

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

Репортаж

Вице-губернатор Ленобласти
Георгий Богачев проинспектировал
строящиеся объекты в Мурино,
к которым у областных
чиновников есть претензии.

**«Нужно жить в комфортной
среде, а не в гетто», стр. 4**



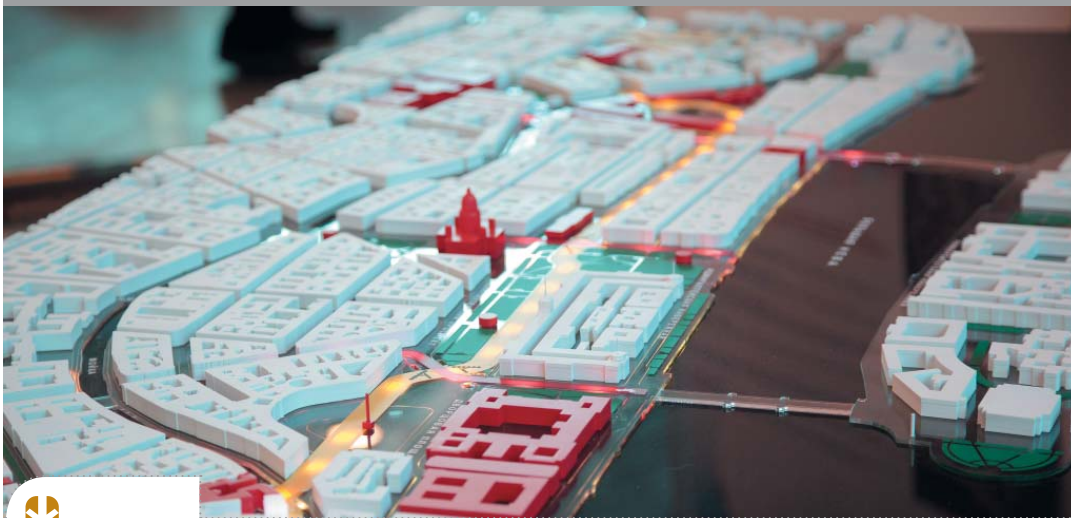
События

Строительство второй очереди
Юго-Западной ТЭЦ затягивается
на год. Перенос сроков может
повлиять на новые девелоперские
проекты в этом районе.

**ТЭЦ задержит
стройку, стр. 5**



Технологии и материалы, стр. 24 • Архитектура, стр. 26



Переселенцам из центра нашли угол

Чиновники назвали первые зоны, в которые планируется переселять обитателей кварталов, реконструируемых в рамках проектов реновации исторического центра. Жителей центральных районов отправят на ул. Солдата Корзуна, Астрономическую ул. в Петродворце, Кронштадтское шоссе и на ул. Тамбасова. (Подробнее на стр. 2) ➔



Формула успеха!

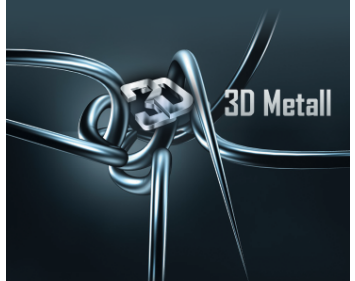
Бетон, песок, щебень –
всё от производителя, доставка!

ЗАО «ЛСР-Базовые»

Тел. (812) 777-77-45
www.lsrbase.ru



3Д-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

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

ПервыйБИТ
Если быть, то быть первым

1С

Система управления строительством на базе 1С

«БИТ:Строительство»

Вы можете получить бесплатную консультацию по телефону:

(812) 320-20-55

Информацию о вариантах подписки можно
узнать по тел.: **(812) 458-03-40**
или на сайте www.asninfo.ru

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россиа, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 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, Алеся Гриб, Лидия Горбуравова,
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:
Маяя Сержантова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Серафима Редуго,
Елена Савоскина, Екатерина Шведова
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червакова
Тел./факс +7 (812) 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 государственях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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», «Большое проект», публикуются на правах рекламы.

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

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

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 227
Подписано в печать 07.12.2012 в 17.00



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



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



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



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

Переселенцам нашли угол

Николай Волков / На последнем заседании Совета по сохранению культурного наследия Петербурга в ходе рассмотрения концепции сохранения и развития исторического центра стали известны первые зоны, в которые планируется селить жителей из реконструируемых кварталов. ➔



Фото: Владимир Тилес



Членам совета пока представили только работу архитектурной мастерской «Студия-44», набравшую большинство голосов на конкурсе предварительных идей по реновации исторического центра

Данные о зонах содержатся в приложении к программе «Сохранение и развитие территорий «Конюшенная» и «Северная Коломна – Новая Голландия», которая была утверждена на заседании правительства 27 ноября 2012 года. С приложением в ходе заседания совета присутствовавших на нем ознакомил председатель Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры Александр Марголис.

Согласно программе, для переселенцев из центра (на время реконструкции), будут отведены несколько зон: на

Тележной ул., 21-29, в квартале, ограниченном Лиговским пр., наб. Обводного канала, ул. Константина Заслонова, квартале, ограниченном ул. Разъезжей и Воронежской и Лиговским пр. Также планируется проектирование и строительство новых домов на Бумажной ул. Зона переселения станет и квартал между ул. Шкапина, Библиотечным пер., включая площадь Балтийского вокзала, и Митрофаньевским шоссе. Любопытными выглядят планы разработчиков программы построить новые дома для жителей центра на участке 3 на ул. Солдата Корзуна, на Астрономической ул. в Петродворце, на территории, ограниченной Кронштадтским шоссе и береговой линией залива в Кронштадте, и на ул. Тамбасова. Новое строительство по обозначенным адресам будет финансироваться именно в рамках программы по сохранению и развитию исторического центра.

Всего по итогам реализации программы новое и, как уверяют разработчики программы, комфортное жилье должны получить жители 570 коммуналок, или 2389 человек (1089 семей).

Идея отдельной программы по сохранению исторического центра Петербурга возникла в конце прошлого года у вице-преьера Правительства РФ Дмитрия Козака и, естественно, была поддержана городскими властями. По данным КЭРППИТ, в границах исторического центра Санкт-Петербурга расположено 10 842 здания, из них памятников – 1523. Количество жителей в коммунальных квартирах и очердников – 196 958 человек. Общая площадь территории в границах исторического центра – 3430 га. Первоначально планировалось подтвердить реновацию семь первых кварталов и потратить на эти цели 400 млрд рублей. Чиновники Смольного растянули полный срок реконструкции исторического центра не менее чем на 30 лет, а ее стоимость выросла до 4 трлн рублей.

справка



В итоге обеспеченность жителей центра зелеными насаждениями должна вырасти к 2018 году с 7 кв. м на человека до 8. Площадь пешеходных зон на территории центра увеличится с 10,54 до 11,89 кв. м, протяженность территории комфортного движения пешеходов – с 6,03 до 6,93 км. Показатели по улучшению состояния инженерных сетей и транспортной инфраструктуры изменяются в похожих пропорциях.

вопрос номера

Шведские строители для разрешения конфликта с областными властями по поводу строительства в Мурино привлекли представителя публичной администрации. Кто бы вы порекомендовали привлечь петербургским строителям, чтобы за них «замолвить слово»?

Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1:
– Помнится, шведская компания Runic даже к Дмитрию Медведеву обращалась через своих шведских бонхолдеров для улаживания конфликтной ситуации по объектам в Апраксином дворе. Не помогло. Поэтому только к Господу Богу.

Юрий Зарецкий, генеральный директор консалтинговой компании Peterland:
– Петербургским застройщикам в поисках помощи, по-видимому, нужно двигаться вверх по вертикали власти. Если они не встречают понимания и поддержки в отраслевых комитетах, то нужно выходить на губернатора Петербурга. Если же и здесь для них закрыта дверь, то нужно обра-

щаться в Администрацию президента. Или же сразу обращаться к главе государства, потому что боковые ответвления на властной вертикали зачастую существуют для антуража.

Михаил Возиянов, генеральный директор ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»:

– Я думаю, что власти и застройщики должны находить общий язык без посредников. Привлечение третьих лиц тактически может помочь, но стратегически это неверный путь.

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

– Можно попробовать обратиться по буржуйским каналам, ясновидящим и представителям других направлений экстрасенсорки. Главное – договориться по цене.

Леван Харазов, генеральный директор ООО «БКН-Девелопмент»:

– Судебные тяжбы ни к чему не приведут, нужны переговоры. Власти и застройщики должны выслушать доводы друг друга. Здоровый компромисс можно найти, только

проявив толерантность. Не надо базироваться на своих «кочу» и «мы так думаем», каждая мысль должна быть обоснована.

Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

– Петербургским строительным компаниям в таком случае стоит обратиться к Президенту Российской Федерации. Он родил и вырос в Северной столице и, возможно, с большим пониманием отнесется к проблемам местной строительной отрасли.

