает лучше, чем с привлеченным агентством».

Есть мнение, что вопросы брендинга объектов недвижимости напрямую связаны с целями собственников или девелоперов. «Если предполагается продажа объекта после завершения строительства или реконструкции, то нет большого смысла вкладываться в брендинг. Если же предполагается развивать объект самостоятельно, то создание бренда и его развитие целесообразно начинать на этапе строительства», – говорит Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST.

«Брендинг и грамотное продвижение сыграли существенную роль при заполнении офисных центров в кластере, который расположен вблизи аэропорта Пулково-2», – говорит Любава Пряникова, руководитель направления коммерческой недвижимости Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость». – Все объекты данной зоны соответствуют классу А. В классе В+ изначально был заявлен только бизнес-центр «Пулково Скай», однако в рамках всероссийской классификации бизнес-центров, проводимой гильдией управляющих и девелоперов, ему был присвоен класс А».



УПТК ОАО «Метрострой»

официальный партнер ведущих производителей России

uptk.ru

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


Поздравляем нашего надежного партнера,
ГУП «Метрополитен», с Днем рождения!
Желаем процветания, стабильности
и реализации новых проектов
на благо города!

• ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА • АУТСОРСИНГ • ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

- Отдел стройматериалов: 766-14-29
- Отдел металлов: 767-06-19, 767-10-82, 766-56-05
- Отдел оборудования: 766-63-73, 767-15-32


 **интервью**

«Застраховано менее двух третей от общего количества опасных объектов»

Вице-президент Национального союза страховщиков ответственности Светлана Гусар в беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Татьяной Дятел рассказала о предварительных итогах работы отрасли после ввода с начала 2012 года закона об обязательном страховании опасных объектов. 

– Сколько объектов застраховано на данный момент. Все ли страховые компании могут осуществлять страхование гражданской ответственности владельцев опасных объектов?

– Закон об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов (ОСОПО) вступил в силу с 1 января 2012 года. Поскольку данный вид страхования предполагает высокие требования к финансовой устойчивости страховых компаний, согласно закону деятельность по ОСОПО могут осуществлять только страховые компании, имеющие соответствующую лицензию и являющиеся членами профессионального объединения – НССО. На сегодняшний день действительными членами Союза являются 57 страховщиков, имеющих право заниматься ОСОПО. Все члены НССО несут солидарную ответственность в рамках перестраховочного пула, который должен обеспечить устойчивость системы страхования и гарантировать исполнение обязательств всеми участниками рынка. Кроме того, в НССО создан компенсационный фонд, из которого выплачивается возмещение потерпевшим, если страховая компания обанкротилась или у нее отозвана лицензия, а также если владелец опасного объекта неизвестен или его ответственность не застрахована. При этом члены НССО несут субсидиарную ответственность по обязательствам Союза перед потерпевшими в части осуществления компенсационных выплат, если средств фонда будет недостаточно. По данным единой информационной системы НССО (АИС НССО), страховщиками заключено более 200 000 договоров обязательного страхования, то есть на сегодняшний день застраховано менее двух третей от общего количества опасных объектов. В Северо-Западном регионе число застрахованных ОПО составляет 4044 объекта.

– Будут ли в список опасных включаться какие-то новые объекты из тех, которые сегодня к ним не относятся?

– К опасным относятся три типа объектов: автозаправочные станции, а также объекты, которые подлежат внесению в государственный реестр ОПО (его ведет Ростехнадзор) или в Российский регистр гидротехнических сооружений. С 1 января 2013 года в список опасных объектов, подлежащих страхованию, войдут также лифты в многоквартирных домах.

В 2012 году обязательному страхованию подлежат только объекты, находящиеся в частной собственности, но уже с 1 января 2013 года закон будет применяться к опасным объектам, которые являются государственным или муниципальным имуществом и финансируются за счет средств соответствующих бюджетов.



– Какова предельная страховая сумма по договору обязательного страхования?

– Согласно закону об ОСОПО, предельная страховая сумма по договору обязательного страхования составляет 6,5 млрд рублей. Такая сумма установлена для объектов, при аварии на которых максимальное возможное количество потерпевших может составить более 3000 человек. По данным НССО, на сегодняшний день заключено 28 договоров ОСОПО с максимальной страховой суммой 6,5 млрд рублей, средняя страховая премия по таким договорам составляет 15 млн руб.

В зависимости от количества возможных потерпевших при аварии на ОПО страховые суммы для декларируемых опасных объектов составляют от 1 млрд до 10 млн рублей (от 1500 до 10 потерпевших соответственно), для недекларируемых – от 10 до 50 млн рублей. Около 3/4 всех заключенных с начала 2012 года договоров приходится на недекларируемые объекты с минимальной страховой суммой в 10 млн рублей.

– А предельная страховая выплата потерпевшим в результате аварии на опасном объекте?

– Согласно закону, страховая выплата за каждого погибшего составляет 2 млн рублей. Лимит ответственности страховой компании за вред, причиненный здоровью каждого потерпевшего, также составляет 2 млн рублей. Также законом предусмотрено возмещение вреда, причиненного физическим лицам в результате нарушения условий их жизнедеятельности (до 200 тыс. руб. каждому). Кроме того, возмещается вред имуществу физических (до 360 тыс. рублей) и юридических (до 500 тыс. рублей) лиц.

– Есть ли в стране не охваченные страхованием объекты?

– По оценке НССО, на сегодняшний день более 40% подлежащих страхованию объектов не охвачено обязательным страхованием. Такая ситуация связана с объективными факторами. Во-первых, более 20% опасных объектов находятся в ведении государственных и муниципальных органов и подлежат страхованию только с 1 января 2013 года. Во-вторых, можно отметить, что некоторые владельцы ОПО отказываются заключать договор обязательного страхования без объяснения причины. При этом с 1 апреля 2012 года к владельцам опасных объектов применяются

штрафы за невыполнение обязанности по страхованию: от 15 000 до 20 000 рублей для должностных лиц и от 300 000 до 500 000 рублей – для юридических лиц.

– Каковы дальнейшие перспективы в этом сегменте страхования?

– В первую очередь, с 2013 года настраивается обязанность страхования гражданской ответственности в отношении опасных объектов, которые находятся в ведении государственных и муниципальных предприятий и финансируются за счет соответствующих бюджетов.

Также с 2013 года впервые для обязательных видов страхования в России будет введена система фиксированных страховых выплат при причинении вреда здоровью в соответствии с так называемой «таблицей выплат». Таким образом, потерпевший не должен будет предоставлять документы, подтверждающие фактически понесенные расходы на восстановление здоровья. То есть потерпевшему вне зависимости от понесенных им расходов на лечение будет выплачено страховое возмещение, а если стоимость лечения окажется выше значения, определенного Правительством, остаток будет возмещаться страховой компанией в соответствии с Гражданским кодексом. Это достаточно новая практика для российского страхового законодательства, и ОСОПО пока единственный вид обязательного страхования, в рамках которого существует утвержденная таблица выплат.

Кроме того, будет продолжена работа по популяризации данного вида страхования и разъяснению прав граждан при причинении им вреда в результате аварии на опасном объекте.

– Будет ли, по вашим прогнозам, расти число застрахованных объектов, какими темпами?

– По прогнозам НССО, число застрахованных объектов в 2013 году должно достигнуть 90-95% относительно показателей текущего года.

– Сколько в 2012 году произошло аварий, которые являются страховыми случаями по закону об ОПО. На всех ли этих объектах были заключены договоры о страховании?

– По данным НССО, с начала года произошло более 400 аварий, имеющих признаки страхового случая, в которых погибли более 220 человек, а около 300 человек получили повреждения разной степени тяжести. По закону владельцы незастрахованных ОПО обязаны выплатить возмещение пострадавшим в тех же лимитах, которые определены для страховых компаний. Кроме того, потерпевшие в авариях на объектах, ответственность владельцев которых не была застрахована, могут получить компенсационную выплату в НССО.

ресурсы

Кредиты пошли на снижение

Вероника Маслова, Елена Большакова / Спрос на банковские кредиты со стороны компаний замедлился.

Корпоративный портфель кредитных учреждений региона в 2012 году вырастет на 12-17%, отмечают эксперты. ➔

Самые популярные цели кредитования – увеличение оборотных средств и рефинансирование ранее полученных кредитов.

Как свидетельствуют данные Центробанка, в сентябре рост корпоративного кредитования замедлился. Если розничные кредиты в целом по России в сентябре выросли на 42% по сравнению с сентябрем прошлого года (в предыдущие месяцы рост был на уровне 43%), то корпоративные кредиты выросли только на 17%, тогда как в предыдущие месяцы росли на 22%, отмечают аналитики Альфа-банка. При этом снизился и рост депозитов – как розничных, так и корпоративных – до 20% и 17% соответственно. Это отражает замедление экономического роста в стране, считают эксперты Альфа-банка. Кроме того, замедление роста корпоративного кредитования отчасти объясняется эффектом базы второго полугодия 2011 года, когда из-за банковского кризиса в Европе российские компании стали замещать внешние займы кредитами российских банков, говорится в их исследовании. А сильный рост роз-

ничного кредитования указывает на то, что потребители все еще настроены оптимистично.

Умеренно оптимистичны

Если говорить о Санкт-Петербурге, то за 8 месяцев 2012 года объем кредитования здесь вырос на 10%. На 1 сентября объем кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, составил 1,122 трлн рублей против 1,017 трлн рублей на начало года. Как правило, деловая активность усиливается во второй половине года, и можно рассчитывать, что статистика за год будет лучше, отмечает Юлия Кимаева, главный финансовый советник «БКС Премьер». Объем кредитных портфелей корпоративных заемщиков, скорей всего, должен либо остаться на том же уровне, либо подрасти, но незначительно, считает она. Председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга Максим Здор к концу года ждет и повышенного спроса на услуги по размещению средств, что приведет в увеличение объема депози-

тов юрлиц и остатков на счетах клиентов. «Возможно незначительное снижение объема кредитного портфеля, характерное для конца года, в связи с погашениями кредитов долей заемщиков, работающих по госконтрактам, расчеты по которым производятся в ноябре-декабре. Мы планируем компенсировать это за счет увеличения темпов кредитования компаний, привлекающих заимствования не текущую деятельность, спрос на которые будет на высоком уровне», – говорит Здор.

Корпоративные клиенты демонстрируют консервативные настроения и заняли выжидательную позицию в отношении своих инвестиционных планов, отмечает руководитель дирекции по работе

находятся заявки на кредитование от торговых компаний, в большей степени оптовых, которые пополняют оборотные средства на закупку новых коллекций (одежда, обувь и аксессуары) и расширение точек присутствия и ассортимента (продукты питания). Кроме того, регулярно поступают заявки на кредиты с целью приобретения коммерческой недвижимости, земли или готового работающего бизнеса, вне зависимости от отраслевой принадлежности. Сроки по таким сделкам начинаются от года и обычно доходят до 3 лет.

«Неожиданное замедление роста корпоративных кредитов на время ослабило повышательное давление на ставки. Это веский аргумент против повышения ставок

Корпоративные клиенты демонстрируют консервативные настроения и заняли выжидательную позицию в отношении своих инвестиционных планов

с крупными клиентами Северо-Западного регионального центра Банка ВТБ Сергей Григорьев. «Мы прогнозируем замедление темпов роста сегмента корпоративного кредитования на Северо-Западе в 2012 году по сравнению с 2011 годом и ожидаем увеличения портфеля банков в сегменте в пределах 12-17%», – добавляет он.

Впрочем, компании строительной отрасли берут кредиты активнее представителей других секторов. По словам главного экономиста УК «Финан Менеджмент» Александра Осина, доля строительного сектора в портфелях корпоративных кредитов банков в последние кварталы растет на фоне роста объема нового строительства, которое с запаздыванием традиционно реагирует на восстановление экономического спроса. По его данным, общий объем банковских кредитов нефинансовым предприятиям к концу III кв. 2012 года вырос на 17% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составил 19,5 млрд руб. «Позитивным фактором является сохранение в последние кварталы ставок по кредитам корпорациям на близких к минимальным за последние 12 лет уровнях, хотя в последние месяцы эти ставки все же повысились», – говорит господин Осин.

Недвижимость и торговля впереди

Основания цель кредитования сегодня – пополнение оборотных средств, постоянным спросом пользуются овердрафты и кредитные линии на короткие сроки, отмечает Олег Юрков, директор филиала банка «Стройкредит» в Санкт-Петербурге. Традиционно самый большой спрос на кредиты остается со стороны строителей, причем как строителей жилья и офисных зданий, так и со стороны компаний, занимающихся возведением инженерных коммуникаций, вспомогательных зданий, дорог, продолжает банкир. На втором месте

ЦБ до конца года», – полагает главный экономист Альфа-Банка Наталия Орлова. В сентябре ставка рефинансирования была поднята до 8,25%, в октябре осталась на том же уровне. Ставка рефинансирования основной ориентир для банков в кредитной политике. Кредитные ставки, начиная со второй половины 2012 года, хоть и незначительно, но выросли.

Ставки по стандартным годовым кредитам находятся сегодня на уровне 13-15% годовых у большинства коммерческих банков и 9-12% у государственных, говорит Юрков. Виктор Питернов, управляющий филиалом НОМОС-БАНКА в Санкт-Петербурге, ожидает небольшого роста ставок и по депозитам, и по кредитам до конца года, что связано, прежде всего, с удорожанием финансирования, которое привлекают банки. При сохранении тенденций на рынке возможно повышение максимум на 0,5-1%, считает Максим Здор.

Заместитель председателя правления АКБ «Ланта-Банк» Ирина Рысь прогнозирует общий умеренный рост процентных ставок в IV квартале 2012-го и начале 2013 года, что в первую очередь связано с опасениями банков по поводу ликвидности в период нестабильности в экономике объединенной Европы. «В настоящее время ЦБ РФ готовит поправки в ряд основополагающих документов, регламентирующих кредитование. Возможно, в связи с этим банкам придется ужесточить подходы к оценке заемщиков», – прогнозирует Ирина Рысь.



Программа «БИТ: Строительство» – учет по объектам строительства в 1С!

Уже более 500 строительных компаний Санкт-Петербурга и России оценили эффективность применения комплексной системы автоматизации «БИТ: Строительство».

Программа улучшает работу основных подразделений компании:

- Бухгалтерия
- Финансовая служба
- Отдел материально-технического снабжения (ОМТС)
- Управление механизации и автотранспорта
- Производственно-технический отдел (ПТО)
- Кадровая служба

Получите бесплатную консультацию по автоматизации строительной компании по телефону:

320-20-55

www.prorab.ru



Финансирование крупного бизнеса

bfa.ru

(812) 458-54-54
(495) 662-63-63



СХЕМЫ

Неудобный бартер

Роман Русаков / Во время кризиса, когда большинство компаний испытывали недостаток наличности, на строительный рынок возвратились бартерные схемы. Сегодня расчеты между контрагентами вернулись в прежнее русло, хотя небольшая доля бартера все равно в расчетах некоторых фирм остается.

В условиях кризиса и нехватки финансовых средств застройщики вынуждены были использовать бартерную схему расчетов: подрядчики и поставщики выполняли свои обязательства, а строительные компании расплачивались с ними квартирами в строящихся домах. Затем зачетные квартиры реализовывались партнерами дешевле, чем аналогичные квартиры у застройщика, тем самым конкурируя с аналогичными квартирами от самой компании. Разумеется, подобная практика девелоперов не устраивает, а потому с нормализацией экономической ситуации они возвращались к денежным расчетам с партнерами.

Сегодня существуют несколько вариантов сотрудничества между застройщиком и его поставщиками и подрядчиками. Первый, когда подрядная организация получает большой пакет квартир и самостоятельно их реализует через свой отдел продаж и под собственным брендом. Такая схема достаточно безопасна для клиента, так как отдел продаж подрядной организации, скорее всего, имеет собственные объекты на продажу, а также специально обученных сотрудников и четкую организацию продаж.

Второй вариант – когда подрядчикам вместо денег предоставляют небольшое количество квартир либо предлагают приводить в компанию клиентов и после совершения ими покупки выплачивать деньги на сумму, равную стоимости купленной квартиры, клиент же за это получает небольшой дисконт. «Эта схема уже должна насторожить покупателя, так как квартира продается в частном порядке, и подрядчику в данном случае безразличен процесс покупки – продажи, переоформления квартиры и т. д., главное для него – получить свои деньги за оказанные услуги. К тому же, рассуждая логически, можно догадаться, что компания, которой нечем расплатиться с подрядными организациями, находится не в лучшем финансовом положении – а это еще один повод насторожиться», – говорит Тамара Ганина, руко-



Крупные застройщики заявляют, что вообще отошли от использования бартерных схем

водитель центра продаж объектов нового строительства АН «Итака».

Сергей Ильягуев, генеральный директор ООО «Источник», входящего в состав SEZAR GROUP, говорит: «К бартерным схемам прибегали в период кризиса. Причина такой работы вполне понятна: у многих девелоперов просто не было возможности рассчитаться с долгами традиционным способом – перечислением денежных средств. И, оказавшись в долговой яме, застройщики просто вынуждены были отдавать свои площади подрядчикам».

Он отмечает, что данная схема очень неудобна застройщикам, идти на нее без особой нужды никто не торопится, особенно когда речь идет о долгосрочных контрактах. «Заключая договор с подрядчиком, необходимо в нем фиксировать цену, которая, как известно, меняется от месяца к месяцу, особенно на рынке новостроек.

Гораздо выгоднее реализовывать квартиры традиционным способом: продавать квартиры по максимально выгодным в настоящий момент для компании ценам. Но данная схема применима в случае, когда компания не заинтересована в максимальной прибыли», – говорит господин Ильягуев.

Он указывает на то, что с юридической точки зрения бартерные сделки разрешены законом об инвестиционной деятельности. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург, отмечает, что часть девелоперов по-прежнему расплачивается с подрядчиками квартирами. В этом случае квартира оформляется либо на юридическое лицо, либо на физические лица. Впоследствии такие квартиры выставляются на рынок на продажу. Причем цена на них бывает даже ниже цены девелопера. «Действительно, в кризис количество таких

сделок возросло. Сейчас их гораздо меньше, девелоперы предпочитают расплачиваться живыми деньгами, несмотря на то, что среди подрядчиков бартерные схемы востребованы. Однако квартиру гораздо выгоднее продавать в розницу. В наших проектах за последние полгода таких сделок не проходило», – рассказала госпожа Конвей.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», поясняет, что в настоящий момент бартерные схемы застройщику неинтересны по двум причинам. «Во-первых, при заключении сделки на бартерной основе застройщик получает либо строительные материалы, либо работы с наценкой примерно 20-30%, при этом застройщик он отдает по реальной рыночной цене, а в некоторых случаях и со скидкой. Во-вторых, появление на открытом рынке квартиры, которая была отдана по бартеру, по более низкой цене, чем у самой строительной компании, вызывает неудобства у застройщика при реализации своих квартир в будущем. В результате застройщику гораздо выгоднее продавать жилье своими силами и за вырванные деньги рассчитывать с подрядными организациями: в этом случае стоимость материалов будет дешевле, чем при использовании бартерной схемы».

МНЕНИЕ



Юха Вято, генеральный директор ЗАО «Лемникянен Рус»:

– Покупка бартерной квартиры сопряжена с дополнительными рисками для клиентов. Возможны факты двойных продаж из-за изменений взаимоотношений партнеров. Необходимо тщательно проверять документы – разрешение на строительство, экспертные заключения, документы, подтверждающие права на земельный участок, а также договор, на основании которого подрядная компания или поставщик осуществляет реализацию квартиры. Бартер – мера вынужденная и помогает пережить трудные времена для компании. Сейчас данная схема потеряла свою популярность ввиду восстановления рынка и может быть актуальной только для мелких застройщиков.

Кризисный «скачок» преодолен

Роман Русаков / Сегодня доля бартерных квартир вернулась на докризисный уровень. Но еще 3-4 года назад их доля могла достигать и до 50%.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», оценивает сегодня долю бартерных квартир на рынке недвижимости в 1-2% от общего количества. «Пять лет назад эта доля была такой же, а вот 3-4 года назад

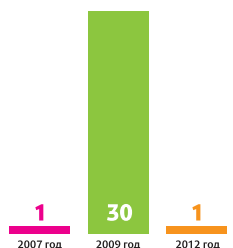
доля бартерных квартир была в районе 20-30%», – говорит господин Виноградов. Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, считает, что в кризисный период 2009-2010 годов доля бартерных сделок составляла вообще более 50%, поскольку добиться нормального банковского финансирования было крайне непросто. «Сейчас застройщики в большинстве случаев

способны самостоятельно решать вопросы финансирования и рассчитываются с поставщиками в денежном эквиваленте». Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», говорит, что крупные застройщики сегодня вообще от бартера ушли: «При продаже квартир «Строительный трест» не пользуется бартерными схемами. Наши квартиры можно приобрести

только в офисах продаж «Строительного треста», оплатив их деньгами. Оплата работ, услуг, материалов также осуществляется денежными средствами». Виталий Виноградов считает, что первое и самое важное, на что покупателю нужно обратить внимание, – это наличие документа, заверенного застройщиком, который подтверждает выполнение подрядчиком работ. «Бывали случаи, когда подрядные

организации продавали квартиры, не имея на это юридического основания. Поэтому, если нет акта выполненных работ, заверенного застройщиком, то покупать такую квартиру нежелательно. Кроме того, в идеале сделка должна быть трехсторонней, между покупателем, застройщиком и подрядчиком. В дальнейшем это позволит покупателю получить свою квартиру на законных основаниях», – рассказал он.

Доля бартерных квартир на рынке новостроек Петербурга (%)



Экономный не значит дешевый

Никита Кулаков / Половина новостроек Петербурга относится к классу «эконом». Последний год они дорожали в пределах инфляции, и серьезных скачков цен на ближайшую перспективу эксперты не прогнозируют. ➔

Объем рынка первичного жилья массового спроса в Петербурге, по оценке экспертов Knight Frank St Petersburg, составляет сегодня 4,43 млн кв. м (354 млрд рублей), что превышает 80% всей «первички» города (причем в ближайших пригородах на его долю приходится до 90% от возводимого жилья).

Примерно половина массового сегмента – 2,28 млн кв. м, или 51,4% общегородского рынка – приходится на жилье эконом-класса. «В 2008 году его доля была значительно меньше – около 43%. Но кризис естественным образом стимулировал развитие эконом-класса. «Покупатели стали выбирать более бюджетный продукт с доступными условиями кредитования. И большинство застройщиков вынуждены были пересмотреть портфели проектов, сместить акценты в сторону недорогого жилья. Поэтому оно стало доминировать», – говорит руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Ценовой ориентир

Основным застройщиком жилья эконом-класса остается государство. На его долю приходится около 25% рынка. Из коммерческих фирм, работающих в этом сегменте, наиболее заметны «Главстрой СПб», «ЛенСпецСМУ», Setl City, ГДСК (Группа

ЛСР), ЦДС, «Балтрос». «Это компании, которые реализуют проекты комплексного освоения территории, доля которых на первичном рынке – около 50%. Эти проекты – ценовой ориентир для большинства покупателей. Цена продажи квартир там – 50-60 тыс. рублей за 1 кв. м», – говорит руководитель группы консалтинга компании «Лаир» Елена Севастьянова.

А средняя цена на «эконом» в обжитых районах города составляет 70,2 тыс. рублей за 1 кв. м. «Низкий ценник остается ключевым признаком класса. В течение последнего года он изменился в пределах инфляции – на 8-10%. И в ближайшее время динамика сохранится», – говорят эксперты АРИН.

Желание сэкономить

Среди других определяющих характеристик класса эксперты называют неудобное местоположение проектов (обычно спальные районы и ближайшие к границе города пригороды), технология домостроения (как правило, панель, каркас-моноклит), типовой проект здания (серия), преобладание в квартирности небольших 1-2-комнатных квартир со средней площадью 40 кв. м для «однушек» и около 60 кв. м – для «двушек».

Остальные признаки «эконома», как правило, несут функциональный характер.

«В экономклассе все эти опции – минимальны и не выходят за рамки установленной законодательством нормы списка и конфигурации», – говорит заместитель генерального директора ЗАО «Ленстройтрест» по продажам и маркетингу Анжелика Альшаева.

Без изысков

Правда, застройщики утверждают, что качество продукта в сегменте «эконом» растет, объясняя это обострившейся борьбой компаний за клиента. «Недорого можно строить и на окраинах, причем с применением качественных материалов. Важно разработать стандарт, отвечающий требованиям комфортного проживания и рационального метража, и его придерживаться», – говорит руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС Сергей Терентьев. «Одним из хороших способов сэкономить на строительстве является отсутствие каких-либо изысков в архитектурном плане здания», – объясняет директор по развитию ЛП Надежда Калашникова. «А поскольку большая доля возводимого жилья эконом-класса сконцентрирована в области, то, скорее всего, именно там будет формироваться и дальнейшая застройка. Одним из трендов может стать появление в области большого количества малозэтажных многоквартирных домов», – заключил член совета директоров O2 Development Виктор Осокин.

МНЕНИЕ



Лев Гниденко,
генеральный директор ЗАО «Ойкумена»:

➔ – Сегмент жилья эконом-класса больше всего выигрывает в ситуации «накануне кризиса», поскольку люди торопятся вложить скопленные средства во что-то материальное на фоне неопределенности поведения рубля. И даже если они планировали купить квартиру более высокого класса, но еще не собрали достаточно денег, то в момент кризиса с большой долей вероятности переориентируются на «эконом». Зато в сам кризис экономкласс наиболее уязвим, поскольку сильно зависит от ипотечных предложений, ситуация с которыми обостряется.

цифра

4,43 млн -

объем рынка первичного жилья массового спроса в Санкт-Петербурге

10 лет!

Правительство Санкт-Петербурга | Российский союз строителей | Союз строительных объединений и организаций

X СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербург

3 декабря 2012 года

Генеральный информационный партнер: **Ктостройт** в Петербурге

Генеральный партнер: **СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС**

Официальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

ВК «Ленэкспо», павильон № 7, зал 7.1 (Большой пр. ВО., 103)

Начало в 17.00. Регистрация делегатов с 16.00

Партнеры: **EXPOFORUM**, **МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ ГРАНА**

Информационные партнеры: **ВЕСТИК**, **СН**, **СЕРВИС**, **ГОРЭКО**, **ЕВРО**, **ОБОЗРЕНИЕ**, **СТРОИТЕЛЬСТВО**, **ИНТЕРЕСНЫЕ СЛУХИ**, **АРИН**, **САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ**, **РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР**, **СТРОЙПРОФИ**, **ВЕСТИК**, **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**, **ПУТЕВОЙ**

прием заявок на участие
(812) 570-30-63, 571-31-12, 312-64-72

www.stroysoyuz.ru

АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приглашает принять участие в конкурсе риэлторские, девелоперские, юридические, управляющие, строительные компании, банки и компании, оказывающие услуги в области информационного обеспечения рынка недвижимости.

XVIII Межрегиональный Ежегодный Общественный Конкурс в сфере недвижимости «КАИССА-2012»

ЧТО ДАЕТ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:

- доказательство профессионализма и надежности компании
- мотивацию для сотрудников и стимул к дальнейшему развитию компании
- PR-продвижение проектов и компании на рынке
- усиление конкурентных преимуществ компании

Торжественная церемония награждения победителей конкурса и Новогодний гала-ужин РГР состоится 14 декабря 2012 года в ресторане «Амрок».

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР: **@СН**

По вопросам участия: тел./факс: (812) 710-59-06, (812) 710-58-57, (812) 334-12-39; popolina@arspb.ru

WWW.ARSPB.RU

Юрий Тельтевский:

«Дорога Нарьян-Мар – Усинск – ключевой проект для экономики региона»

Заместитель главы администрации Ненецкого автономного округа Юрий Тельтевский рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому об итогах реализации жилищных программ и значении новой федеральной трассы для социально-экономического развития округа. ➤

– Какие крупнейшие инвестпроекты реализуются на территории региона?