Сергей Иванов, директор по строительству ГК «Прок»:

– А зачем и от кого нужно защищать застройщиков? И почему кто-то должен «замолвить слово» за строителей, которые просто пользуются ситуацией и отказываются строить необходимую социальную инфраструктуру? А ведь именно так и поступила компания НСС. То есть сначала они строят прорыв жилья вне нормативов социальной обеспеченности, а потом просят защиты «у своих»? Разумеется, там есть и вина пока еще молодой, незрелой муници-

пальной власти, но бизнес и сам должен быть социально ответственным.

Закир Муратов, генеральный директор ООО «КапСтрой»:

– Мне кажется, что наши застройщики сами в состоянии за себя постоять. В то же время в этой ситуации шведской компании региональным властям противопоставить нечего, и я не думаю, что вмешательство консульства как-то повлияет на ситуацию.

Ольга Трошева, заместитель генерального директора компании «Петербургская недвижимость»:

– То, что денег в бюджете не хватает на решение этих вопросов, очевидно. Поэтому петербургские строители, я думаю, уже понимают: проси, не проси помощи – все бесполезно. Необходимо искать механизмы безболезненного выхода из таких ситуаций. Может быть, с помощью каких-то отраслевых объединений, создания консорциумов, которые будут консолидировать строителей, разрабатывать конкретные инструменты.

Девелоперы заплатят за приватизацию инфраструктурой

Антонина Асанова, Михаил Немировский / Строительство социальной инфраструктуры за счет застройщиков справедливо и логично, а также не отразится ни на объеме вводимого жилья, ни на ценах, заявил вице-губернатор Игорь Метельский.

Проекты планировки территории и град- планы для жилищного строительства отны- не будут выдаваться застройщикам толь- ко при условии подписания соглашений, в которых обязанность строительства соци- альной инфраструктуры будет возложена на строительные компании. Соответственно, и вводиться в эксплуатацию теперь объек- ты будут одновременно – без детских садов, школ и поликлиник жилые дома просто не примут. Подключение к сетям социальных объектов будет также производиться за счет застройщиков, а вот от налогов социалка, скорее всего, будет освобождена, рассказал журналистам Игорь Метельский.

Земли бывших производств и территории сельхозназначения в свое время были привати- зированы за 13% от кадастровой сто- имости, объяснил вице-губернатор. Теперь их собственники запускают на них проекты жилищного строительства в то время и в тех объемах, в которых считают нужным. На строительство инженерной и социальной инфраструктуры застройщики отчисле- ния не делают, а часто и с государством свои проекты не синхронизируют, поэтому логично, что возведение социальных объ- ектов они должны взять на себя, а затем по договору дарения передать их городу, рассказал господин Метельский.

При этом на тех землях, которые будут выставлены на торги под жилое строи-

тельство государством, социальные объ- екты по-прежнему будут возводиться за средства бюджета. В отношении тех про- ектов, по которым уже выданы градпланы, а это порядка 30 млн кв. м жилья, госу- дарство также от своих обязательств не отказывается. «Обязательства города по строительству социальной инфраструкту- ры составляет порядка 600 млрд рублей, – сообщил советник губернатора Вячеслав Семененко. – Это то, что уже утверждено в отраслевых схемах».

Хотя для того чтобы взятые обязатель- ства городом все-таки были выполнены, инвесторам придется строго выполнять свою часть договора. Например, из-за задержки строительства внутриквартальной инфраструктуры «Главстроем-СПб» в прое- кте «Юнтолово» компании придется оплатить значительную часть стоимости возведения социальной инфраструктуры и магистраль- ных сетей. Это подразумевают условия миро- вого соглашения, заявил Игорь Метельский.

Это дает основания правительству утверждать, что объемы строительства в ближайшие пять лет снижаться не будут, а максимальное повышение цен на жилье составит 15 тыс. рублей за 1 кв. м.

«Мы считаем, что норма прибыли еще достаточна для того, чтобы застройщикам ужаться, – уверен господин Метельский. – Постепенно мы идем к тому, что эта норма

снижается и приходит к европейскому уровню». Город готов оказывать содей- ствие девелоперам в привлечении «длин- ных» денег, также сообщил вице-губер- натор, – сейчас различные механизмы прорабатываются имущественным и эко- номическим блоками правительства.

Кроме того, Игорь Метельский не исклю- чил и возложения на застройщиков в бли- жайшем будущем расходов на создание транспортной и инженерной инфраструк- туры. А к концу года Комитет по градо- строительству и архитектуре собирается вынести на рассмотрение правительства закон о нормах градостроительной деятельности, который утвердит новые показатели по озеленению, обеспеченно- сти спортивными объектами и объекта- ми шаговой доступности.

«Выработка новых условий прои- сходила в диало- ге с застрой- щиками и ни

для кого сюрпризом не стала», – также отметил Игорь Метельский. По его сло- вам, с новыми правилами девелоперы согласились, при условии что они стан- ут равными для всех участников рынка, а с 3-4 компаниями такие соглашения уже заключены.

«Срок реализации проектов комплекс- ного освоения территории – 10-15 лет, причем половина как минимум в установ- ленные сроки не уложится, – подсчитыва- ет директор по строительству ГК «Прок» Сергей Иванов. – Поэтому можно 600 млрд рублей разделить на два и распределить на 10 лет. Итого по 30 млрд в год. Бюджет адресной инвестпрограммы Комитета по строительству составляет около 40 млрд рублей. Я считаю, что город может и долж- не строить социальную инфраструктуру».

«Я бы не придавал происходящим про- цессам статус какой-то катастрофы, – более оптимистичен гене- ральный директор Peterland Юрий Зарецкий. – Я не исключаю, что в процессе обсуж- дения этих вопро- сов в какой-то момент Смольный может пойти и на определенно- рода уступки».



Вице-губернатор Игорь Метельский напоминает, что когда-то земля, на которой ведется жилищное строительство, была приватизирована за 13% от ее кадастровой стоимости. Расплачиваться за это теперь придется строителям и горожанам

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ-МОНТАЖ
МОНТАЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАШЕЙ КОМПАНИИ:

- ▶ Генеральный подряд
- ▶ Общестроительные работы
- ▶ Устройства инженерных сетей
- ▶ Системы безопасности сооружений
- ▶ Благоустройство
- ▶ Производство электротехнических щитов всех видов

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ▶ Большой опыт реализации государственного заказа
- ▶ Разумные цены
- ▶ Опытная команда ИТР
- ▶ Наличие всех необходимых допусков и лицензий
- ▶ Хорошие рекомендации

Компания УЭС-М – надежный гарант качества и сдача объектов в установленные сроки

197022, Санкт-Петербург, пр. Медиков, д. 5,
БЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ

тел. 244-02-50, тел./факс 244-00-34,
e-mail: info@uets-m.ru
www.uets-montage.ru

РЕКЛАМА

В.Г. Смирнову, президенту группы компаний «ИНТАРСИЯ»

Уважаемый Виктор Геннадьевич!

ПРИМИТЕ НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С 20-ЛЕТИЕМ ЮБИЛЕЕМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ИНТАРСИЯ»!

За 20 лет «ИНТАРСИЯ» прошла путь от небольшой реставрационной мастерской до ведущего игрока – эксперта строительного рынка, реализующего масштабные проекты по проектированию, строительству и реконструкции в Санкт-Петербурге и других регионах России.

ГК «ИНТАРСИЯ» – это гарантия качества выполняемой работы, высокий профессионализм сотрудников, внедрение современных технологий и четкое соблюдение сроков исполнения проектов. Мы гордимся давним стабильным сотрудничеством с Вами!

Искренние пожелания здоровья, благополучия и процветания Вам и возглавляемому Вами коллективу ГК «ИНТАРСИЯ», новых крупных творческих проектов на благо Санкт-Петербурга и России!

Коллектив ЗАО «Геострой»

www.geostroy.ru (812) 315-02-36

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-ВЫЯЖНОГО 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

РЕКЛАМА

НОВОСТИ

ОАО «Компания Усть-Луга» получило в аренду земельные участки для выполнения изыскательских работ под размещение объектов индустриальной зоны, прилегающей к морскому торговому порту Усть-Луга. Соответствующее распоряжение подписано губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко. Для выполнения изыскательских работ в Кингисеппском районе Ленобласти выделено 2542 га. Индустриальная зона, как известно, создается в рамках проекта «Комплексное развитие морского торгового порта Усть-Луга и прилегающей территории», реализуемого на принципах государственно-частного партнерства. Решением Правительства РФ он признан приоритетным инвестиционным проектом СЗФО. Данный проект также включен в стратегию социально-экономического развития Ленинградской области до 2020 года. Концепция индустриальной зоны разработана ОАО «Компания Усть-Луга» совместно с Roland Berger Strategy Consultants. Предполагается, что основными инвесторами станут компании, занимающиеся глубокой переработкой углеводородов. Кроме того, в индустриальной зоне предусмотрен сектор для размещения не менее 50 различных производств, в том числе по производству железобетона, асфальтобетона, металлоконструкций, а также складские комплексы. Изыскательские работы будут проводиться под каждого конкретного инвестора с учетом специфики производства. «Проект ОАО «Компания Усть-Луга» является оптимальным для размещения кластера глубокой переработки углеводородов. Действительно, близость к порту, а значит, к рынкам сбыта, наличие трубопровода БТС-2, достаточная территория для создания производственной инфраструктуры, развитая транспортная инфраструктура, строительство жилья – все это делает инвестиционный климат в Кингисеппском районе Ленобласти уникальным», – отмечается в сообщении пресс-службы компании.