– 2011 и 2012 годы для Ненецкого автономного округа – это годы реализации масштабных стратегических проектов. Среди наиболее крупных я могу выделить строительство и ввод в тестовую и промышленную эксплуатацию волоконно-оптической линии связи «Нарьян-Мар – Усть-Цильма», установку на шельфе в водах Печорского моря уникальной, единственной в мире стационарной морской ледостойкой платформы «Приразломная», начало реализации долгосрочной региональной целевой программы «Жилище», переход объединенного Нарьян-Марского авиаотряда – в окружную собственность, получение аэропортом Амдерма статуса федерального казенного предприятия. Кроме того, Амдерма рассматривается нами с учетом стратегического, географического и геополитического значения как самостоятельный инвестиционный проект. Также для округа крайне важны своевременный ввод в эксплуатацию главного распределительного устройства Нарьян-Марской электростанции, строительство новых высоковольтных линий электропередач в село Красное и Тельвиску из Нарьян-Мара. Особое внимание администрации округа уделяет газификация сел, расположенных на берегах Печоры, и строительство дорог, которые должны соединить эти села с Нарьян-Маром. Так, в этом году мы должны приступить к строительству дороги Нарьян-Мар – Тельвиска – Устье.

Отдельно хотелось бы отметить, что экономика Ненецкого автономного округа на 98% – это предприятия нефтедобычи. И эти предприятия, как в силу лицензионных соглашений, так и по доброй воле, участвуют в социально-экономическом развитии округа. Например, в 2011 году было заключено 37 соответствующих соглашений на сумму почти в 470 млн рублей. Наиболее активно в социально-экономическом развитии округа участвуют ОАО «НК «РОСНЕФТЬ», компании группы «ЛУКОЙЛ», ООО «Нарьянмарнефтегаз», ООО «Компания «Полярное Сияние», ООО «Совместная компания «РУСВЬЕТПЕТРО», ОАО «ТНК-ВР Менеджмент», Нефтяная компания «Альянс», ОАО «Зарубежнефть», «Тоталь Разведка Разработка Россия», «Статойл Свериге Харьяга АБ», ОАО «Ненецкая нефтяная компания». Также свой вклад вносят и другие компании, за счет чего появляется возможность решать важные задачи в различных областях жизнедеятельности округа.

– Какие направления жилищной политики развивает администрация региона?

– В прошлом году в регионе начата реализация программы «Жилище». До 2022 года на мероприятия программы будет выделено 21,9 млрд рублей. За 2011 год из консолидированного бюджета округа профинансировано 1,95 млрд рублей, в 2012 году – более 2 млрд рублей. В рамках программы, которая, отмечу, распространяется на всю территорию Ненецкого автономного округа, на все муниципальные образования,



запланировано построить 270 тыс. кв. м жилья. Мы планируем строительство полноценных микрорайонов с соответствующей социальной инфраструктурой. Например, в ноябре 2011 года торжественно залита первая свая начала комплексной застройки территории в районе улицы Авиаторов, где будет построено 10 многоквартирных домов. На сегодняшний день начато строительство шести многоквартирных домов. Кроме того, предусмотрено строительство детского сада на 220 мест, школы на 700 учащихся, спортивных площадок, магазинов, аптек и объектов инженерной инфраструктуры. В рамках подпрограммы «Меры социальной поддержки населения при кредитовании или займствовании на приобретение (строительство) жилья» государственную поддержку в 2011 году получили 217 семей на сумму порядка 302 млн рублей. На компенсацию части процентов, начисленных банком за пользование кредитом, из окружного бюджета участникам подпрограммы в прошлом году выделено более 81 млн рублей. За счет окружного бюджета 78 семей получили единовременные социальные выплаты на общую сумму 19,74 млн рублей для погашения части кредита в связи с рождением ребенка. Участниками подпрограммы в 2011 году приобретено 206 жилых помещений на первичном и вторичном рынке жилья, строится 11 индивидуальных домов. Общая стоимость приобретенного и строящегося жилья составила 743,2 млн

рублей, при этом 41,7% оплачены за счет средств бюджета. Напомню, по данным Министерства регионального развития РФ по виду экономической деятельности «строительство» Ненецкий автономный округ в 2011 году занял вторую строчку рейтинга с показателем 240,9 тыс. рублей на человека. Несмотря на то, что в минувшем году в регионе произошло снижение объемов вводимого в строй жилья, округ также в числе лидеров – на пятой строчке рейтинга – с результатом 724 кв. м на тысячу человек.

– Два года назад НАО стал одним из лучших регионов в России по итогам прохождения осенне-зимнего периода. Готовы ли повторить тот результат?

– Мы стараемся проходить осенне-зимний период без сбоев. В текущем году уже проведена большая работа по подготовке к предстоящему осенне-зимнему периоду, выделен достаточный объем средств. Всего на подготовку объектов жилищно-коммунального хозяйства к эксплуатации в осенне-зимний период 2012-2013 годов из консолидированного бюджета и средств предприятий направлено 996,1 млн рублей. В том числе на приобретение топлива для предприятий и образований ЖКХ по северному заводу – 637,4 млн рублей, на формирование аварийного запаса материально-технических средств – 1,7 млн рублей, на строительство объектов ЖКХ – 26,4 млн

рублей, на капитальный ремонт, модернизацию объектов ЖКХ – 330,6 млн рублей. В том числе муниципальным образованиям «Городской округ «Город Нарьян-Мар» и «Муниципальный район «Заполярный район» в виде субсидий выделено 300 млн рублей на ремонт котельных, замену ветхих инженерных сетей и систем теплоснабжения. Качественное прохождение ОЗП зависит от каждого человека, кто работает в данной сфере, начиная от кочегара, слесаря, диспетчера, заканчивая руководителями различного уровня: директора предприятий, главы поселений, района, города. Большое внимание уделяется консолидации различных сил, направленных на стабильную работу наших муниципальных предприятий в сфере коммунального хозяйства.

– Ненецкий автономный округ является единственным субъектом Европейской части России, не имеющим постоянного наземного транспортного сообщения с другими субъектами РФ. Какие меры помогут навести мосты на Большую землю?

– Действительно, одной из главных проблем региона является отсутствие круглогодичного наземного транспортного сообщения. Сказывается огромная территория округа при малом числе жителей, распределенных по большому числу сельских населенных пунктов. В настоящее время в округе отсутствует железнодорожный транспорт, а автомобильный сосредоточен в нескольких населенных пунктах округа, главным образом в г. Нарьян-Маре. Большие надежды мы связываем со строительством автомобильной дороги Нарьян-Мар – Усинск – Сыктывкар, которая должна стать основной транспортной артерией, соединяющей окружной центр с Республикой Коми и общероссийской транспортной системой. Для экономического развития всего Ненецкого автономного округа введение в строй оставшегося участка дороги длиной 83 километра является первоочередным объектом строительства.

Губернатор округа Игорь Федоров обратился к председателю Правительства Российской Федерации Дмитрию Медведеву с предложением поручить Министерству транспорта Российской Федерации перераспределить ассигнования Федерального дорожного фонда в целях завершения строительства этого участка дороги, на что требуется 6,7 млрд рублей. При этом Ненецкий автономный округ готов обеспечить необходимые софинансирование из средств регионального бюджета. Нужно отметить, что автодорога Нарьян-Мар – Усинск – Сыктывкар является межрегиональным проектом и проходит по территории двух субъектов Ненецкого автономного округа и Республики Коми.

цифра

270 тыс. кв. м

жилья планируется построить в НАО в рамках программы «Жилище»

Михаил Зарубин: «Мы ориентированы на индивидуальный подход к покупателю»

В одном из самых зеленых районов города, в пешей доступности от Финского залива, компания «47 ТРЕСТ» строит новый жилой дом. О неповторимой атмосфере поселка Стрельна и особых подходах к клиенту «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор компании Михаил Зарубин. ➔



– Михаил Константинович, расскажите, пожалуйста, о вашем новом объекте. К какому классу жилья его можно отнести?

– «Дом на Львовой» – это жилье комфорт-класса. Если раньше наша компания отдавала предпочтение проектам строительства домов экономкласса, то на новом объекте предполагается новый уровень качества, новые планировочные решения, новый уровень работы с покупателем. Пока что мы учимся общаться с «новым покупателем», и у нас уже хорошо получается, о чем говорят продажи и отзывы первых дольщиков. Объект на Львовой, 1, – это шестизэтажный дом со встроенным паркингом на 32 машино-места, что выделяет его среди общей застройки в этом районе. В доме всего один подъезд, это так нетипично среди современных гигантов, где люди живут как муравьи. Наша компания косвенно возрождает традицию, когда соседи знали друг друга и жить было комфортно и легко.

– Какие элементы благоустройства планируются на объекте?

– На территории предусмотрено строительство проездов, тротуаров, озеленение территории, в том числе озеленение участка, примыкающего со стороны Санкт-Петербургского шоссе и не подлежащего застройке в перспективе. Кроме того, на территории будет оборудована детская площадка.

– Петродворцовый район не входит в список наиболее активно строящихся. Почему решили реализовывать сразу несколько проектов именно здесь?

– Петродворцовый район – один из самых экологически чистых участков земли в нашем городе. Место, в котором приятно находиться, дышать воздухом, гулять

справка

➔ ЗАО «47 ТРЕСТ» возникло в 1993 году на базе строительного треста № 47 «Кировстрой». Главная задача, поставленная перед трестом в 60-е годы, – выполнение государственного заказа по реконструкции Кировского завода. Одновременно трест № 47 строил завод имени Жданова (сейчас «Северная верфь»). Абсолютно все – эллинги, цеха, административные здания, инженерные сети завода – сделаны или перестроены руками строителей треста. Кроме того, были созданы общезаводские очистные сооружения для предприятий «Северная верфь» и «Знамя Октября». Сегодня «47 ТРЕСТ» отдает приоритет жилищному строительству. Компания возводит панельные, кирпичные и кирпично-монолитные дома, выполняя при этом функции заказчика, застройщика, генерального подрядчика и инвестора строительства. И это соединение функций очень важно для конечного потребителя: работа над объектом собственными силами, компания может ручаться за его качество и своевременную сдачу. Основным географическим направлением остался юго-запад Петербурга: Кировский, Красносельский, Петродворцовый районы. По всем

строящимся объектам компанией получены все необходимые документы для заключения договоров долевого участия и продажи квартир с привлечением субсидий и кредитных средств. В 2011 году был введен в эксплуатацию многоэтажный жилой дом «Нарвские высоты», построенный в Кировском районе на Оборонной улице, в 15 минутах ходьбы от метро «Нарвская». С верхних этажей (дом многоуровневый: 16- и 18-этажный) открывается великолепный вид на Финский залив. Этажность дома выделяет его среди общей малоэтажной застройки. Рядом с домом Екатерингофский парк. В Петродворцовом районе завершено строительство жилого квартала «Львовская Гавань» с полной отделкой квартир, благоустройством территории, всем необходимым для комфортной жизни. В 2009 году «47 ТРЕСТ» приступил к новому для себя виду строительства: возведению коттеджного поселка Нойдорф в Стрельне, состоящего из таунхаусов. Развитием индивидуального домостроения стал проект строительства семи домовладений под общим названием «Петрофская мыза». Дома расположились в Петродворцовом районе Санкт-Петербурга,

в Старом Петергофе. Домовладения продаются с выделенными участками земли (12 соток на дом), обеспечены необходимыми коммуникациями, сохраняется городская прописка.

Среди городских объектов стоит назвать строительство жилого дома «Рыбацкий парус», который находится в Невском районе Санкт-Петербурга, по адресу: Шлиссельбургский проспект, участок 1 (северо-восточнее дома 36, корп. 1, по Шлиссельбургскому пр.). Дом уже сдан, и состоялось заселение в феврале этого года.

Объекты, находящиеся на стадии строительства, это: «Романовский особняк» – жилой комплекс, расположенный во Всеволожском районе СПб, в п. Романовка. Объект отличается выгодными ценами, высоким качеством строительства, разнообразием планировочных решений. Еще один проект под названием «Дом на Львовой» возводится в знаменитом и любимом для треста районе – Петродворцовом. Дом расположен на ул. Львовой по соседству с Константиновским дворцом, что придает статусность новому объекту строительства и его будущим жильцам.



по пешеходным дорожкам живописных парков, любоваться красотой залива, присоединяться к веренице туристов, отправляющихся в сторону Петродворца и Александровского парка. Отмечу, что с каждым годом Петродворец и Стрельна становятся все наряднее и внешний вид строящегося жилья дополняет общую картину. Стрельна обладает неповторимой особенностью: являясь городским районом, она создает ощущение пригородного образа жизни, с его размеренностью, тишиной и улыбающимися прохожими. Маленький и уютный, этот поселок обладает всем необходимым для жизни человека. Здесь есть бассейн, фитнес-клуб, обилие торговых и развлекательных центров, развитая транспортная доступность. Но главное – это место с историей, место, где хочется жить. Работать в Стрельне наша компания начала еще в прошлом веке, а несколько лет назад мы завершили строительство целого жилого комплекса под названием «Львовская Гавань», который неоднократно был отмечен различными наградами как в области архитектурного ансамбля, так и в области качества строительства. Смысловым продолжением этого жилого комплекса стало строительство небольшого, уютного, комфортного дома на ул. Львовской, 1.

от «47 ТРЕСТА» максимально удобным и комфортным.

– Есть ли договоренности с банками об условиях ипотеки для покупателей?

– Сегодня все чаще и чаще людям приходится обращаться к заемным средствам для приобретения жилья. Наши дольщики не исключение. Поэтому наша компания старается в кратчайшие сроки собрать необходимые документы для банка по прохождению аккредитации, чтобы покупатели смогли как можно быстрее воплотить свою мечту в реальность. Что касается жилого дома «Дом на Львовской», то он уже прошел аккредитацию в банке «ВТБ24», что дает возможность приобретения квартиры по ипотеке. Более того, строительный объект попадает под программу «Ипотека с господдержкой» от банка «ВТБ24», что подразумевает наличие пониженной ставки по кредиту. Отмечу, наша компания всегда работала и работает честно как со своими партнерами, так и с дольщиками, ведь они, по сути, тоже являются нашими партнерами. Они точно так же, как и мы, инвестируют в строительство будущего дома. Поэтому и отношения между нами партнерские, без «мелкого шрифта» и скрытой информации. «47 ТРЕСТ» – надежная организация, предпочитающая сотрудничать с такими же по статусу партнерами, поэтому нашим дольщикам мы предоставляем возможность приобрести квартиру по программе ипотечного кредитования от одного из самых надежных банков «ВТБ24». Между «47 ТРЕСТОМ» и банком «ВТБ24» сложились прочные отношения, что позволяет упростить процедуру одобрения ипотечного кредита, позволяет получить консультацию непосредственно в офисе компании и многое другое.

– Какие преференции и бонусы для покупателя может предложить компания?

– «47 ТРЕСТ» ориентирован на индивидуальный подход к каждому дольщику, мы предлагаем своим покупателям длительную беспроцентную рассрочку до конца строительства, индивидуальные графики платежей, скидки при единовременной оплате и многие другие опции, которые делают приобретение жилья



Проекты строительства объектов недвижимости, в которых принимал участие застройщик в течение трех лет

Строительный адрес объекта	Срок ввода объекта в эксплуатацию в соответствии с проектной документацией	Фактический срок ввода объекта в эксплуатацию
Санкт-Петербург, пос. Стрельна, ул. Львовская, участок 1 (юго-западное пересечения с С.-Петербургским шоссе), дом поз. 1А, 1Б по генплану	III кв. 2009 г.	III кв. 2009 г.
Санкт-Петербург, пос. Стрельна, ул. Львовская, участок 1 (юго-западное пересечения с С.-Петербургским шоссе), дом поз. 2 по генплану	IV кв. 2009 г.	IV кв. 2009 г.
Санкт-Петербург, Кировский район, ул. Оборонная, участок 1 (юго-восточное пересечения с ул. Трефолева), 1-я очередь в осях 1-6	I квартал 2011 г.	IV квартал 2010 г.
Санкт-Петербург, Кировский район, ул. Оборонная, участок 1 (юго-восточное пересечения с ул. Трефолева), 2-я очередь в осях 7-9	II квартал 2011 г.	II квартал 2011 г.

проектная декларация

Информация о застройщике

Закрытое акционерное общество «47 ТРЕСТ». Свидетельство о регистрации № 8193 от 31 октября 1994 г., Устав ЗАО «47 ТРЕСТ» зарегистрирован 27 июня 2002 г.

Информация об объекте

Компания ведет строительство жилого многоквартирного дома со встроенными нежилыми помещениями, в том числе подземной автостоянкой на 32 машино-места.

Этапы реализации проекта строительства

На данный момент завершено проектирование объекта. Строительные работы выполнены на 40%. Завершение строительства объекта запланировано на III квартал 2013 года.

Разрешение на строительство

Разрешение на строительство № 78-14007720-2011, выдано Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга 27 марта 2012 г., срок действия до 10 февраля 2013 г.

Права застройщика на земельный участок

Участок находится в собственности ЗАО «47 ТРЕСТ»,

что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права, выданным 26.11.2008 Управлением Федеральной регистрационной службы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Свидетельство 78-АГ 773908, запись о регистрации 78-78-05/0016/2008-152 от 26.11.2008.

Местоположение объекта и его описание в соответствии с проектной документацией, на основании которой выдано разрешение на строительство

Объект расположен на земельном участке по адресу: Санкт-Петербург, пос. Стрельна, Львовская улица, дом 1, литера А. В соответствии с проектной документацией компания ведет строительство жилого дома из монолитных конструкций со следующими технико-экономическими показателями: площадь земельного участка – 2404 кв. м, площадь застройки дома (надземной жилой части) – 780 кв. м, площадь здания – 4640 кв. м, строительный объем – 16 550 куб. м, количество квартир – 53 шт., этажность – 6 этажей, техподполье, подземная автостоянка на 32 машино-места. Общее количество квартир в доме – 53 шт.

Из них 42 однокомнатных, 10 двухкомнатных и 1 трехкомнатная квартира. Кроме того, предполагается 1 встроенное коммерческое помещение.

Срок получения разрешения на ввод в эксплуатацию строящегося жилого дома

III квартал 2013 г.

Перечень подрядных организаций

К строительству объекта привлечены такие подрядные организации, как ЗАО «Геострой», ООО «СПбМонтаж», ЗАО «Стройтехнология», ООО «Лифтстроймонтаж», ООО «ЭМОС».

Способ обеспечения исполнения обязательств по договору

Передача имущества и прав застройщика в залог в рамках ст. 13 Федерального закона № 214-ФЗ от 30.12.2004 (с последующими изменениями и дополнениями) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Иные договоры и сделки, на основании которых привлекаются денежные средства для строительства, отсутствуют.

НОВОСТИ

➔ 23 ноября 2012 года Группа Компаний «ГОРОД» переживает в новый бизнес-центр класса «А» – «Сенатор» по адресу В. О.: Большой проспект, дом 80. Отдел продаж расположится на 1-м этаже здания. ГК «ГОРОД» подписала долгосрочный договор аренды офисных площадей. Генеральный директор ГК «ГОРОД» Дмитрий Брызгалин так прокомментировал переезд: «Мы уверены, что наш новый офис станет достойной визитной карточкой ГК «ГОРОД» и мы сможем предложить еще более комфортные условия обслуживания для растущего числа наших клиентов». Группа Компаний «ГОРОД» вышла на рынок Санкт-Петербурга в 2010 году с проектом ЖК «Ленинский парк» (170 тыс. кв. м жилых площадей). Выведен на рынок в 2011 году и активно строится ЖК «Прибалтийский» площадью 130 тыс. кв. м. В настоящее время ГК «ГОРОД» проектирует еще один жилой комплекс в Приморском районе Санкт-Петербурга.

➔ Группа ЛСР получила разрешение на ввод в эксплуатацию последнего дома в проекте «Южный» в Красносельском районе Санкт-Петербурга. Общая полезная площадь проекта составляет 263,7 тыс. кв. м. Жилой комплекс состоит из 10 корпусов, рассчитанных на 4,86 тыс. квартир. Девелопером проекта выступила Городская Домостроительная Компания. Все квартиры в проекте уже проданы, сообщает пресс-служба компании. Проект «Южный» располагается на нескольких участках в районе пересечения Ленинского проспекта, проспекта Кузнецова и улицы Маршала Казакова. В состав комплекса, реализованного на территории площадью 9,32 га, входят дома различной высоты от 18 до 25 этажей. Последний 25-этажный жилой дом комплекса, рассчитанный на 456 квартир со встроенными коммерческими помещениями, расположен по улице Маршала Казакова, д. 50, корпус 1. Общая полезная площадь сданного дома составляет 23,5 тыс. кв. м без учета паркингов.

➔ Благодаря финансовому содействию объединения «Строительный трест» в начале декабря в Санкт-Петербурге пройдет второй отборочный тур известного европейского чемпионата – Eastern Europe Girl's Basketball League («Восточно-Европейская баскетбольная лига среди девушек»). Основной задачей этой лиги является популяризация баскетбола среди детей и молодежи в странах Восточной Европы, а также подготовка высококлассных баскетболистов и выявление сильнейших команд. Чемпионат существует уже 12 лет, и на сегодняшний день в его соревнованиях принимают участие команды из России, Латвии, Литвы, Эстонии, Белоруссии, Польши, Финляндии. В следующем сезоне он будет открыт для новых стран-участниц – Болгарии и Швеции. Хозяевами петербургского этапа чемпионата станут воспитанницы школы «Купчинский Олимп», девушки 1999-2000 г. р. – подопечные «Строительного треста». Одновременно объединение «Строительный трест» развивает сотрудничество с Национальной академией баскетбола. Спортивный клуб, ставший базой для НАБ, в свое время был построен компанией «Строительный трест».

Группа компаний «Балтрос»

Тел.: (812) 777-70-77
oslavyanke.ru

ЖИЛОЙ РАЙОН «Славянка»



СПб, Пушкинский район

Готовые квартиры в построенных домах. Новый современный район. Средняя этажность (4-9 этажей). Объекты социальной инфраструктуры. Паркинг. Современные инженерные системы.

ГК «ЦДС»

Тел. (812) 320-12-00
www.cds.spb.ru

КВАРТАЛ «Новое Мурино»



ЖК «Новое Мурино» – в 10 минутах ходьбы от метро «Девяткино». Проект – 13 кирпично-монолитных домов с школой и детским садом.

Все дома спроектированы по концепции «БК-стандарт». Базовый комфорт предусматривает полузаглубленный паркинг, лифты повышенной комфортности, отделку холлов по дизайн-проектам, установку металлических дверей и двойных стеклопакетов. Приобретение квартиры осуществляется путем вступления в ЖК «ЦДС-Мурино» и уплаты взносов. Подробная информация в офисах отдела реализации.

ЗАО «47 ТРЕСТ»

Тел. 940-10-05
www.trest47.ru

«Петергофская мыза»



Проект «Петергофская мыза» расположен на пересечении улиц Ботанической и Чичеринской.

Кирпичные двухэтажные дома площадью от 365 до 527 кв. м + 12 соток земли на каждое домовладение.

Проектная декларация на сайте www.trest47.ru.

ЗАО «Строительный трест»

Тел. 331-20-00
www.stroytrest.spb.ru

Невский стиль



Фермское шоссе, дом 22, литера Н Кирпичный жилой квартал. Открытые террасы, панорамные окна с видом на Удельный парк. Комплексное благоустройство территории, зоны отдыха, детские и спортивные площадки. Новый детский сад внутри квартала. Начальная школа (предусмотрена проектом планировки). Закрытая охраняемая территория. Двухкамерные пластиковые окна с клапанами приточной вентиляции Аегесо. Декларация на сайте www.nevsky-stile.ru.

PRIME GROUP

Тел.: (812) 336-00-94
newscandinavia.ru

Лот 5-2 (клубный квартал «Новая Скандинавия»)



Строящийся 7-этажный жилой дом класса «комфорт плюс» в клубном квартале «Новая Скандинавия». 2-, 3- и 4-комнатные квартиры (от 73,35 до 162,65 кв. м) имеют балконы или лоджии. Срок окончания строительства – III квартал 2013 года.

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте <http://www.newscandinavia.ru/object/26>

ГК «ГОРОД»

Тел. (812) 777-33-11
www.gorod.com

ЖК «Прибалтийский»



Жилой комплекс «Прибалтийский» расположен на пересечении Ленинского проспекта и улицы Доблести.

Комфорт-класс. Вид на Финский залив. Шесть кирпично-монолитных корпусов высотой от 14 до 21 этажа, в каждом подъезде лифты OTIS, окна RENAУ, широкий выбор планировок квартир.

Проектная декларация на сайте www.gorod.com.

ООО «ГДСК»

Тел.: (812) 325-01-01
www.gdsk.ru

Жилой комплекс «Южная акватория» у Финского залива



Ленинский пр./пр. Героев

Объект строится по европейской энергоэффективной технологии. Рядом парки и развитая инфраструктура.

В продаже квартиры с полной отделкой от 34 до 74 кв. м.

Проектная декларация на сайте www.gdsk.ru.

ЗАО «ЦУН ЛенСпецСМУ» (Etalon Group)

Тел.: (812) 380-05-25
www.lenspecsmu.ru

Жилой комплекс «Летний»



Жилой комплекс «Летний» строится на Пулковском шоссе, 36. Он состоит из 3 корпусов и рассчитан на 990 квартир. На первых этажах размещаются коммерческие помещения. Также проектом предусмотрен подземный паркинг на 437 машино-мест. «Летний» обладает превосходной транспортной доступностью и возводится в районе с хорошо развитой социальной инфраструктурой.

Декларация на сайте <http://leto-home.ru/about/documentation.php>.

ИСК «Отделстрой»

Тел. (812) 777-0-500
www.7770500.ru

Жилой комплекс «Новый Оккервиль»



ЛО, Всеволожский р-н

Уникальный квартал в 10 мин. ходьбы от метро «Ул. Дыбенко». Под окнами парк с велодорожками, река, пляж. Во дворах – детские сады, школы, спорткомплекс. 214-ФЗ, ипотека, рассрочка, субсидии. Сдаем досрочно!

Проектная декларация на сайте.

ГК «ГОРОД»

Тел. (812) 777-33-11
www.gorod.com

ЖК «Ленинский парк»



Жилой комплекс «Ленинский парк» расположен на пересечении проспекта Героев и Ленинского проспекта.

Комфорт-класс. Рядом с Финским заливом. 19-22-этажные кирпично-монолитные дома, в каждом подъезде лифты OTIS, окна RENAУ, широкий выбор планировок квартир.

Проектная декларация на сайте www.gorod.com.

ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»

Тел.: 703-44-44
www.yitdom.ru

ЖК Suomi



Жилой комплекс на Васильевском острове. Средний пр., 89.

Квартиры с панорамным видом на центр города и большими «финскими» балконами.

Декларация на сайте: <http://yitspb.ru/catalog/id43/>.

ООО «Корпорация «МЕГАПОЛИС»

Тел.: (812) 677-02-85, 935-55-05
www.megapolisstroy.ru

Жилой комплекс «НОВЫЙ КВАРТАЛ»



ЛО, Ломоносовский район, п. Лаголово, 1,5 км от Красного Села, 25 мин. от ст. м. «Пр. Ветеранов»

Квартиры в доме повышенной комфортности 606-й серии «под ключ» (остекленные лоджии, улучшенная шумоизоляция). Развитая инфраструктура (магазины, школы, аптеки, детские сады без очереди, спортивно-оздоровительные секции, бассейн). Благоустройство, яблоневый сад, парковая зона. Встречайте новоселье весной 2013 года! Проектная декларация на сайте.

В поисках ресурсов

Денис Кожин / И покупатели жилья, и девелоперы постоянно находятся в поисках финансовых ресурсов: первые – для приобретения новой квартиры, вторые – для возведения домов, в которых эти квартиры можно продать. Впрочем, за последние годы рынок принципиально новых финансовых схем не предложил.

Найти сумму для 100%-ной оплаты жилья сегодня по силам далеко не каждому покупателю. Но, кроме ипотеки, альтернатив не так и много. Руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев считает, что единственный способ приобретения квартиры в рассрочку, кроме ипотеки, это, собственно, сама рассрочка. «Из минусов такого способа, – это ограниченный срок и возможное увеличение стоимости. Большинство компаний предлагают рассрочку до окончания строительства дома, то есть речь о 1,5-2 годах. Из плюсов этой схемы – отсутствие необходимости подтверждения дохода и простая схема покупки», – говорит господин Терентьев.