ОАО «АКБ «Росбанк» обратилось в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области с двумя исками к Л11 (до 2011 года – ЛЭК) о взыскании 1 млрд рублей. Ответчиками по искам выступают входящие в группу Л11 ООО «Концерн Л1», ООО «Корпорация «ЛЭК Истейт», ООО «Фирма Л1», сообщает «АСН-инфо». В феврале 2008 года пресс-служба Росбанка сообщила о заключении с ЛЭК двух кредитных договоров на общую сумму 1,9 млрд рублей на три года, средства привлекались на финансирование текущей деятельности.

Группа компаний «РосСтройИнвест» завершила строительство жилого комплекса «Князь Александр Невский» – одного из самых высоких строений в городе. Служба государственного строительного надзора и экспертизы выдала застройщику – ЗАО «РосСтройИнвест» – разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. Как передает «АСН-инфо», зданию присвоен фактический адрес: пр. Обуховской Обороны, 138, корп. 2, лит. А. Высота 35-этажного жилого комплекса «Князь Александр Невский» достигает 100 м. Общая площадь здания из трех секций (подъездов) составляет 100 тыс. кв. м, площадь квартир – 87 тыс. кв. м. Коммерческие помещения занимают 9,6 тыс. кв. м.

«Нужно жить в комфортной среде, а не в гетто»

Николай Волков / Областные строительные власти продолжают принуждать наиболее активных застройщиков к диалогу по совместному освоению ставших очень популярными и у покупателей, и у девелоперов территорий около КАД. Нажиму в первую очередь подвергаются строители, возводящие свои кварталы на севере – в районе Девяткино, Мурино, Бугры. ↗

Их хотят убедить сделать свои жилые проекты комфортнее и взять на себя часть обязательств по строительству социальной инфраструктуры.

После отмены первого проекта планировки территории в привокзальной районе станции метро «Девяткино», на которой возводятся жилые дома компаний «Мавис» и NCC, областные строительные власти решили продемонстрировать все недостатки воочию. Для демонстрации строительного «хулиганства» пригласили журналистов. Начался обездка как раз с «пострадавших» проектов.

А конкретно – с проекта компании «Мавис», которая возводит около вокзала жилой комплекс «Мечта» общей площадью около 100 тыс. кв. м жилья. По мнению вице-губернатора по строительству Ленобласти Георгия Богачева, подобные проекты, в которых нет детских садов и школ, превращают Мурино в своеобразный областной Манхэттен. «Всего в Мурино может быть построено почти 7 млн кв. м жилья. Только в привокзальной части 2,5 млн «квадратов», что больше таких крупных областных городов, как Тихвин или Гатчина, но без социальной инфраструктуры, школ и детских садов. Пока в Мурино выстроено только 12% от намеченного, и то непонятно, как смогут здесь жить люди!» – возмутился он.

Все испортили соседи

«Социальные объекты запланированы у соседей: школа – у «ЦДС», а детский сад – у NCC», – пояснила директор по развитию инвестиционно-строительной группы компаний «Мавис» Вероника Казакова. «На 9,5 тыс. человек здесь должно быть минимум три садика», – возразил ей Георгий Богачев. Вероника Казакова пояснила, что в 2009 году, когда утверждался проект планировки территории

Власти обещают просто не подписывать разрешения на ввод домов, которые строятся с нарушениями

и еще не заявляла стройку «ЦДС», всего хватало. «Мы готовы к сотрудничеству с правительством и готовы передать часть участка областному правительству для развития транспортной инфраструктуры», – пояснила она. Следующим под раздачу попал иностранный инвестор – скандинавская компания NCC. «Еще вопрос, а нужны ли нам такие инвесторы с такими инвестициями. Попробовали бы они у себя подобное построить!» – гремел Георгий Богачев. Директор компании по развитию Александр Свинолобов также апеллировал к прошлому, уточняя, что все документы согласованы с КГА, когда о новых градостроительных нормах речь еще не шла, и сейчас компания работает в рамках закона. Правда, ситуация у NCC не в пример сложнее, чем у «Мавис», у которой уже пять очередей практически



Вице-губернатор Ленобласти Георгий Богачев (слева) начал сомневаться, нужны ли региону такие инвесторы с «такими инвестициями»

построены и получены разрешения на строительство оставшихся домов. У скандинавских девелоперов есть разрешения на строительство только первой очереди, которая будет состоять из четырех домов. А для завершения проекта на вторую очередь разрешения еще нужно получить. Что при нынешнем настрое областных властей кажется задачей почти невероятной. Состоявшаяся на следующий день трехсторонняя встреча губернатора Ленобласти Александра Дрозденко, шведского консула и руководства NCC это и показала. По словам представительницы областного правительства, девелопер заявил, что готов пожертвовать одним из домов и отдать участок под ним ради строительства школы.

Развенчание царства

Третьим под вице-губернаторскую раздачу попала «УНИСТО Петросталь» с проектом «Тридевяткино царство». Этому объекту Георгий Богачев тоже предрек серьезные проблемы: дорожной инфраструктуры нет, сети не подведены, строительство одного из корпусов ведется без разрешения, социальных объектов нет. «Вот это живой пример хулиганства застройщиков», – объявил он. В компании утверждают, что к моменту сдачи первой очереди домов в конце 2013 года все сети будут подведены – технические условия на подключение от Ленэнерго уже получены, очистные сооружения будут локальными, а водоснабжение проведут от Кузьмолово. Что касается разрешения на строительство, то оно в про-

цессе получения и будет в компании уже в пятницу.

Последними в обсуждении оказались проекты Setl City – «Полис Групп» и «Рубеж», расположившиеся в восточной части Мурино (железная дорога делит поселок ровно надвое), ближе к Буграм. Setl City получила разрешение на строительство только двух корпусов жилого комплекса ЖК «GreenЛандия», а по факту, как настаивают власти, возводит сразу четыре. Представитель застройщика, правда, с этим утверждением не согласился. Наведаться на объекты компании «Полис Групп» и ООО «Рубеж» не удалось – к их объектам попросту нет возможности добраться. «Строители, видя инспекцию, просто закрывают ворота и никак не реагируют», – рассказал председатель Комитета по госстройнадзору Ленобласти Михаил Москвин. Причем, по его словам, оба объекта возводятся без разрешений на строительство и, несмотря на это, активно рекламируются и продаются.

Воздействовать на застройщиков областных властей есть всего две возможности: силой убеждения и заморозки – власти обещают просто не подписывать разрешения на ввод домов, которые строятся с нарушениями. «Уже сейчас в области введено 760 тыс. кв. м жилья. На ноябрь-декабрь 2012 года заявлено еще 500 тыс. кв. м. Дома с недолжками приняты не будут, и гарантийные письма не помогут. Это позиция губернатора. Прикрываться должниками неуместно. Они подождут пару месяцев, но получат более качественное жилье», – предупредил вице-губернатор. «И вообще я призываю должников аккуратнее подходить к покупке жилья. Не надо ориентироваться на рекламные обещания, нужно реально смотреть, есть ли школы, детские сады, другая инфраструктура. Нужно жить в комфортной среде, а не в гетто, которые сейчас строятся», – заявил он.

ТЭЦ задержит стройку

Никита Кулаков / Строительство второй очереди Юго-Западной ТЭЦ стоимостью 10 млрд рублей затягивается на год. Эксперты беспокоятся, что перенос сроков строительства Юго-Западной ТЭЦ повлияет на новые девелоперские проекты в этом районе. Проектов в работе задержка не коснется, утверждают они. ➔

Ввод второй очереди Юго-Западной ТЭЦ мощностью 300 МВт в Петербурге откладывается на год – до 2015 года. Этот перенос глава компании Ростислав Костюк объяснил проработкой финансовой схемы проекта. По официальным данным, для строительства надо около 10 млрд рублей. Смольный ожидает поддержки проекта со стороны федерального правительства – в частности, рассчитывает, что для станции установят рыночный тариф на ближайшие три года для частичной компенсации затрат. ТЭЦ вынуждена отдавать энергию на условиях конкурентного отбора мощности. Обеспечить средства для инвестиций может включение ТЭЦ в список станций, работающих по договорам о предоставлении мощности, согласно которым поставщик принимает на себя обязательства по строительству и вводу в эксплуатацию новых мощностей. Инвестиции на это закладываются в тариф. Перечень ТЭЦ, которые работают по такой схеме, был объявлен в 2010 году. Тогда Юго-Западная ТЭЦ еще не была введена в эксплуатацию. Нынешний тариф – 118 тыс. рублей за 1 МВт в месяц. При новой схеме он может вырасти в 3-4 раза.