Рассрочка от застройщика как финансовый инструмент приобретения квартир на первичном рынке возникла в конце 2008 года, когда многие финансовые учреждения свернули свои ипотечные программы. Жилищные кредиты стали недоступны большинству граждан, в результате чего строительные компании были вынуждены изобретать новые механизмы привлечения покупателей. Благодаря появлению нового инструмента, падение спроса на жилье оказалось не столь катастрофичным.

Сегодня рассрочка предлагает большинство компаний, реализующих квартиры по договору долевого участия и ЖСК. Срок рассрочки может составлять от 6 месяцев до 6 лет. Проценты по рассрочке – от 0 до 20%. Беспроцентная рассрочка предоставляется обычно до завершения строительства. Рассрочка на более длительный период предоставляется исключительно под проценты, которые иногда на порядок превышают проценты по ипотечным кредитам. Поэтому, если покупатель готов оплатить стоимость квартиры в период до 4 лет, то есть за время строительства дома, то рассрочка может быть предпочтительнее ипотеки. Но если рассматривать период в 10-15 лет, то стоит сделать выбор в пользу банковских программ. По сравнению с единовременной 100%-ной оплатой приобретение квартиры в рассрочку увеличивает ее стоимость примерно на 10%.

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

«Квартиру можно приобрести в рассрочку, в ипотеку, а также с использованием средств материнского капитала, жилищных сертификатов, военной ипотеки и пр. По результатам опроса, 21% клиентов покупают квартиру за 100% оплату, 43% – в рассрочку, 28% – в ипотеку, 8% – с использованием субсидии или материнского капитала».

В рассрочку выгоднее приобретать объекты на начальном этапе строительства – в этом случае можно получить максимальную рассрочку (2-3 года), часто – беспроцентную или под низкий процент (гораздо ниже процента по ипотеке).

«Говоря о субсидиях, надо понимать, что государство здесь не берет на себя полностью решение жилищной проблемы граждан. Поэтому всех расходов оно не покрывает, оно лишь софинансирует покупку новой квартиры. Одним из обязательных условий реализации субсидии на покупку жилья в строящемся доме является 70%-процентная готовность объекта. На этой стадии готовности цена кв. м в большинстве случаев уже гораздо выше той, на которую выдается субсидия, поэтому за квартиру придется доплачивать. В любом случае надо понимать, что получить быстро субсидию не выйдет. Например, сейчас получают субсидии по программе «Молодежи – доступное жилье» те, кто встал в очередь в 1985 году. Поэтому при ограниченном количестве денежных средств единственным вариантом улучшения жилищных условий по-прежнему остается ипотечный кредит», – рассказал господин Гражданкин.

Направление средств материнского капитала на покупку квартиры является действенным механизмом улучшения жилищных условий. Кроме того, достаточно часто материнский капитал на квартиру используется в рамках оформления или погашения ипотечного кредита. Заявление о распоряжении средствами материнского капитала может быть подано по истечении трех лет. В случае необходимости погашения основного долга и уплаты процентов по ипотечному кредиту материнский капитал на жилье можно использовать, не дожидаясь достижения трехлетнего возраста второго ребенка.

При этом, какую бы схему ни выбрал покупатель, жилье в строящемся доме ему придется приобретать по ФЗ-214. Сегодня у девелоперов это наиболее распространенная схема по привлечению финансовых ресурсов. «Доля жилья, приобретаемого по ФЗ-214, неуклонно увеличивается. Среди граждан существует устойчивый стереотип, что в рамках ФЗ-214 это только договор долевого участия, но ведь это неправильно, например, мы и ряд других крупнейших строительных компаний используют договор паевого взноса, который полностью соответствует ФЗ-214», – добавляет господин Терентьев.

«Реализация квартир в строящихся домах возможна только в соответствии с ФЗ-214. В Петербурге данный закон применяется и работает в полном объеме, причем последние два года, с момента полного запрета привлечения денежных средств иными (помимо предусмотренными ФЗ-214) способами и введения за нарушения данного требования существенных штрафов, большинство компаний СПб не используют другие схемы реализации строящегося жилья», – рассказали в «47 тресте».

«Компании, строящие без средств дольщиков, прибегают к банковским кредитам либо привлекают денежные средства крупных инвесторов. ФЗ-214 – это оптимальная схема для взаимодействия продавца и покупателя, работающая сегодня на рынке», – считают в «47 ТРЕСТЕ».

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», говорит, что, помимо заключения договора долевого участия по 214-ФЗ, для покупателя жилья возможно участие в жилищно-строительном кооперативе, заключение прямого договора купли-продажи. «Форма работы по ФЗ-214 именно в разрезе договора долевого участия – самая распространенная на рынке. До 50% квартир в новостройках продается по данной схеме. Договор купли-продажи применяется при приобретении готовой квартиры, на которую застройщик получил право собственности. Доля таких сделок на первичном рынке составляет около 10-12%», – говорит госпожа Корсакова.

НОВОСТИ

ЗАО КБ «ЕВРОТРАСТ» запустило программу «Переезд». Данный продукт позволяет сократить период времени между продажей имеющегося жилья и покупкой нового. Клиент, заложив имеющееся жилье и получив деньги на первоначальный взнос, берет ипотечный кредит в КБ «ЕВРОТРАСТ» и покупает новое жилье. А заложенное жилье продает в течение 1-2 лет. Таким образом, клиент, не продав старое жилье, уже живет в новом. На первый взгляд, кажущаяся сложная схема достаточно проста и надежна.

Северо-Западный банк Сбербанка России за 9 месяцев увеличил объем жилищного кредитования в 1,4 раза – до 20 млрд руб., сообщает пресс-служба банка. Средний размер кредита на приобретение жилой недвижимости за 9 месяцев 2012 года по региону в целом составил 1,5 млн руб. при среднем сроке кредитования 13 лет.

Банк активно развивает инфраструктуру обслуживания. Сегодня каждый второй жилищный кредит банка предоставляется через специализированные офисы – Центры ипотечного кредитования Сбербанка. В настоящее время в Северо-Западном регионе работает 17 таких офисов, в том числе в Калининграде – 2, Мурманске – 1, Карелии – 1, Пскове – 1, Великом Новгороде – 1, остальные – в Санкт-Петербурге.

«Сбербанк задает тренд на рынке ипотечного кредитования, которое входит в число приоритетных задач банка. Мы стараемся предложить клиентам оптимальные условия кредитования для приобретения жилья как на вторичном, так и на первичном рынках. Сегодня наши усилия направлены также на повышение качества обслуживания в офисах банка», – отмечает Александр Говорунов, председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России».

Управляющая компания «Эталон-Инвест» (входит в Etalon Group) увеличила темпы строительства микрорайона «Изумрудные холмы» в три раза.

По предварительным итогам 2012 года, объем монолитного строительства в этом жилом микрорайоне превысит 130 тыс. кубометров бетона, что соответствует примерно 250 тыс. кв. м площадей. В 2011 году аналогичный показатель составлял 47 тыс. кубометров бетона, таким образом, компания за этот год увеличила темпы строительства в 2,8 раза. В настоящее время в стадии строительства находятся 8 корпусов «Изумрудных холмов» общей площадью квартир свыше 237 тыс. кв. м. В 7-м, 8-м и 13-м корпусах близятся к финалу отделочные работы, в 12-м корпусе – осуществляются отделочные работы и монтаж внутренних инженерных систем, в 11-м корпусе завершается возведение каркаса здания, в 10-м корпусе ведутся работы на среднем уровне каркаса, 5-й и 6-й корпуса на стадии котлована. «Изумрудные холмы» – флагманский проект компании «Эталон-Инвест». Всего в состав комплексной застройки жилого микрорайона входят 20 многоквартирных жилых корпусов разной этажности, 7 детских садов, 5 школ, медицинский центр, спортивно-развлекательный комплекс с бассейном и водным парком, подземные и наземные паркинги, коммерческая недвижимость. В общей сложности на участке 80 га будет построено 1 032 000 кв. м.

Точка зрения



Мария Орешкина, начальник отдела продаж ЗАО «Группа Прайм»:

– Доля реализуемого по ФЗ-214 жилья в России сегодня превышает 50%. В Петербурге это более 80 компаний, которые давно существуют на рынке и успели зарекомендовать себя как крупные и надежные застройщики. Поскольку процент сделок по Договору долевого участия не достиг даже показателя в 80%, в ближайшее время ситуация никак не изменится.

На сегодняшний день ДДУ и договор ЖСК стали самыми популярными схемами приобретения недвижимости в строящихся домах. Оба эти варианта предоставляют возможность оплатить квадратные метры в рассрочку. Однако ДДУ дает покупателю большую защищенность, чем договор по схеме ЖСК, поскольку составляется в строгом соответствии с 214-ФЗ. Договор купли-продажи, принятый в компании ЗАО «Группа Прайм», изначально предполагал такие же жесткие обязательства перед клиентом, что и ДДУ. Так что с принятием 214-ФЗ условия приобретения недвижимости у нас практически не претерпели никаких изменений.

В Клубном квартале «Новая Скандинавия» в Лотах 5-2 и 16 используется в основном следующая схема приобретения квартир: 30% первый взнос, далее равными частями до конца 2013 года. Доля компаний, которые работают без привлечения средств дольщиков, не то что очень незначительна, это скорее единичные случаи на рынке. Они вкладывают собственные и заемные средства в строительство своих объектов. С одной стороны, компании, получившие проектное финансирование в банках, могут с большей долей вероятности сдать свой объект без задержек. Но, с другой стороны, большой банковский процент предполагает необходимость застройщиков привлекать средства уже на этапе строительства для уменьшения финансовой нагрузки.

По данным наших аналитиков, ставки по банковским кредитам не будут снижаться, так что условия, скорее всего, не изменятся.



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



Заграница нам поможет

Алена Шереметьева / Петербургские девелоперы в поиске новых идей все чаще обращаются к иностранным архитекторам. Что это – дань моде или насущная необходимость, есть ли отличия в сотрудничестве с заморскими и местными зодчими? На эти и другие вопросы попытались найти ответы участники заседания круглого стола «Архитектурные тенденции петербургского девелопмента», организованного газетой «Строительный Еженедельник». ➔



Сергей Степанов,
директор по продажам компании «Строительный трест»



Андрей Апарин,
начальник Архитектурно-строительной мастерской № 2 ЗАО «ЭталонПроект»



Александр Трофимов,
главный архитектор проекта «Архитектурной мастерской М4»



Татьяна Шахнова,
заместитель генерального директора, главный архитектор ЗАО «ЭталонПроект»



Екатерина Гуртовая,
директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург»



Валерий Грибанов:
– Западные архитекторы, приезжающие к нам, часто упрекают девелоперов в том, что они в погоне за экономической эффективностью забывают про внешний вид своих объектов и строят «без души». Наши специалисты тоже признают, что никаких прорывов в отечественной архитектурной школе в последние годы не наблюдается. Последнее, что дала наша школа, – это конструктивизм в 30-е годы прошлого века. Действительно ли все так, как говорят наши западные коллеги, и что позволит изменить эту ситуацию?

Александр Трофимов:
– Иностранцы архитекторы приезжали в Россию еще с петровских времен. Сотрудничество с европейскими архитектурными студиями благоприятно влияет на наших проектировщиков. Отечественные специалисты обладают достаточно высоким уровнем проектирования, но, как и все люди, они могут ошибаться. Сегодня активно застраиваются пригороды Петербурга, и, конечно, они должны быть градостроительно оформлены. Показателен наш объект в Кудрово – жилой комплекс «Капитал» компании «Строительный трест». Когда в 2008 году мы приступили к проектированию, перед нами стояла задача по размещению на участке необходимого количества квадратных метров без попытки сделать оригинальную архитектуру. С этой задачей мы справились. Далее «Строительный трест» объявил конкурс на разработку проекта лицевой части фасада, и мы его выиграли. Сейчас самая главная наша задача – сделать так, чтобы здание хорошо выглядело как на расстоянии, так и вблизи.

Валерий Грибанов:
– У меня есть вопрос к представителям строительного сообщества. Приглашение иностранных архитекторов – это дань моде и маркетинг или же вынужденная мера из-за того, что на российском рынке нет архитекторов, способных сделать проект, отвечающий современным требованиям?

Екатерина Гуртовая:
– Мы работаем с разными западными проектировщиками. Раньше мы привлекали финских архитекторов, но столкнулись с тем, что все они работают в одинаковой стилистике. Это можно увидеть на примере наших объектов: все ранние проекты имеют внешнее сходство. В целом мы хотим поддерживать этот тренд, так как отличаемся от тех зданий, которые возводятся вокруг, и это неплохо. Примерно одинаковые красно-желтые кирпичные дома всем уже наскучили. Также у нас есть

опыт сотрудничества с испанским архитектором Риккардо Бофиллом. Он работает над нашим элитным проектом на Смольном проспекте и проектом комплексного освоения территории «Новоорловский». Российские архитекторы были крайне расстроены тем, что их не пригласили поучаствовать в этом проекте. Это такое место, где, наверное, каждый из них хотел бы что-то реализовать. Мы получили много критики, и Бофилл учел все пожелания российских архитекторов. Он понимает, каким образом можно сделать в центре города такой объект, который будет нравиться не только ему самому. Он готов не самовыражаться, а прислушиваться к общественности, архитекторам, заказчикам, так что его приглашение – это не дань моде. Проект «Новоорловский» – это порядка 50 га, на которых будет жилая застройка комфорт-класса. Мы позвали туда Бофилла, потому что у него есть опыт реализации проектов такого масштаба, он знает, как создать

Валерий Грибанов:
– Сотрудничает ли ГК «Эталон» с западными светилами архитектуры?

Андрей Апарин:
– До сих пор мы не работали с западными архитекторами. У меня есть вопрос к представителю компании «ЮИТ». Выбирая западного проектировщика, вы выстраиваете с ним отношения так же, как с нашим, ставите такие же сроки на эскизные проработки или применяете другой подход? Ведь архитектура страдает только в том случае, когда начальный этап проектирования сжат по времени. В такой ситуации даже самый талантливый архитектор просто не успевает воплотить все свои замыслы.

Екатерина Гуртовая:
– Если задать западному и отечественному архитектору жесткие временные рамки, то ни один из них не сможет сделать нечто

В связи с тем, что иностранные архитекторы не знают досконально российские нормы, им всегда нужен местный архитектор-адаптер

инфраструктуру, как сделать правильную логистику. Западные архитекторы родились и живут в другой среде, поэтому они могут привнести новые идеи в наши проекты.

Валерий Грибанов:
– У «Строительного треста» есть опыт работы с западными архитекторами? Согласны ли вы с тем, что приглашение иностранных архитекторов продиктовано стремлением девелопера освежить проект новыми идеями?

Сергей Степанов:
– Я бы говорил, скорее, о приглашении талантливых архитекторов, и у нас в стране их достаточно. Как правило, в начале реализации проекта мы проводим архитектурный конкурс, в котором выигрывает наиболее эффективный и эффектный проект.

Валерий Грибанов:
– Сколько архитекторов обычно участвует в конкурсе?

Сергей Степанов:
– Как правило, в конкурсах участвуют 3-6 компаний. В коттеджном поселке премиального класса «Озерный край» в Токсово и поселке бизнес-класса «Небо» в Кузьмоллово мы в том числе сотрудничали с иностранной компанией – архитектурной мастерской из Эстонии.

удивительное. Это просто невозможно. У нас абсолютно все проекты реализуются в тандеме. Поскольку иностранные архитекторы не знают досконально наши нормы, всегда нужен местный адаптер. Сроки проектирования от этого не страдают, так как процесс идет параллельно. Иностранцам зодчим мы даем такие же ограничения в техническом задании, как и российским архитекторам.

Андрей Апарин:
– Если говорить о создании комфортной жилой среды, а не только внешнего облика зданий, то что кардинально нового предлагают наши западные коллеги?

Екатерина Гуртовая:
– Квартирографию даем мы, потому что они с трудом ориентируются в том, какие квартиры востребованы. С точки зрения внутренних планировочных решений зарубежные архитекторы стараются привносить новые идеи, несмотря на очень жесткие нормативные лимиты. В основном то новое, что мы получаем от них, касается организации лестнично-лифтовых узлов и инфраструктуры. Мы объясняем им, что необходимо учесть, а они делают из этого то, что будет удобно для жизни. Это просто другой подход. От сотрудничества иностранного и российского архитектора мы получаем на выходе более интересный



Алексей Соловьев,
директор департамента проектирования проектного бюро RUMPU



Зоя Захарова,
генеральный директор компании LondonRealInvest



Елена Бедарева,
юрист, Российский и Евразийский патентный поверенный юридической фирмы Salans



Рынок труб в Петербурге разогреет новый игрок

Новая петербургская компания «Рустробпромголд. Система реализации» претендует за год занять порядка 5% регионального рынка труб с объемом продаж в 1 млрд рублей и показателем рентабельности в пределах 10-15%. Официальная презентация компании состоится в рамках 18-й Международной промышленной выставки «Металл-Экспо`2012» в Москве. ➔

«Рустробпромголд. Система реализации» начала свою деятельность в ноябре 2012 года. В компании собрались профессионалы, имеющие многолетний опыт работы в данной отрасли. Кроме того, у новой компании в собственности складской комплекс, крановое хозяйство и логистическое звено. Как следствие, «Рустробпромголд. Система реализации» не только располагает внушительным портфелем заказов, но и рассчитывает занять рыночные ниши, которые остаются сегодня свободными.

Как полагают в компании «Рустробпромголд. Система реализации», рынок развивается таким образом, что самое время сосредоточить усилия на розничном сегменте. В условиях очевидных сервисных пробелов спрос не удовлетворяется, поскольку фирмы торгуют тем, что у них есть в наличии, а не тем, что действительно требуется потребителю.

Кроме того, общее ослабление экономики, обусловленное глобальными экономическими и политическими факторами, негативно сказывается на крупных проектах в Петербурге. Как подчеркнули в «Рустробпромголд», перспективы этого бизнеса сегодня не очень хороши: и проектов мало, и управление ими оставляет желать лучшего. Типичный пример – строительство стадиона на Крестовском острове. Вот почему опытные игроки отдают предпочтение формам ведения бизнеса, характеризующимся несколько меньшей рентабельностью, но большей надежностью.

Основополагающим принципом руководства новой компании является ориентир на партнерские, а не антагонистические отношения с конкурентами. В «Рустробпромголд» уверены: бизнес должен развиваться в направлении разо-

грева рынка. Усилия, направленные на продвижение товаров, а не на подавление конкурентов, приведут в конечном итоге к росту потребления этих товаров. Сейчас задачей первостепенной важности в компании видят правильную организацию товаропроводящих потоков. От ее отсутствия страдает не только региональный, но и общероссийский рынок труб. Руководство «Рустробпромголд. Система реализации» намерено не только

обеспечивать потребителя необходимой продукцией, но и формировать спрос. Постоянный мониторинг строительного рынка обеспечивает компанию оперативной информацией о реализующихся проектах и позволяет оценить их трубоемкость с тем, чтобы напрямую обратиться к исполнителям строительно-монтажных работ.

Методология, взятая на вооружение в новой компании, предполагает продвижение товаров по 10 отраслевым направлениям: в строительстве зданий и сооружений, жилищно-коммунальном хозяйстве, энергетическом секторе, машиностроении, химической промышленности, трубопроводном транспорте и др.

Важным аспектом в «Рустробпромголд. Система реализации» считают также участие в электронных торгах. Сегодня в России динамично развивающиеся компании предпочитают закупать продукцию промышленного назначения на торговых площадках, где сделки проводятся в большем количестве необходимых юридических формальностей и отсутствует коррупционная составляющая.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

справка



Электронные площадки, на которых участвует в торгах «Рустробпромголд. Система реализации»: площадка ЗАО «Сбербанк – АСТ»; межотраслевая торговая система «Фабрикант»; электронная площадка «Тендер Про»; площадка ОАО «ЕАТП Росэлторг»; отраслевая площадка «ГазНефтьторг.ру»; электронная торговая площадка ЭТП ММВБ.

Павел Тарасов: «Без конкуренции компания слабеет»

О ближайших перспективах компании «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор «Рустробпромголд. Система реализации» Павел Тарасов.

– Какие задачи вы ставите перед собой на начальном этапе существования компании?

– Команда профессионалов, понимающих, куда двигаться и как развиваться, собрана для решения комплекса задач по поставке металлопродукции, трубной продукции в Петербурге, на Северо-Западе и в целом по России. Конечно, сначала будет охвачен региональный рынок – это строительные компании, действующие непосредственно в Петербурге и Ленинградской области. Плюс в целях расширения бизнеса принято решение выходить на серьезные поставки за пределы СЗФО и даже за границы России. Наш профессиональный опыт включает поставки от Калининграда до Сахалина. И, как показала практика, наши постоянные контрагенты настроены на взаимодействие с проверенными поставщиками трубной продукции. Значение имеет и наша репутация, и качество поставляемой продукции. Мы гарантируем точность, своевременность поставок и грамотность наших менеджеров.

– Кого бы вы назвали в числе стратегических партнеров?

– У нас есть пул контрагентов, который делится по отраслям. Во-первых, это подрядчики ОАО «Газпром» – крупные компании, которые выполняют в рамках выигранных тендеров большие объемы работ. География их строительных объектов – вся Россия. Бывает так, что газотранспортная система перемещается на территорию сопредельных государств, и вслед за нашими партнерами перемещаемся и мы. Второй крупный государственный заказчик – ОАО «Транснефть». Здесь тоже существует специфика работы, связанная с территориальной удаленностью объектов строительства.

Крупным направлением в структуре наших заказов является топливно-энергетический комплекс, и энергетический комплекс в частности. Строительство, реконструкция и модернизация структурных объектов энергетики проходят при достаточно емком потреблении того спектра продукции, который можем поставлять мы.

– А каково, по вашему мнению, актуальное состояние рынка труб в России?

– Рынок становится жестче. За клиента приходится бороться. В большинстве случаев тендеры проходят сейчас на электронных площадках, где размещают свои заказы крупные компании с государственным участием. За электронными торгами будущее. Если 3 года назад в таких торгах участвовали не более 15% российских



Гендиректор «Рустробпромголд. Система реализации» Павел Тарасов уверен в том, что компания получит синергетический эффект

компаний, то сейчас этот показатель превышает уже 50%. Электронные торги – направление перспективное в том плане, что корректировки цены происходят очень быстро: это режим аукциона. Все участники, образно говоря, находятся на белом листе, на чистой плоскости, все ценники видны. Однако важно не только победить за счет наиболее выигрышного для заказчика ценового предложения, но и обеспечить поставку в действующих сроках и надлежащего качества.

– И что позволяет вам выполнять эти условия?

– Мы не отдаем никому на откуп логистику: в компании создано специальное подразделение. Потому что ответственность перед клиентами за своевременность поставок несем именно мы. Наши специалисты имеют большой опыт в организации поставок

грузов как в пределах региона, так и – во взаимодействии с ОАО «РЖД» – по всей территории России.

Опыт в логистике имеет особую значимость. Сдвиги в графике поставок, конечно, полностью исключить нереально. Но мы в любом случае стремимся четко информировать клиента о том, что происходит в данный момент с его товаром. Однако подчеркнуть, что больших осечек не бывает.

– Из каких принципов вы исходите при формировании ассортимента поставляемой продукции?

– Мы стремимся работать в комплексе – поставлять не только сами трубы, но и все сопутствующие элементы, необходимые для строительства какого-либо объекта. Плюс обеспечиваем сервис, чтобы клиент имел в едином поставщике надежного партнера. В основном наша компания ориентируется на российские заводы. В числе наших поставщиков – Группа ОМК, Группа ТМК, ЧТПЗ, Уралтрубпром, Ижорский трубный завод, СК СЗТС, ОАО «Лискиремонтажконструкция». Это крупные, давно работающие предприятия, которые имеют все необходимые разрешения и выпускают сертифицированную продукцию. Также

мы работаем с крупными российскими металлотрейдерами, такими как «А Групп», ТД «Уралтрубсталь», «Санеста-Металл», МК «Промстройметалл», «Мечел-Сервис», «Металлсервис», Фирма «Севзапметалл», «ТиссенКрупп».

– Как вы оцениваете рыночный потенциал «Рустробпромголд. Система реализации»?

– Естественно, хотелось бы надеяться, что мы идем по пути развития. Но развитие может быть разным: как за счет увеличения емкости рынка, так и за счет наращивания рыночной доли грамотным подходом к ведению бизнеса. Честно скажу: мы движемся в обоих направлениях, только так можно получить синергетический эффект.

– Много ли у вас в Петербурге серьезных конкурентов?

– Развиваться без конкуренции – утопический путь: компания быстро слабеет, перестает своевременно реагировать на конъюнктурные изменения. Я бы сказал, что в Петербурге серьезную конкуренцию нам могут составить 3-4 компании, которые работают примерно по тем же направлениям, что и мы. Но места для реализации потенциала хватит всем.

1G80
Павильон 75 ВДНХ-ВВЦ
13...16 ноября

Метал-Экспо 2012

Знак металлокачества

Михаил Немировский / Петербургские подрядчики и трейдеры связывают появление стабильного рынка качественного металлопроката с перспективами развития российской промышленности. Пока же лучшей защитой от некачественной продукции эксперты называют грамотную закупочную политику. ➔

Огромный импульс к появлению стабильного рынка качественной продукции заложен в развитии именно отечественных предприятий и их нацеленности на внутреннего потребителя, полагают эксперты. Важнейшим элементом общегосударственных мер в этой области является разработка и реализация протекционистской экспортно-импортной политики в области производства металлоемкой товарной продукции, концентратов и добычи руд. По словам исполнительного директора ООО «ПЕТРОМЕТАЛЛ» Вячеслава Денисова, хотя качество отечественного металлопроката на сегодняшний день несколько уступает европейскому, специалистов радует тенденция развития отечественной промышленности: происходит реконструкция оборудования, осуществляются финансовые вливания в развитие и модернизацию производства, повышение профессионального уровня персонала. «Так, например, поступает наш основной поставщик ОАО «Северсталь», который активно проводит в жизнь политику в области качества», — утверждает эксперт. «Российские производители уделяют большое внимание вопросам качества продукции, инвестируя значительные средства в модернизацию производства, — подтверждает этот тезис Владимир Черкашин, директор ООО «Торговый дом «САНЕСТА-МЕТАЛЛ». — Продукция российского производителя сегодня соответствует требованиям отраслевых стандартов, ее качество подтверждается сертификатами».

Цена как индикатор

В свою очередь, исполнительный директор ЗАО «Пушкинский машиностроительный завод» Денис Маркеев признает неудовлетворительным качество металлопродукции из Индии и Китая: «Российский рынок в настоящее время наводнен некачественным импортным металлопрокатом, чаще китайского и индийского производства. Данная продукция в большинстве случаев имеет лишь довольно сомнительные сертификаты от производителя и не соответствует российским ГОСТам». По мнению господина Маркеева, чаще всего некачественный товар выдает очень низкая цена. Иное мнение имеет Борис Драновский, коммерческий директор ООО «Энергосервис-СЗ». По его словам, в последнее время китайские производители



Около 200 металлоторгующих компаний работают сегодня в Петербурге

провели огромную работу в сфере улучшения качества поставляемого металлопроката. С другой стороны, если кто и заслуживает критики, так это металлоторгующие заводы Украины. По словам г-на Драновского, сегодня можно смело констатировать невысокое качество металлопроката украинского производства. Дело в том, что на Украине не производится ряд легирующих элементов (примеси для повышения конструкционной прочности стали), кроме того, продукция украинских заводов не всегда отвечает требованиям по плоскостности, геометрии поверхностей, степеням обработки кромки и другим параметрам.