Эксперты беспокоятся, что перенос сроков строительства Юго-Западной ТЭЦ повлияет на реализуемые в этом районе девелоперские проекты. Сейчас наиболее крупными стройками юго-запада являются «Балтийская жемчужина» одноименной компании, «Южная акватория» (ГДСК), жилые комплексы «Ленинский парк» и «Прибалтийский» (ГК «Город»).

«Реализация этих жилых проектов не связана со второй очередью ТЭЦ, и вряд ли отсрочка ее строительства затормозит уже начатую стройку. Что касается новых проектов, то здесь, думаю, все будет решаться в каждом конкретном случае, ведь перед началом строительства застройщик запрашивает необходимые мощности у поставщиков энергоресурсов, и те в каждом конкретном случае решают, могут они их предоставить или нет», – говорит заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург Василий Довбня.

«На проект MORE (один из кварталов «Балтийской жемчужины», который строит Setl Group) перенос сроков сдачи второй очереди Юго-Западной ТЭЦ не повлияет, так как нужды компании для реализации



Ввод второй очереди Юго-Западной ТЭЦ мощностью 300 МВт в Петербурге откладывается на год – до 2015 года

этого объекта уже учтены в рамках имеющихся мощностей. В целом информация поступила заблаговременно, поэтому девелоперы, которые строят в этом районе, в случае возникновения трудностей смогут подстраховаться, например, строительством газовых котельных», – добавляет эксперт Setl Group Владимир Копылов.

По данным экспертов консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в ближайшее время на рынке района должен появиться первый квартал в Сосновой Поляне от компании «СПб Реновация» (по предварительной информации, он будет носить название Sun Day). Еще одна крупная территория на перспективу – это проект «Дудергофская Венеция» от «Московского Метростроя».

В течение ближайших 5-7 лет здесь будет построено почти 2,5 млн кв. м жилья, подсчитали аналитики.

«Застройщикам придется содержать и обслуживать объекты, что потребует дополнительных финансовых вложений. Кроме того, возможен отток части потенциальных покупателей, заинтересованных в квартирах высокой степени готовности. Их внимание могут привлечь другие проекты массовой застройки в ближайших при-

городах Петербурга», – согласен руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексей Ермилов.

«Ввода второй очереди Юго-Западной ТЭЦ действительно ждали многие. Но девелоперские проекты задерживаются и по другим причинам. Задержка на год прогнозируется в российских условиях и вполне соответствует графику отставания девелоперских проектов», – добавляет директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest Екатерина Марковец.

«Катастрофы в этом мы не видим. С теплоснабжением в нашем городе дела обстоят неплохо», – резюмировал руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Михаил Гушин.

цифра

2,5 млн кв. м

жилья будет построено в ближайшие 5-7 лет на юго-западе Петербурга

НОВОСТИ

➔ **Схема комплексного развития Санкт-Петербурга и Ленинградской области** будет подготовлена до 1 декабря 2013 года, заявил на заседании Координационного совета двух регионов вице-губернатор Петербурга Сергей Козырев.

Техническое задание для схемы комплексного развития необходимо разработать в течение трех месяцев – до 1 марта 2013 года. Также в течение года надо подготовить предложения по принятию нормативно-правовых актов для синхронизации генеральных планов Петербурга и Ленинградской области.

Проблемы по финансированию работы также необходимо будет решить до 1 марта силами государственных унитарных предприятий двух регионов. Как передает «АСН-инфо», Сергей Козырев поручил разработку технического задания и схемы комплексного развития Петербурга и области главе петербургского Комитета по градостроительству и архитектуре Юлии Киселевой и главе Комитета по архитектуре и градостроительству Ленобласти Евгению Домрачеву.

➔ **«Дом на Детской» на Васильевском острове** введен в эксплуатацию раньше заявленного срока. Об этом сообщила пресс-служба компании Hansa Group, которая является застройщиком объекта.

Служба Государственного архитектурного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга выдала разрешение № 78-1402в-2012 на ввод в эксплуатацию объекта, расположенного по адресу: Детская ул., 18, лит. А. Здание общей площадью 12 470,8 кв. м рассчитано на 92 квартиры и 66 машино-мест.

Проект, выкупленный у консорциума «Альфа-групп» в январе 2012 года на ранней стадии строительства, был усовершенствован и достроен. Первоначально заявленный срок сдачи объекта – конец 2012 года.

Проект с объемом инвестиций 700 млн рублей реализовывался с привлечением иностранных инвестиций. Для его реализации внутри группы компаний «Ханса» был сформирован пул инвесторов, в числе которых Hansa Stroi Oy, русское подразделение скандинавского инвестиционного фонда SA и два финских институциональных инвестора. Для Hansa Group «Дом на Детской» – стартовый девелоперский проект. В планах компании – расширение портфеля проектов и увеличение присутствия на строительном рынке Петербурга.

ОТДЕЛСТРОЙ
КУПИТ **ЗЕМЕЛЬНЫЕ**
УЧАСТКИ

под многоэтажное
жилищное строительство
в границах г. Санкт-Петербурга

ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ

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

SetlCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

SetlGroup investor@setlcity.ru т.: 33-55-111
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №0104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

НОВОСТИ

➔ **Утверждена Перспективная адресная программа** земляных, строительных и ремонтных работ, связанных с благоустройством территорий Санкт-Петербурга на 2013-2015 годы. Как передает «АСН-инфо», по информации Государственной административно-технической инспекции Санкт-Петербурга, в адресную программу вошли 1443 адреса работ от 23 заказчиков. На 2013 год запланировано выполнение работ на 794 адресах. В 2013-2015 годах предусмотрено комплексное выполнение работ по следующим адресам: ул. Савушкина (планируется капитальный ремонт дороги и трамвайных путей, строительство автоматизированной системы управления дорожным движением и реконструкция наружного освещения (2013-2014 годы)); ул. Ленсовета от Авиационной ул. до Звездной ул. (2013-2014 годы) и от Звездной ул. до Дунайского пр. (2013 год) (планируется капитальный ремонт дорог и наружного освещения, также строительство светофорных постов); пр. Народного Ополчения (строительство водовода (2013-2014 годы) увязано с капитальным ремонтом дороги (2014-2015 годы) и строительством АСУ ДОДД (2014-2015 годы)). Кроме того, в состав адресной программы вошли ремонт котельных в Центральном и Адмиралтейском районах, строительство транспортных развязок на пересечении пр. Непокоренных и Пискаревского пр., Дунайского пр. и Московского шоссе, окончание работ по реконструкции набережных Обводного канала и Днепропетровской ул. до Атаманского моста и прорезка наб. Обводного канала от Глухоозерского шоссе до пр. Обуховской Обороны, продолжение ремонта Торжковской ул., реконструкция стенки наб. канала Грибоедова.

«Строительный трест» идет на типографские земли

Никита Кулаков / «Строительный трест» договаривается о покупке земельного участка старой типографии на Боровой улице. Там компания собирается построить жилье комфорт-класса. Эксперты говорят, что близость участка к центру города и станции метро в глазах покупателей жилья может перевесить промышленное окружение территории.

Компания «Строительный трест» ведет переговоры о покупке участка площадью 1,4 га на Боровой ул., 51. Об этом сообщил совладелец «Строительного треста» Беслан Берсиров. По его словам, продавцом выступает группа физических лиц. Сумма сделки не раскрывается. Но по оценке экспертов АРИН, участок стоит около 20 млн USD. «Собственники земли взяли на себя обязательство за 4 месяца согласовать разрешительную документацию на участок. Если им это удастся, мы закроем сделку и построим на этом месте жилой комплекс класса комфорт площадью 20 тыс. кв. м», – сообщил Беслан Берсиров.

Сейчас на участке расположены старые производственно-складские корпуса, которые сдаются в аренду. Управляет комплексом УК «Приморская». Представители компании от комментариев воздержались. «Величина инвестиции в проект с общей площадью в 20 тыс. кв. м может составить 700-900 млн рублей со сроком окупаемости 3-4 года», – говорит старший консультант отдела финансового консультирования консалтинговой группы «НЭО Центр» в Петербурге Ростом Абрамишвили. «Стоимость жилья в этой локации составит 90-100 тыс. рублей за 1 кв. м. Но может быть и выше», – добавляет руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Михаил Гуцин.

Участок находится близко к центру города, станции метро «Обводный канал» и промышленной зоне. «С одной стороны, там достаточно развита инфраструктура за счет присутствия рядом гипермаркета «Ашан» и ТРК «Лигов». А экологическая обстановка не вполне благоприятна», – комментирует руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексей Ермилов. «Район депрессивный. Ему для развития нужны точки роста», – добавляет исполнительный директор «БФА-Девелопмент» Александр Кретов.

Конкурентная среда, в которую попадет новый проект, довольно плотная. Основными «соперниками» объекта выступают жилые комплексы на месте бывшего завода «Петмол», строящиеся ЖК «Новомосковский» от «ЮИТ ДОМ», ЖК «Галант» от ЛенСпецСМУ и ЖК «Империял» от Компании Л1 на Киевской улице. Также можно отметить соседние ЖК «Небо Москвы» от «Лидер Групп» и комплекс на Заозерной улице от RBI, а также проекты, входящие в состав «Измайловской перспективы».

«Проект на Боровой будет востребован среди молодых людей и семей, ведущих активный образ жизни, использующих инфраструктуру центра города, среди деловых людей, работающих в многочисленных офисах центра города, а также среди региональных покупателей. Можно предположить, что особенности локации обеспечат проекту значительную долю инвестиционных сделок – до 30% при среднероссийском уровне в 15%», – говорит Алексей Ермилов.



НОВОСТИ НОСТРОЙ

➔ Законодательные изменения

На заседании рабочей группы экспертного совета при Комитете Государственной Думы РФ по земельным отношениям и строительству, которое состоялось 4 декабря, от НОСТРОЙ участвовал главный специалист департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Роман Ковнер. В частности, рабочей группой были рассмотрены вопросы, касающиеся проекта Федерального закона № 136871-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения информационной открытости саморегулируемых организаций». Было решено не позднее 11 декабря подготовить проект поправки и передать его в экспертный совет. Ответственным за подготовку поправки назначен член экспертного совета НОСТРОЙ, член комитета НОП Александр Мешалов. Также был рассмотрен проект Федерального закона «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации», подготовленный Национальным объединением проектировщиков. По итогам обсуждения было предложено часть предлагаемых норм перенести в поправки к законопроекту № 136871-6 и другие проекты федеральных законов, находящихся на рассмотрении в ГД.

➔ Комитет по регламенту принял решения

В НОСТРОЙ состоялось заседание Комитета по регламенту. При обсуждении вопроса о почетной грамоте Национального объединения строителей была поднята тема о необходимости уточнения критериев отбора претендентов на награждение, а также введения квоты награжденных. Предложение координатора НОСТРОЙ по СЗФО Сергея Петрова о внесении изменений в регламент совета Национального объединения строителей в части заместителей координаторов по федеральным округам и городам федерального значения было отклонено, также как и обращение СРО в части перерасчета ежегодных членских взносов. В свою очередь, предложение Валерия Мозолева, генерального директора НП СРО «Сахалинстрой», о составе комитетов НОСТРОЙ было одобрено с учетом уточнения в части определения лиц, полномочных участвовать в заседаниях комитетов с правом решающего голоса. Также на утверждение совета НОСТРОЙ было предложено представить дополнения к унифицированным Правилам контроля в области саморегулирования в части проведения проверок соблюдения требований стандартов СРО членами саморегулируемых организаций.

➔ Комитет по информационной политике отчитался о работе

По свидетельству председателя комитета Артура Трапицына, Комитет по информационной политике в течение 2012 года провел плодотворную работу, принял участие в 19 мероприятиях. Кроме того, председатель Комитета высказал пожелание в следующем году сделать акцент на регионы. Также было внесено предложение отразить в плане мероприятий проведение конкурса среди средств массовой информации по освещению вопросов саморегулирования и обсудить проведение круглых столов под эгидой комитета в 2013 году. В результате обсуждения комитет одобрил необходимость разработки стандарта информационной открытости СРО и принял решение вынести этот вопрос на совет НОСТРОЙ. Кроме того, на заседании был обсужден вопрос о составе Комитета по информационной политике. В результате единогласно было принято решение рекомендовать совету Национального объединения строителей для избрания в состав комитета Натальи Чистяковой и Семена Чичерского – представителей НП «Котлогазмонтажсервис» – и руководителя по связям с общественностью НП «ИСЭС-Монтаж» Павла Каплина. Также по собственному стандарту СРО членами был исключен Геннадий Осадчий.

➔ НОСТРОЙ обсудил проблемы лифтовиков

Под руководством первого вице-президента Национального лифтового союза Виктора Тишина в рамках Всероссийской конференции лифтовиков состоялась выездная часть мероприятия в г. Шарм-эль-Шейх, в которой принял участие более 20 представителей лифтовой отрасли из разных городов России. НОСТРОЙ представлял председатель Комитета по системам инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений Иван Дьяков. На выездном заседании был обсужден ряд актуальных вопросов, которые стоят как перед строительным сообществом в целом, так и перед лифтовым рынком в частности. Подробно были рассмотрены проблемы охраны труда, «коммерческих» СРО, повышения качества продукции, подготовки квалифицированных кадров. Как отметил Виктор Тишин, «строители и лифтовики – одна команда, которая, действуя в единой связке, становится еще сильнее». Кроме общих вопросов участники выездной части конференции обсудили самые насущные проблемы своих предприятий, а также обменялись опытом их успешных решений. По словам Виктора Тишина, выездные заседания представители лифтовой отрасли практикуют уже несколько лет и позволяют в неформальной обстановке поговорить о насущных проблемах.

➔ День саморегулирования

13 декабря в Москве в выставочном комплексе в «Крокус-Экспо» состоится День саморегулирования в строительной отрасли, организатором которого выступает НОСТРОЙ. В программе: пленарное заседание, вручение наград лауреатам Национального конкурса строителей «СТРОЙМАСТЕР-2012», проведение 8 круглых столов и конференций по самым актуальным вопросам системы саморегулирования в строительстве. Будут обсуждены законодательские инициативы Национального объединения строителей, создание стандартов и национальных приложений к еврокодам, внедрение инновационных технологий, проблемы вступления России в ВТО, дорожное строительство и многие другие вопросы. Подробная информация на сайте www.nostroy.ru.

цифра

19

мероприятий провел Комитет по информационной политике НОСТРОЙ в 2012 году

Чиновники и девелоперы вышли к барьеру

Антонина Асанова / Девелоперы и чиновники наконец-то встретились в открытой дискуссии, прошедшей в рамках строительного форума «Актуальные вопросы строительной отрасли. Взгляд профессионалов», и предъявили друг другу взаимные претензии. Первые – в торможении строительных проектов, вторые – в некачественном строительстве. ➔

Позицию власти озвучил начальник управления градостроительного обоснования развития города Комитета по градостроительству и архитектуре Виктор Полищук. Нехватка утвержденных проектов планировок – это миф, заявил чиновник. По его словам, городом утверждено больше 360 ППТ, занимающих территорию 27 тыс. га, – это почти 1/5 площади города. Еще 840 проектов на площади 57 тыс. га находятся в стадии разработки. «В амбарах зерна немерено, а в булочных хлеба нет», – выразился чиновник.

«Проблематика лежит совершенно в другой плоскости, – заявил Виктор Полищук. – Одна из главных проблем – отсутствие единого заказчика для групп девелоперов. Когда в контуре одного квартала встречаются 3-4 девелопера, невозможно договориться, кто первый построит квадратные метры, проведет инфраструктуру, при этом зачастую перекаладывая соцукультыбт на плечи другого застройщика».

«Зачастую один из девелоперов выступает с инициативой разработать проект планировки территорий, на которых находится не только его участок, но и участки других собственников, – подтвердил руководитель проектов компании Rупri Андрей Анатольев. – В итоге разрабатывается ППТ, который прежде всего удовлетворяет пожеланиям инвестора по поводу своего участка. Проходит год-два, другие собственники участков приступают к строительству, и на их руках появляются градпланы, на которых вообще нельзя разместить дом, или, например, через участок проходит дорога».

Впрочем, отсутствие единого заказчика у девелоперов, совместно развивающих общую территорию, – это только одна из причин низкого качества жилья и среды, отметил господин Полищук. «У нас нет ни одного продукта, соизмеримого по качеству среды обитания даже с Финляндией», – заявил чиновник. Строители стараются выдать по максимуму квадратных метров, согласился еще один присутствовавший представитель



Замедление темпов строительства пойдет Петербургу на пользу, уверен Виктор Полищук, заместитель главы КГА

власти – главный архитектор Ленобласти Евгений Домрачев. Строительство кварталов высотой до 32 этажей на границе двух регионов без должного обеспечения транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой он назвал вакханалией, а саму застройку – резервациями и трущобами.

В итоге власти обоих регионов принимают меры для ограничения застройщиков. По словам Евгения Домрачева, правительство области занимается отменой выданных муниципальными властями сельских поселений градпланов. Тогда как городское руководство, как рассказал Виктор Полищук, разрабатывает перечень нормативов, которые будут регулировать наличие всех объектов социальной сферы в шаговой доступности для строящихся домов.

При этом снижение активности в строительной отрасли, которое происходит из-

за введения новых подходов к строительству, может пойти городу на пользу, уверен Виктор Полищук. «Кризис дает не только замедление реализации глобальных проектов, но и переосмысление задач. Все архитекторы и градостроители знают, что именно благодаря отсутствию инвестиций до 2000-х годов нам удалось сохранить исторический центр», – заявил чиновник.