Две сотни игроков

По данным директора по коммерции ООО «Фирма «СЕВЗАПМЕТАЛЛ» Владислава Лысова, на сегодняшний день в Санкт-Петербурге работают около 200 металлоторгующих компаний, предлагающих потребителям широкий спектр металлопродукции. При этом, наряду с добросовестными поставщиками, на рынке действуют фирмы (как правило, небольшие), предлагающие металлопрокат, качество которого не всегда соответствует заявленному. Ориентироваться на рынке можно, по его словам, только делая выбор в пользу

хорошо известных, надежных и проверенных временем поставщиков. Эту же позицию отстаивает Владимир Черкашин. По его словам, если говорить о металлических трубах, то, по подсчетам компании, в 90-е годы доля некачественных труб в инженерных сетях достигала 50% от всего объема, сейчас — 20-30%. Несмотря на такой прорыв, доля некачественного металлопроката остается высокой. Проблема решается, по его словам, строгим контролем на всех стадиях процесса поставки труб и прокладок сетей. Прежде всего, гарантия поставки качественной продукции — это сотрудничество с проверенными труботорговыми компаниями и официальными дилерами заводов. Серьезный трейдер обеспечивает условия транспортировки и хранения труб, чтобы передать потребителю продукцию с сохраненными свойствами.

По словам Бориса Драновского, всю некачественную продукцию в сфере металлопроката условно можно разделить на несколько видов. Во-первых, это лежалый товар, который предприятия машиностроительного комплекса списывают как морально или физически устаревший. Недобросовестные поставщики, как правило, приводят такой материал в порядок (металл пескоструится, заливается машинной обработкой) и вновь выводят на рынок.

Естественно, ни сертификатов, ни паспортов качества на такую продукцию нет. Вторых, эксперт выделяет так называемый «безаказной» металлопрокат, то есть продукцию, произведенную с отклонениями от ГОСТа или технических условий, но, тем не менее, выпущенную на рынок. Кроме того, отдельные предприятия могут сбывать свои стратегические запасы металлопроката, срок использования которого истек много лет назад. Наконец, основную долю некачественного металлопроката составляет б/у материал. Например, материалы верхнего строения пути — рельсы, накладки, подкладки, которые зачастую поставляются с разной степенью износа. Факт заполнения рынка продукцией, бывшей в употреблении, подтверждает и Владимир Черкашин. По его словам, когда речь идет о некачественном металлопрокате в трубной отрасли, чаще всего подразумеваются бывшие в употреблении трубы. Эту продукцию берут на вооружение недобросовестные подрядчики, которые покрывают изношенные трубы защитным покрытием (изоляция) и используют при прокладке инженерных сетей.

Входной контроль

По словам Дениса Маркеева, снижения доли некачественного металлопроката на рынке можно достичь путем внедрения системы менеджмента качества на предприятии-потребителе металлопроката — эта мера призвана обеспечить надежный входной контроль.

«Качество продукции, выпускаемой предприятием, во многом зависит от качества применяемого металлопроката, полуфабрикатов и комплектующих изделий. Поэтому при поступлении металлопроката на предприятие, он по мере продвижения по технологической цепочке подвергается входному контролю: это и проверка сопроводительной документации, геометрии, химического состава и много другого», — отмечает господин Маркеев. По его словам, в качестве одного из методов контроля для обнаружения трещин как в материале при нарезке заготовок, так и в готовых деталях металлопроката, перед их дальнейшим использованием применяется капиллярный и магнитопорошковые методы. Крайне важно при этом, чтобы весь ассортимент отечел существовавшим гостовским нормам и был сертифицирован. Желательно, чтобы на предприятиях, производящих металлопрокат, вся продукция подлежала обязательному контролю качества.

цифра

20-30%

составляет сегодня доля некачественных труб в инженерных сетях

Энерго Эффективность XXI ВЕК

IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК. ИНЖЕНЕРНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ЗДАНИЙ»

21-22 ноября 2012 | Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо»

Организаторы:

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС www.energoeffekt21.ru

При поддержке:

Официальный информационный партнер:

РЕКЛАМА

ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ

ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)	ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ
ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т. Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)	ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ
КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)	ПРОИЗВОДСТВО ГЛАДКОЙ И ПЕРИОДИЧЕСКОЙ АРМАТУРЫ В ПРУТКЕ ДИАМЕТРОМ ОТ 5 ДО 16 ММ, (ВОЗМОЖНО ПРОИЗВОДСТВО ПРУТКОВ ЛЮБОЙ ДЛИНЫ ДО 14 М)

+7 (812) 703-3434 | WWW.PTML.RU | +7 (812) 363-3434

Кровля по системе «все включено»

Юлия Данилова / Рынок кровельных систем можно условно разделить на две части: плоская кровля, которая используется в промышленных зданиях, коммерческой недвижимости и многоквартирных домах, и скатная кровля, применяемая в загородном и частном домостроении. ➔

В новостройках Петербурга порядка 70% занимают плоские системы с внутренним водостоком из наплавных рулонных материалов, около 20% составляют скатные кровли с неотапливаемым чердаком из металлочерепицы и оставшиеся 10% приходятся на скатные конструкции из кровельного железа (фальцевые), отапливаемые или неотапливаемые.

По словам Алексея Килимова, заместителя генерального директора ООО «УК «Сателлит Девелопмент», фальцевые кровли в основном применяются для жилья бизнес-класса «под старину» или в центре города. «Срок их службы составляет около 50 лет и не требует особого ремонта. Плоская кровля получила свое масштабное применение при развитии крупнопанельного и монолитного домостроения, так как представляет собой железобетонную плиту, покрытую гидроизоляцией, теплоизоляцией и водоупорным материалом, уложенным с уклоном к дождеприемным воронкам на кровле», – рассказывает господин Килимов.

Особенностью плоских крыш являются повышенные требования к кровельным материалам. В первую очередь это материалы, допускающие устройство сплошного ковра – битумные, полимерно-битумные и полимерные материалы. «Покрывание должно быть эластичным и способным воспринимать температурные и механические деформации основания кровли. В качестве основания плоских кровель из рулонных и мастичных материалов используется поверхность теплоизоляции, несущих плит, цементных стяжек, по которым укладывают слои водоизоляционного ковра. В кровлях из металлического профилированного листа используются прогоны. В фальцевых кровлях из листовой стали и меди – обрешетка», – объясняет Лев Марголин, директор по строительству MirLand Development Corporation Plc. Например, в «Триумф Парке» используется плоская негорючая кровля. Конструктивно она состоит из полиэтиленовой пленки, покрывающей перекрытие и выполняющей функцию пароизоляции, теплоизоляционных плит и армированной цементно-песчаной стяжки. На стяжку укладывается два слоя геотекстиля плотностью 200 г/куб. м, между которыми проложена ПВХ-мембрана. Последний слой этого «пирога» – тротуарная плитка.

При массовом домостроении наиболее подходящей по скорости монтажа



Фальцевые кровли в основном применяются для жилья бизнес-класса «под старину» или в центре города

При массовом домостроении наиболее подходящей по скорости монтажа и стоимости материалов является плоская кровля с внутренним водостоком

и стоимости материалов является плоская кровля с внутренним водостоком. «Ее цена составляет порядка 2500-3000 руб. за кв. м», – посчитал Алексей Килимов, заместитель генерального директора ООО «УК «Сателлит Девелопмент».

По словам Владимира Самохвалова, начальника отдела снабжения СТД «Петрович», рынок плоской кровли достаточно консолидирован. Примерно 90% на нем занимает наплавляемая кровля. «До 70% этого сегмента контролирует компания «Технониколь» с материалами «Унифлекс», «Техноэласт», «Линокром» и т. д. Остальные 30% сегмента контролируются производителями «Изофлекс», «Петрофлекс», Isoral и др.», – объясняет господин Самохвалов.

До 10% рынка плоской кровли занимают полимерные мембраны, которые

используются в основном на современных дорогих объектах (логистические терминалы, торговые центры и т. д.). Это более легкое покрытие, которое укладывается безогневым способом и весит значительно меньше, чем наплавляемая кровля.

В настоящий момент применение ПВХ-мембран в качестве основного материала для гидроизоляции плоских кровель становится все более популярным, особенно при строительстве новых объектов, когда качество является определяющим для заказчика. «Полимерные мембраны превосходят по сроку службы другие мягкие кровельные материалы. Без ремонта они могут прослужить от 30 до 50 лет. Такая долговечность, безусловно, оправдывает высокую стоимость современных материалов», – говорит Лев Марголин, директор

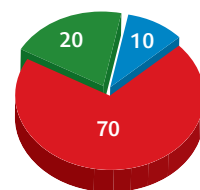
по строительству MirLand Development Corporation Plc.

По словам Беслана Берсирова, заместителя генерального директора ЗАО «Строительный трест», инверсионные материалы дороже обычных на 20-25%. «Еще 5-7 лет назад эта разница составляла порядка 50%, но постепенно современные технологии становятся более доступными. Многие иностранные фирмы открывают представительства в России, тем самым снижая себестоимость производства материалов», – комментирует господин Берсиров.

Среди основных производителей мембранных кровель на российском рынке представлены такие импортные ПВХ-материалы, как алькорплан – производитель компания Alkor Draka; зикаплан – Sika Trocal, сарнафил – Sarnafil International AG, протан – Protan AG.

«Средняя стоимость импортных кровельных ПВХ-мембран составляет около 270 рублей за квадратный метр. Использование кровельных материалов отечественных производителей, таких как лоджикруф – производитель «Технониколь», кровелон – производитель «Стройпластполимер», огнеизол – «Огнеизолкровля», позволяют удешевить процесс, однако последние уступают в физико-механических и эксплуатационных характеристиках» – говорит Лев Марголин, директор по строительству MirLand Development Corporation Plc.

Крыши в новостройках Петербурга (%)



- плоские системы с внутренним водостоком из наплавных рулонных материалов
- скатные кровли с неотапливаемым чердаком из металлочерепицы
- скатные конструкции из кровельного железа (фальцевые), отапливаемые или неотапливаемые

Источник: участники рынка

Скатно-фальцевый статус

Юлия Данилова / Если застройщик хочет выделить свой объект или повысить статус дома, применяя сложные формы кровли или делая мансардный этаж, то он начинает применять фальцевую или металлочерепичную кровлю.

Как рассказал Алексей Килимов, заместитель генерального директора ООО «УК «Сателлит Девелопмент», в связи с появлением профнастила

и металлочерепицы в последние 15-20 лет большинство металлических кровель начали выполнять из этих материалов. Они имеют красивый внешний вид, легко монтируются. Но у них есть один общий недостаток: герметичность швов и элементов конька ендов, переходов труб достигается путем использования уплотнителей, саморезов, герметиков и других материалов подобного назначения. Но они стоят недешево, и срок их службы временем не

испытан, поэтому они не могут быть гарантом герметичности, скажем, через 5-6 лет после монтажа. При исполнении фальцевой кровли с классическим двойным замком все зависит только от мастерства кровельщиков. Раньше фальц готовили из листов вручную, а это трудоемкий процесс и при этом горизонтальные стыки неизбежны, т. к. стандартная длина листов не более 2,5 метров. «В последнее время фальцевая кровля открыла

себя заново, потому что фальц изготавливают уже на хорошем современном оборудовании из рулонного металла. Ровность фальцев, длина и скорость зависит только от оборудования. Кровля из наплавляемых материалов требует большего к себе внимания и ремонтных работ уже на 4-й год эксплуатации. Данный вид кровли наиболее подвержен браку в момент укладки, и ее качество сильно зависит от квалификации и добросовестности кровельщи-

ков. Так как сбор и отвод с кровли осуществляется через воронки на кровле, то они имеют свойство засоряться, особенно осенью и без хорошей эксплуатации на кровле может стоять вода, что резко может сократить срок ее службы», – подытожил господин Килимов. По его словам, кровля скатная фальцевая неотапливаемая стоит примерно 2500-3000 руб., отапливаемая – 3000-4000 руб. за кв. м. Кровля из металлочерепицы стоит примерно столько же, сколько и фальцевая – 3000-4000 руб. за кв. м. Как отметили аналитики, на рынке скатной кровли четко

наметилась тенденция отказа от ондулина в пользу металлочерепицы и гибкой черепицы. Несмотря на то, что ондулин дешевле и его может уложить даже непрофессионал, он менее долговечен. А с ростом доходов населения заказчики предпочитают более качественное покрытие для своих крыш. Причем сегмент гибкой черепицы будет расти быстрее металлочерепицы. В последнее время многие производители построили заводы по выпуску этого материала. А с увеличением конкуренции будут падать цены и вырастет спрос на эту продукцию.

ОРГАНИЗАТОРЫ



СПб ГУТ)))



15-16 ноября 2012 года

**Всероссийская конференция
"Контроль качества проектирования
и строительства сетей и
сооружений связи в России"**

Цель конференции - обсуждение вопросов трансфера строительных технологий и знаний в условиях вступления России в ВТО, объединение усилий представителей власти, науки, бизнеса для разработки совместных предложений, направленных на обеспечение высокого качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи.

Программа конференции:

15 ноября - пленарное заседание.

Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22».

16 ноября - работа по секциям.

Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22».

По вопросам участия обращаться:

тел.: +7 (812) 240-40-23; +7 (921) 951-80-83; +7 (812) 347-78-92

e-mail: vorobieva@lts.spb.ru; press@domostroitel.ru

Подробная информация на сайтах:

www.lts.spb.ru; www.sros.spb.ru; www.sut.ru

При участии:



Генеральный информационный партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Информационные партнеры:



Отделка набирает обороты

Андрей Семериков / Если еще недавно застройщики предлагали квартиры с отделкой только в массовом сегменте, то сегодня эта опция, по словам экспертов, становится востребованной и среди покупателей квартир высокого класса. Между тем даже в массовом сегменте отделка стала более качественной. ➔

На сегодняшний день доля квартир с отделкой в общем объеме предложения на первичном рынке Петербурга составляет, по разным подсчетам, от 20% до 35%. На бизнес-класс приходится порядка 34%, комфорт – 61%, эконом составляет 44%, подсчитывает Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

«Сегодня покупатели квартир постоянно увеличивают требования к покупаемой недвижимости, а застройщики в конкурентной борьбе потакают покупателям. Например, если 10 лет назад отделка включала металлопластиковые окна и ламинат, то она считалась элитной. Сейчас это практически стандарт, если речь идет не о жестком экономклассе: ламинат на полу, стены санузлов выложены кафелем до потолка, квартиры оборудованы сантехникой. И застройщики идут дальше – все чаще применяется горизонтальная разводка коммуникаций по квартирам. В домах комфорт-класса уже может использоваться натуральный паркет. Застройщики предлагают на выбор несколько дизайн-проектов отделки квартир. А отдельные застройщики идут еще дальше – предлагают меблированные квартиры», – рассказывает госпожа Попова.