В ответ управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопоьянов упрекнул чиновников в согласовании документации тех проектов, к которым у них есть претензии. Директор ПО «Энерготехпром» Иван Вершинин тут же привел пример точечной застройки в поселке Уткина Заводь, расположенном на правом берегу Невы, на границе с Ленобластью. За последние 5 лет количество жилья в поселке выросло в 1,5 раза, а число жителей – до 7,5 тыс. человек. Тем не менее подъезд

к поселку по-прежнему возможен только с Октябрьской набережной, жители не обеспечены необходимой инфраструктурой, парковками, а к высотной внутриквартальной застройке не предусмотрены подъезды. При этом к 2015 году ЛенСпецСМУ планирует возвести на двух участках площадью 10 и 2,8 га еще 150 тыс. кв. м жилья, что в 2,5 раза увеличит площади застройки в поселке. На эти претензии господин Полищук не ответил.

«Девелоперы могут строить объекты любого качества, – попытался найти объективную причину низкого качества строительства генеральный директор «Ханса СПб Девелопмент» Олег Барков. – Все упирается в платежеспособный спрос. Как только стоимость квартиры переваливает за 100 тыс. рублей за 1 кв. м, спрос падает в разы. 85% спроса на жилье сосредоточено в сегменте со стоимостью 1 кв. м с отделкой до 80-85 тыс. рублей. Учитывая сегодняшние цены на землю, подключение к сетям, вы не сумеете за эти деньги создать очень качественный продукт».

«Мы планируем получать экономические расчеты и видеть по каждому проекту стоимость строительства, – в ответ заявил о планах КГА господин Полищук. – Только имея реальный расчет, можно заключать конкретные соглашения». В прошлом правительством города уже утверждалась рабочая смета на строительство, вспомнил он. К общему мнению застройщиков и чиновники так и не пришли. Впрочем, от мнения застройщиков градостроительная политика мало зависит.

цифра

84 тыс. га

территории Петербурга уже покрыто документацией ППТ или находится в разработке

Двусмысленное ГЧП

Антонина Асанова / Закон о государственно-частном партнерстве, который подготовило Минэкономразвития, может быть принят уже в 2013 году. Он сможет ввести практику небольших ГЧП проектов, уверены его сторонники. Не стоит слепо копировать западный опыт, советуют скептики.

«К сожалению, в России по механизму государственно-частного партнерства в основном реализуются только крупные инфраструктурные

проекты, – говорит советник Mannheimer Swartling Майя Петрова. – И реализуются только потому, что есть политическая воля и, видимо, какая-то потребность в развитии крупной инфраструктуры».

«На сегодняшний день государственно-частное партнерство – это один из существующих законных, но сомнительных способов приватизации государственного и муниципального имущества без торгов», – добавляет руководитель практики недвижимости и строительства «Пепеляев

Групп» Елена Рыжкова. Способствовать появлению локальных проектов власти и бизнеса, в том числе на уровне муниципальных образований, которые сейчас лишены этого инструмента, призван федеральный закон о ГЧП. В нем большое внимание отводится необходимости внесения изменений и дополнений в существующее законодательство о приватизации государственного и муниципального имущества, в Земельный кодекс, в антимонопольные нормы, в 94-ФЗ о госзакупках, рас-

сказала Елена Рыжкова. «В Петербурге есть ряд развивающихся территорий, на которых существует возможность реализовать проекты ГЧП, но по какой-то причине этого не происходит», – считает депутат муниципального округа № 53 Ирина Михалева. Этот механизм необходимо применять, например, для строительства детских садов и школ на участках, где объекты инфраструктуры нужны, но ни город, ни инвестор строить их в ближайшее время не намерены, говорит депутат. Или для внедрения проектов в сфере энергоэффективности, добавляют эксперты. Однако не все строители однозначно приветствуют появление данной схемы.

«Во всем мире у проектов ГЧП очень двусмысленная репутация, – предостерегает генеральный директор «Ханса СПб Девелопмент» Олег Барков. – Я общался с одним очень опытным английским инвестором, и он рассказал, что в Англии практически

70-80% проектов ГЧП заканчиваются скандалом. Как правило, это либо национализация убытков, либо в той или иной степени перекаладывание рисков на государство, либо желание поучаствовать в убыточном проекте и вовремя с него соскочить».

КСТАТИ



На сегодняшний день официальная позиция города, озвученная вице-губернатором Игорем Метельским, такова. Проекты ГЧП обходятся государству примерно в 1,7 раза дороже, чем строительство за бюджетный счет. Схема имеет право на жизнь для крупных и экономически невыгодных бизнес-проектов, которые, тем не менее, нужны городу, но не для социальных объектов.

Итоги года подвели на Съезде строителей

Екатерина Костина / На прошлой неделе состоялся X Съезд строителей Санкт-Петербурга, на котором были подведены итоги работы строительного комплекса за 2012 год. Представители профессионального сообщества и правительства города констатировали: для повышения эффективности работы на строительном рынке Санкт-Петербурга нужен целый ряд законодательных и административных изменений, которые невозможно осуществить без конструктивного диалога власти и бизнеса. ➔



Фото: Владимир Телес

Традиционно крупнейший отраслевой форум Санкт-Петербурга собрал представителей органов власти, руководителей строительных компаний и организаций, СРО и общественных объединений.

В центре внимания – законодательство

На законодательных изменениях в профильных нормативных актах в своем выступлении остановился Сергей Петров, депутат ГД РФ, координатор НОСТРОЙ по СЗФО. Он отметил, что сейчас наряду с законом об обязательном нотариате сделки рассматривается закон об обязательном страховании. «Я неоднократно выступал и хочу донести свою позицию еще раз: я и за нотариат, и за страхование, но на добровольной основе со стороны покупателя», – сказал он. Кроме этого, Сергей Петров призвал строительную общественность активно включиться в обсуждение проекта федерального закона о контрактной системе.

Сергей Зимин, заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, отметил, что в 2013 году совместными усилиями власти и бизнеса предстоит решить много задач, главными из которых является проблема аварийного жилья, решение вопросов, связанных с долевым строительством, повышение доступности жилья, снижение административных барьеров в строительной сфере. «Хотелось бы, чтобы все строители Северо-Запада думали одинаково позитивно, действовали одина-

ково активно. А весной я приглашаю всех на Съезд строителей Северо-Запада, который будет проходить в Санкт-Петербурге», – заключил Сергей Зимин.

В свою очередь, Михаил Посохин, президент Национального объединения проектировщиков, подчеркнул, что развитие

В 2012 году в качестве застройщиков на строительном рынке города выступали 45 организаций

проектного и строительного рынков во многом тормозит слабая законодательная база. «Мы принимаем значительные усилия по внесению поправок и в ГК РФ, и в отдельные положения, связанные с региональными градостроительными нормами и правилами. Каждый город, имея свою специфику, наверное, имеет право разрабатывать свои градостроительные нормативы, в особенности это касается Москвы и Санкт-Петербурга», – отметил он. По его словам, сегодня в этом направлении идет активная работа НОП с полпредами Президента РФ в округах.

Георгий Богачев, вице-губернатор по строительству Ленобласти, констатировал, что регион все «теснее взаимодействует со строительным сообществом Санкт-Петербурга». «Мы рады, что больше и больше жилья строится в Ленобласти, при этом, я думаю, что этот год обязатель-

но войдет в историю как время нового осознания всеми участниками строительного процесса социальной ответственности, новых правил игры, новых стандартов проектов планировок», – добавил он. Георгий Богачев также отметил, что строительное сообщество двух регионов – одно

из самых мощных и развитых в России и должно показывать всей стране то, как в будущем будет выглядеть строительный процесс.

Строительные итоги

С основным докладом об итогах деятельности строительного комплекса за 2012 год от лица губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко выступил Вячеслав Семененко, советник губернатора.

По его словам, 2011 год продемонстрировал стабильность, в Санкт-Петербурге было построено 2,7 млн кв. м жилья. На 2012 год контрольный показатель Минрегиона по вводу «квадратов» составил 2,3 млн. «Одной из ключевых задач строительного комплекса города является наращивание объемов жилья и введение объектов социальной инфраструктуры.

Мы стремимся к показателю 3,5-4 млн кв. м жилья. Эта цифра поможет решить проблемы с коммунальными квартирами, а также сохранить баланс спроса и предложения на рынке», – уточнил Вячеслав Семененко.

В 2012 году в качестве застройщиков на строительном рынке города выступали 45 организаций. На начало ноября на учете в Комитете по строительству Санкт-Петербурга стоит 1509 объектов, из них на стадии строительства – 633, стадии проектирования – 522, ведутся изыскательские работы на 354 участках. Службой строительного надзора и экспертизы за истекший период 2012 года было подготовлено 452 разрешения на строительство и 366 разрешений на ввод объектов в эксплуатацию. По словам Вячеслава Семененко, за два года работы в условиях саморегулирования петербургские строители сумели доказать, что способны самостоятельно работать, формировать эффективную систему взаимоотношений между участниками рынка. По последним данным, в городе зарегистрировано 66 СРО в области строительства, проектирования и инженерных изысканий. Основная цель строителей – это повышение безопасности и качества выполняемых работ. И в этом, по мнению господина Семененко, может помочь именно система саморегулирования, которая в Санкт-Петербурге «стабильна и действенна».

Советник губернатора особо подчеркнул, что в 2012 году Комитетом по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга была проведена работа по внесению корректировок в Генеральный план города. Принято, обработано и внесено в реестр более 1500 заявок. «Всего на различных этапах согласования, включая утвержденные проекты планировки, находится более 1700 проектов, охватывая территория почти 84 тыс. га. Этого хватит, чтобы обеспечить объемы строительства на период в 2012-2020 годы», – пояснил Вячеслав Семененко.

Также он заострил внимание на возведении социальной и транспортной инфраструктуры при комплексной застройке территорий. «Мы подсчитали объем денежных средств, который необходим для возведения социальной инфраструктуры на тех территориях, которые запланированы для жилья. У нас получились цифры, которые превышают бюджет Комитета по строительству Петербурга в 20 раз. Это вызывает понимание, что инженерную, транспортную и социальную инфраструктуру нельзя построить за короткий интервал времени. Проекты, заявленные под комплексное освоение, планируются к реализации в течение 10 лет. Отсюда дискуссия по поводу обязательств со стороны бюджета и застройщиков по развитию всех видов инфраструктуры. Думаю, что в ближайшее время будет предложен окончательный механизм по утверждению проектов комплексного освоения территорий», – заявил Вячеслав Семененко. Он отметил, что губернатор Санкт-Петербурга Георгий

Полтавченко дал поручение создать совет по строительной деятельности при правительстве города и привлечь в его работу профессиональных градостроителей, специалистов в области транспортной инфраструктуры, экологов, специалистов междисциплинарной сферы и т. д.

На пути к квадратным метрам

Особое внимание решению проблем строительного рынка уделили в своих выступлениях представители строительных компаний.

По мнению Вячеслава Заренкова, президента Etalon Group, существуют три основные преграды, сдерживающие строительство жилья в Санкт-Петербурге: получение разрешительной документации, вопрос регистрации прав собственности и строительство инфраструктурных объектов.

По его словам, реальное сокращение сроков получения разрешительной документации произойдет только при переходе разрешительной формы на уведомительный характер. Также, на его взгляд, сокращение срока регистрации прав собственности произойдет лишь в том случае, если регистрация перейдет в электронный вид. Кроме этого, по мнению господина Заренкова, ни в коем случае нельзя строительство социальной инфраструктуры полностью возложить на плечи застройщиков, так как от этого значительно возрастет цена квадратного метра. «Мы уже сегодня подошли к точке, когда покупательская способность не дает возможности платить больше за квадратный метр. Вся нагрузка идет на девелоперов. Я считаю, что это нечестно, неправильно и непорядочно», – заключил он.

В этом его поддержал Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI. «Очевидно, что исходя из текущих доходов город не в состоянии обеспечить все будущие стройки объектами соцкультбыта. В связи с этим возникает соблазн наиболее простого решения: перенести эти затраты на плечи застройщика – по факту, на покупателей жилья – и заставить их платить на 10-15% больше». По его мнению, решить проблему можно, если использовать внебюджетные источники финансирования инфраструктурных объектов. «На мой взгляд, желание финансировать объекты соцкультбыта, которые город бы потом выкупал, должно быть у иностранных инвесторов, имеющих доступ к недорогим и «длинным» деньгам. Безусловно, это непростая задача, но такое взаимодействие нужно выстраивать», – подчеркнул он.

Более того, Эдуард Тиктинский уверен, что нужно как можно быстрее решать вопросы, связанные с внесением изменений в Генеральный план Санкт-Петербурга, подготовка Правил землепользования и застройки, а также проектами планировки территорий. «Сегодня в городе есть



Подводя итоги двух лет работы в условиях саморегулирования, строители пришли к выводу, что уже научились самостоятельно работать и формировать эффективную систему взаимодействия между субъектами рынка

большое количество «серых поясов», откуда ждут переезда промышленные предприятия. В 2013 году собираются принять закон о Генеральном плане и только в 2014 году вернуться к ПЗЗ. Все проекты, которые требуют перевода в промышленном поясе, будут стоять и ждать этих решений», – отметил он, добавив, что никто из инвесторов не будет покупать участки, находящиеся в промзоне, под жилье и коммерческую недвижимость.

Желание финансировать объекты соцкультбыта должно быть у иностранных инвесторов, имеющих доступ к недорогим и «длинным» деньгам

Кроме того, Эдуард Тиктинский считает, что нужно осуществить своевременное обеспечение градостроительных согласований, то есть необходимую скорость перевода земельных участков из стадии «проект» в стадию «ведется строительство».

С 2005 года по настоящее время утверждено около 700 проектов планировки территорий (ППТ). В настоящее время разрабатывается около 1000 ППТ – это еще 30% от всей территории города. «На 2013 год выделил определенный бюджет на подготовку проектов планировки территорий. В рамках этого бюджета будет подготовлено примерно 90 ППТ. Такими темпами подготовка проектов планировки территорий затянется на 40 лет. Застройщики будут вынуждены стоять и ждать своей очереди или искать любые способы,

чтобы пропихнуть в бюджет свой проект планировки территорий вперед конкурентов. Если б инвесторы совместно с городом продолжали эту работу, то она бы была закончена до 2020 года», – добавил он. В заключение господин Тиктинский отметил, что Санкт-Петербург всегда был лидером по скорости и качеству принятия нормативных актов по градостроительной деятельности. «Мы уверены, что политика, направленная на справедливое

партнерство в части реализации инвестиционно-строительных проектов, будет продолжена», – отметил он.

Малый бизнес ждет спасательный круг

Лев Каплан, вице-президент, директор Санкт-Петербургского союза строительных компаний «Союзпестрой», рассказал о ситуации, которая сложилась с малыми и средними предприятиями строительного бизнеса. Он привел неутешительную статистику: только за 2012 год исчезли с рынка 5,5 тыс. компаний малого и среднего бизнеса. «Если 5-6 лет назад эти игроки выполняли до 40% подрядных работ в городе, то в 2011 году – только 12%, а в 2012 году будет еще меньше», – отметил он. По словам Льва Каплана, причина данной ситуации в том,

справка

Организатором X Съезда строителей Санкт-Петербурга традиционно выступил Союз строительных объединений и организаций. Генеральным партнером стал Национальный центр «Специальный ресурс». Среди партнеров мероприятия – СРО НП «Строители Петербурга», НП «Балтийский строительный комплекс», СРО НП «Строительный ресурс», «Стандарт-Проект», «Стандарт-Изыскания», ООО «Гарант пожарной безопасности», ООО «Завод слоистых пластиков», ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ». Официальным информационным партнером являлась газета «Строительный Еженедельник».

что в Санкт-Петербурге «свернута конкурентная борьба на подряды» и происходит «сильнейшая монополизация строительного рынка и производства строительных материалов». «Вход компаний на этот рынок невозможен. Это приводит к тому, что мы теряем строительные мощности и рабочие места. В Великобритании до 90% всех работ выполняют компании малого и среднего бизнеса», – подсчитал он.

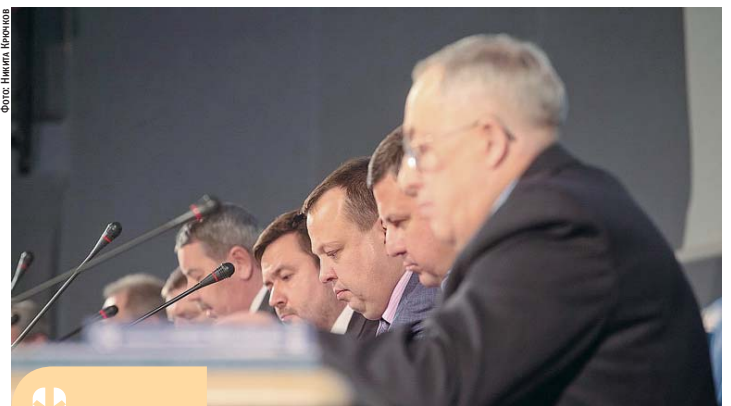
По его словам, есть два пути решения этой проблемы. Первый путь связан с созданием условий для развития малого и среднего бизнеса со стороны органов власти как города, так и федерального центра. «Мы провели совещание с вице-губернатором Санкт-Петербурга Игорем Метельским. Была разработана «дорожная карта» решения данной проблемы. Но одним административным ресурсом положение не выправить. Поэтому мы стали налаживать контакты непосредственно с застройщиками и посетили целый ряд компаний, с тем чтобы предложить им расширить круг своих контрагентов», – констатировал Лев Каплан. При этом он добавил, что застройщики давно перестали проводить тендеры на выполнение специальных видов работ и «привыкли иметь дело с определенным кругом компаний, с которыми им удобно работать».