Нарастающий спрос

«Более половины покупателей желают приобрести квартиру с отделкой. Среди них примерно поровну распределены доли желающих приобрести квартиру со стандартной отделкой и желающих выбрать вид отделки из 3-4 готовых дизайн-проектов, которые предлагает застройщик», – приводит данные Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в EtalonGroup).

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», считает, что отделка существенно увеличивает привлекательность объекта, особенно если речь идет о нескольких вариантах ремонта на выбор. «Порядка 80% покупателей готовы заплатить больше за квартиру и не тратиться на ремонт, который при условии качественной отделки от



Более половины покупателей квартир в новостройках отдают предпочтение жилью с отделкой

Отделка существенно увеличивает привлекательность объекта, особенно если речь идет о нескольких вариантах ремонта на выбор

застройщика обойдется дороже», – отмечает господин Спарак.

«Популярность квартир с готовой отделкой в настоящее время велика еще и потому, что ее качество за последнее время существенно изменилось. Раньше отделка выполнялась, что называется, в лучших советских традициях: дешевый низкокачественный линолеум, бумажные обои в цветочек, оставшиеся в складских запасах с незапамятных времен. Безусловно, она пользовалась низким спросом – никому неинтересно платить за то, что потом будешь все равно перделывать. Сейчас потребитель гораздо

более разборчив, чем еще два года назад. Качество отделки для него, в частности качество напольного покрытия, – не пустой звук», – поясняет Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская Недвижимость».

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании LondonRealInvest, придерживается другого мнения: «Практика показывает, что если в жилом комплексе предлагаются квартиры с разными типами отделки, то наиболее высоким спросом пользуются квартиры без отделки. При выборе между отделкой «под ключ» и «черновой» отделкой основная

часть покупателей отдает предпочтение более дешевому варианту».

Покупатели недвижимости высокого класса, по словам экспертов, тоже не против приобрести квартиру с качественно выполненной отделкой. В последние два-три года мы отчетливо наблюдаем тренд, когда большинство наших клиентов устали от ремонтов и предпочитают купить квартиру уже сразу с качественной отделкой (при условии, что она отвечает вкусам будущего жильца), говорит Елена Громова, руководитель направления элитной жилой недвижимости KnightFrankStPetersburg.

Разнообразие вариантов

«В жильё премиум-сегмента требования к отделке за последние пару лет не менялись – обязательное использование натуральных материалов: дерево ценных пород при отделке пола, дверей; натурального камня (часто используется мрамор) для отделки ванных комнат, пола прихожей и кухни, подоконников. Также в элитной отделке возможно использование высококачественной плитки знаменитых брендов. На сегодняшний момент на рынке недвижимости Санкт-Петербурга, кроме ЖК «Леонтьевский мыс», элитную отделку квартир никто из девелоперов не предлагает», рассказывает госпожа Громова.

«Отделка квартир экономкласса от петербургских застройщиков предполагает использование отечественных отделочных материалов (обои, линолеум), установку отечественной сантехники, окраску стен в санузлах, установку межкомнатных дверей из ДСП и установку металлической входной двери. В квартирах комфорт-класса петербургские застройщики предлагают использование импортных отделочных материалов (обои, ламинат), более тщательно подобранных по цветовой гамме. Отделка в этой категории жилья предполагает установку импортной сантехники и окрашивание стен в санузлах, а также установку межкомнатных дверей из шпона и металлической входной двери», – поясняет Галина Самаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Homeestate.

цифра

до 35% -

доля квартир с отделкой в общем объеме предложения на первичном рынке Петербурга

Качество диктует цену

Андрей Семериков / Наличие отделки увеличивает стоимость квадратного метра, как правило, на 5-15%, что, по словам экспертов, вполне соответствует затратам на ремонт.

«Цена на отделку подвержена незначительным колебаниям в зависимости от конкретных объектов и их класса. Корректировка в сторону небольшого увеличения обычно связана с переходом на новый уровень качества отделки: ламинат вместо линолеума, обои под покраску вместо окрашенных по штукатурке стен. Так, например, в марте прошлого года строительная компания SetCity утвердила

новые, улучшенные стандарты отделки, касающиеся практически всего перечня материалов, работ и оборудования. На более качественные решения при отделке квартир также перешли ЦДС и «Строительный трест». Есть все основания полагать, что стандарты предлагаемой застройщиками отделки будут совершенствоваться и дальше, поэтому в среднесрочной перспективе возможен небольшой рост стоимости этих работ», – рассуждает Олег Пашин. Цены на отделку за кв. м квартиры, по подсчетам господина Пашина, варьируются в пределах 5-7 тыс. рублей для экономкласса и 7,5-11 тыс.

рублей для комфорт-класса. Стоимость дизайнерской отделки, по оценкам Екатерины Марковец, может составлять до 30 тыс. рублей за кв. м. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказывает, что покупатели могут заказать окончательную отделку квартиры у подрядчиков компании по цене от 8800 рублей за кв. м. «В нее входят обои, натяжные потолки, ламинат, установка качественных межкомнатных дверей, организация точек подключения под плитку, мойку, стиральную и посудомоечную машины, установка сантехники, электрических розеток, выключателей

и осветительных приборов. Заказчик сам выбирает отделочные материалы для своей квартиры, их цвет, стиль, фактуру. В зависимости от окончательной стоимости материалов, определяется и стоимость отделочных работ», – уточняет господин Степанов. Галина Самаян уверена, что покупателю выгодно приобрести квартиру с отделкой, поскольку если цены на отделочные материалы остаются практически неизменными, то цены на услуги фирм, специализирующихся на ремонтах, с каждым годом возрастают. Эксперты сходятся во мнении, что у квартир с отделкой больше будущее. «Для европейского рынка недвижимости квартиры с отделкой и даже меблировкой – это стандарт. Думаю,

российские покупатели в ближайшем будущем оценят преимущества такого формата, и для наших застройщиков это также станет нормой», – полагает Сергей Степанов. «У квартир с отделкой довольно большие перспективы, соглашается с коллегой Владимир Спарак. – Это обусловлено тем, что такое жильё выгоднее покупать, при условии адекватного ценообразования и качественных ремонтных работ. К тому же ремонтные работы тесно связаны со строительством, и при таком подходе застройщики вполне могли предоставлять комплексные услуги, которые, как правило, пользуются большим спросом». Елена Громова также уверена, что в ближайшие пять-десять лет жильё с отделкой в новостройках

будет занимать все большую долю в общем объеме квартир, в том числе и в сегменте премиального жилья. Мария Цветкова, напротив, считает, что на рынке всегда будет присутствовать доля квартир, в которых покупатели захотят сделать отделку по индивидуальному дизайн-проекту, которая будет отвечать их персональным представлениям о комфортном и уютном жильё. Эльдар Султанов, директор департамента новостроек АН «Бекар», поддерживает эту точку зрения и считает, что со временем строительный рынок достигнет определенного уровня насыщения квартир с отделкой, поэтому делать прогнозы о том, что в перспективе все квартиры будут сдаваться с отделкой, нельзя.



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

16-18 ноября 2012

ЛЕНЭКСПО

с 11.00 до 18.00

Y-EXPO.RU

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦС ЦДС

УНИСТО Петербург

Группа компаний
БАЛПРОС

Новое Состояние
коммерческой аренды

ГОРОДСКАЯ ФИЛИАЛ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ГРУППА КОМПАНИЙ
АРСЕНАЛ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ

Спонсор Деловой программы - ГК "Балтрос"

16 ноября, ПЯТНИЦА

Зал "ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 12.00 Как выгодно получить ипотечный кредит на вторичном рынке? (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)
- 13.00 Роль нотариуса при передаче, оформлении и защите прав собственности на недвижимость. (Нотариальная палата Санкт-Петербурга)
- 14.00 Рынок ипотеки - как правильно использовать свои возможности? (Издательский дом "ШАНС")
- 15.00 Разумная ипотека: вопросы и ответы. (Издательский дом "ШАНС")
- 16.00 Круглый стол "Сохранение исторического центра: сохранится ли элитная недвижимость?". (Журнал "Мир&Дом. Санкт-Петербург"). Мероприятие для профессионалов

Зал "СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 13.00 Новые горизонты жилищного кредитования. Есть ли реальная альтернатива ипотеке и нужна ли она рынку? (Газета "Строительный Еженедельник")
- 14.00 Бизнес на недвижимости для бизнеса. Инвестиционная привлекательность коммерческой недвижимости для частных лиц. ("Большой Каталог Недвижимости - БКН.РУ")
- 15.00 Минимизация рисков при заключении договора с застройщиком. (Комиссия по недвижимости Общества потребителей СПб и ЛО)
- 16.00 Квартира в новостройке. Договор заключен - а что дальше? ("Авентин")

! МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ / Конференц-зона в фойе пав.7

- 11.00 Пятая ежегодная Конференция профессионалов рынка недвижимости. Тема основной сессии "Открытый диалог бизнеса и власти". (Организатор мероприятия - издательский дом "Недвижимость Петербурга")
- Зал №1
- 13.00 Мастер-класс по продажам недвижимости: "Используйте возможность! Как начинающему агенту найти клиентов?" ("Бюллетень Недвижимости")
- 14.00 Интернет-маркетинг в сфере недвижимости - новые правила продаж. (AVITO-недвижимость)
- 15.00 Роль мобильных приложений в профессиональной деятельности: iRealtor - как основной инструмент работы риэлтора в будущем. (Портал Realty.dmir.ru - Недвижимость и Цены)
- Зал №2
- 12.00 Яркие рекламные кампании в сфере недвижимости. Российский и зарубежный опыт. (Журнал "Недвижимость. Из рук в руки")
- 13.00 Рекламная кампания для риэлтора: снижаем стоимость рекламы - повышаем количество сделок. (Интернет-портал "ДЕЗТОТДОМ.РУ")
- 14.00 Особенности создания и продвижения девелоперских сайтов. Практические рекомендации. (Интернет-агентство "АйТроник")
- 15.00 Мастер-класс: Пять верных шагов к созданию успешного агентства/департамента по продажам зарубежной недвижимости. ("Клуб зарубежной недвижимости")

17 ноября, СУББОТА

Зал "ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 12.00 Как сдать квартиру и "не нарваться" на неприятности? ("Медиа Лаборатория")
- 13.00 Оценка недвижимости - первый шаг к сделке. Сколько стоит Ваша квартира? ("Бюллетень Недвижимости")
- 14.00 Жилье - молодым! Реалистичный подход к поиску недвижимости и кредитных программ для молодежи. (Журнал "Мир&Дом. Санкт-Петербург")
- 15.30 Запретят ли строительство квартир-студий? ("Большой Каталог Недвижимости - БКН.РУ")
- 16.30 VII Форум "Частные Инвестиции в недвижимость. Практика успешных вложений". ("BSN.RU")

Зал "СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 12.00 Как мечту о своем жилье превратить в реальность? Застройщики, банки, Интернет: ищем способы сэкономить. (Интернет-портал "ДЕЗТОТДОМ.РУ")
- 13.00 "Дом-контроль", или новые технологии строительства на практике. (ТДСК)
- 13.30 Пригороды Петербурга: все "за" и "против". ("Балтрос")
- 14.30 REALная долежка: предложения и цены рынка. (Газета "Недвижимость и строительство Петербурга" и справочник "Квартиры в строящихся домах")
- 16.00 Заработать на недвижимости: как и сколько? Готовые решения по эффективному вложению средств. (ИСК "Перспектива")
- 17.00 Ценовая ситуация на рынке готового и строящегося жилья. ("Адвекс.Недвижимость")

18 ноября, ВОСКРЕСЕНЬЕ

Зал "ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 12.00 Как распорядиться недвижимостью, чтобы иметь дополнительный доход - прибавку к зарплате или пенсии? (Журнал "Наши деньги")
- 13.30 Обжитые районы Петербурга. Что предпочтительнее - престижный Московский или комфортный Выборгский? Обзор предложений, цен, перспектив. (Журнал "Недвижимость. Из рук в руки")
- 14.30 Налоговые вычеты при сделках с недвижимостью. Кому, сколько и на каком основании может вернуть государство? (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)
- 16.00 Сделки с долями. Порядок действий и "подводные камни" при отчуждении, дарении, приобретении доли в квартире. ("Авентин")

Зал "СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ"

- 12.00 Покупка квартиры в новостройках с помощью риэлтора - в чем преимущество? (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)
- 13.00 Какое жилье можно купить меньше чем за 3 млн? ("Бюллетень Недвижимости")
- 14.30 Доходные программы апарт-отеля YE'S. (ГК "Пионер")
- 15.00 Почти Петербург. Новостройки на областных землях - что волнует покупателей? (Газета "Строительный Еженедельник. Ленинградская область")
- 16.00 Инструкция для дольщиков. Контроль качества Вашей квартиры на этапе строительства и в момент приемки. (Экспертный совет по определению надежности строительных фирм)

В РАСПИСАНИИ СЕМИНАРОВ ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ.
 Подробная информация на сайте Y-EXPO.RU. Оргкомитет выставки: +7 812 320 2457, 320 2453



21-23 НОЯБРЯ 2012

ЖКХ РОССИИ

IX МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ:

- IX специализированная конференция «ЖКХ РОССИИ»;
- IV международный конгресс «Энергоэффективность. XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий»;
- VI ежегодная конференция «Проблемы ТСЖ и пути их решения»;
- IV Съезд управляющих компаний в жилищно-коммунальной сфере;
- Конференция «Актуальные вопросы повышения платежной дисциплины на розничном рынке электроэнергии и в сфере ЖКХ».

ОПЫТ. КОНТАКТЫ. РЕШЕНИЯ.



ВК «ЛЕНЭКСПО», Россия, Санкт-Петербург
 Большой пр. В. О., 103, павильон 7
 тел./факс: +7 (812) 240 40 40

ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



НОВЫЕ ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ ВСЕХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ



ЖК «Юна»



ЖК «Октябрьский»



ЖК «Кантемировский»



ЖК «пр. Ю. Гагарина, 18»



ЖК «Парковый»



ЖК «Северные Высоты»



ЖК «Острова»



ЖК «Тулковский»



Приобретение квартир осуществляется
путем вступления в ЖСК и уплаты взносов.
Подробная информация в офисах отдела реализации.



ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ
в СФЕРЕ
ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

Офисы в Санкт-Петербурге:

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

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

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

www.cds.spb.ru