В заключение Лев Каплан призвал объединиться в решении вопросов, связанных с малым и средним бизнесом.

Также в рамках X Съезда строителей с докладами выступили Владимир Шахов, генеральный директор Национальный центр «Специальный ресурс», и Владимир Чмырев, президент НП «Балтийский строительный комплекс».



Строители указали на то, что в ближайшее время необходимо решить вопросы, связанные с изменениями, вносимыми в Генплан Санкт-Петербурга, подготовка Правил землепользования и застройки и проектов планировки территорий



Участники съезда уверены, что политика, направленная на справедливое партнерство в части реализации инвестиционно-строительных проектов, будет продолжена

Владимир Шахов:

«Решение основных проблем строительства – в развитии межотраслевого взаимодействия»

На минувшей неделе в Петербурге состоялся X Съезд строителей. Об итогах собрания профессионального сообщества и интеграции экономического пространства Северо-Запада «Строительному Еженедельнику» рассказал первый вице-президент СРО НП «Строительный ресурс», генеральный директор Национального центра «Специальный ресурс» Владимир Шахов. ➔

– Владимир Михайлович, петербургские строители собираются на свой профильный съезд уже в десятый раз. Какую роль играет съезд в сегодняшней жизни профессионального сообщества?

– Мероприятие, которое состоялось 3 декабря, – это хороший повод не только оглянуться назад и оценить пройденный путь, вспомнить удачи и достижения, но и расставить вехи на дороге в завтрашний день. Напомню, первый Съезд строителей Санкт-Петербурга, организованный группой инициаторов при содействии правительства города, почти сразу стал традиционной площадкой для диалога предпринимателей строительной отрасли с исполнительной властью города. Значительный вклад в становление и развитие этой площадки внес Союз строительных организаций и объединений. Также хотелось бы особо отметить роль Александра Ивановича Вахмистрова, благодаря активному участию которого удалось собрать воедино различные организации, привлечь органы государственной власти, представителей общественности и появившейся впоследствии системы саморегулирования. В итоге Съезд строителей стал площадкой, на которой регулярно определяются приоритеты и намечаются пути решения актуальных для строителей и для города проблем. Эффективность взаимодействия бизнеса и власти в рамках ежегодного Съезда строителей подтверждается стабильно высокими показателями ввода жилья, о чем свидетельствуют известные цифры. Объем ввода жилья в Петербурге в 2011 году относительно 2010 года вырос на 2% и составил 2 млн 705 тыс. кв. м. Всего за прошлый год было построено 640 жилых домов на 44 737 квартир. Таким образом, показатели ввода жилья составили 117,6% от контрольного показателя, установленного Минрегионом России, и 101,9% от уровня ввода жилой площади в 2010 году. В текущем году ожидается еще больший, нежели в 2011 году, рост объемов жилищного строительства в Петербурге. По данным Смольного, в текущем году строители сдадут 2 млн 750 тыс. кв. м жилья.



Однако необходимо не только повышать количество введенного в строй жилья, но и неустанно повышать качество строительства. С вступлением России в ВТО можно ожидать, что рынок в большей степени будет диктовать строителям законы минимально необходимого качества, когда голосовать за качество будет покупатель, у которого появится большая свобода выбора. К таким же покупателям можно отнести и государственного заказчика строительства в системе ФКС. Кроме того, перед строительной

отраслью стоит большая проблема, связанная со значительным количеством ветхого и аварийного жилья. Если не принять действенных мер, то эта проблема будет приобретать все более трагический характер.

Существующие реалии, в том числе вступление России в ВТО и перспективы введения ФКС, заставляют нас оптимизировать подобные мероприятия – Съезды строителей, делая их более эффективными и полезными для строительной отрасли. Стабилизация роста показателей свидетельствует о здоровой обстановке, сложившейся на строительном рынке Санкт-Петербурга, и важную роль здесь сыграли Съезды строителей, на которых могли быть согласованы планы участников рынка и предложены механизмы сотрудничества. Не нужно забывать и о качестве строительства и репутации застройщика. И здесь подобные мероприятия также крайне важны, так как позволяют определить ориентиры для других, привести статистические данные, выявляется возможность для определения позиций и обозначения планов развития, что в значительной степени способствует информационной открытости и публичности организаций, заинтересованных в построении долговечной репутации.

– **Какие проблемы должны выносятся на эти съезды? Намечаются ли конкретные пути их решения?**

– Занимаясь в рамках своей работы вопросами обманутых дольщиков, прак-

тикой госзаказа и вопросами внедрения ФКС, анализируя возможности сокращения количества ветхого и аварийного жилья, мы раз за разом сталкиваемся с тем, что решение всех этих вопросов требует комплексного подхода и участия экспертов и специалистов смежных со строительством отраслей. Решение большей части вопросов, которые были озвучены на съезде, требует комплексного подхода и содействия со стороны государства и учета общественных интересов. Ведь мы являемся участниками единого экономического процесса. Без интеграции, развития межотраслевого взаимодействия и укрепления межрегиональных связей с узловыми вопросами развития строительной отрасли нам не справиться. Безусловно, строительная отрасль является локомотивом экономики, но нужно понимать, что локомотив идет по проложенному пути, его движение регулируется диспетчером и зависит от множества внешних факторов. Также и обеспечение объектов строительства инженерной и транспортной инфраструктурой, улучшение инвестиционного климата, и тем более удешевление стоимости квадратных метров и повышение качества строительства невозможно без участия таких регуляторов, как финансовые структуры, региональной исполнительной и законодательной власти. Я считаю, что пришел момент для того, чтобы выйти за отраслевые и географические границы и пригласить

МНЕНИЕ



Лев Каплан, вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпестрострой»:

– Даже при советской власти всегда был заместитель председателя исполкома по капитальному строительству, который занимался исключительно строительными вопросами. Сегодня же вице-губернатора Игоря Метельского мне просто жалко – он просто «задыхается» от возложенных на него обязанностей. Да и попасть сегодня к тому же Метельскому крайне трудно. Я вообще думаю, что профильным вице-губернатором должен быть обязательно строитель, и именно эти специалисты должны руководить строительной отраслью города. В итоге X Съезд строителей впервые прошел без губернатора и даже без вице-губернатора. Я бы хотел от лица президиума донести до этих людей, что мы, открыто говоря, возмущены тем отношением, которые они выказали по отношению к X Съезду в частности и к строительному сообществу в принципе.

МНЕНИЕ



Вячеслав Заренков, президент Etalon Group:

– Диалог между бизнес-сообществом и администрацией города должен происходить в рабочем порядке в течение года. На съезде мы высказали наиболее наболевшие вопросы. К сожалению, отсутствовали на съезде губернатор города и вице-губернатор по градостроительству, но, насколько мне известно, все наши высказывания были донесены до них. И поэтому мы надеемся на положительные решения по затронутым вопросам, в их числе наиболее остро, пожалуй, стоит вопрос подготовки кадров для строительства. Не секрет, что на наших стройках в большинстве случаев работают кадры, подготовленные еще в советский период, и гастарбайтеры из ближнего зарубежья. По итогам 2011 года мигранты перевели из России на родину более 3 млрд USD. То есть используя мигрантов, мы, по сути, развиваем экономику других стран. А в это время своих рабочих строителей мы не готовим. На федеральном уровне ведется борьба за сокращение рабочих мигрантов, но абсолютно ничего не делается для подготовки квалифицированных кадров. Единой системы подготовки нет, и перспектив ее появления в ближайшее время не предвидится. Конечно же, компании что-то делают самостоятельно, но, с моей точки зрения, активную роль в этом процессе должно взять на себя государство. Оно должно быть системно заинтересовано в объединении в этом направлении компаний. Я призываю всех строителей, представителей администрации, лично губернатора города обратить на эту проблему особое внимание.

смежников к выработке алгоритмов решения общих проблем. Дальнейшее поступательное развитие строительной отрасли не может происходить в отрыве от общего экономического развития округа и требует координации действий не только законодательной и исполнительной власти, но и всех участников экономического процесса, включая общественные институты.

– Можно ли говорить о хотя бы значительном уровне координации экономического пространства Северо-Запада?

– Сегодня региональные органы государственной власти далеко не всегда обладают достаточным инструментарием для решения наших проблем. Полномочия федеральных и региональных государственных органов в сфере экономической деятельности имеют свои пределы. При этом административные границы не всегда совпадают с границами профессиональных и экономических интересов участников рынка. У нас есть Съезд строителей Санкт-Петербурга и есть Съезд строителей Ленинградской области, но при реализации крупных проектов строители неизбежно взаимодействуют с представителями бизнеса и администрациями в других регионах Северо-Запада. Бизнес стремится задействовать потенциал регионов СЗФО для своего развития. К примеру, традиционно Санкт-Петербург – это крупный потребитель, а Ленинградская область – это поставщик строительных материалов. На сегодняшний день строительный сектор Ленинградской области во многом зависит от петербургских строительных компаний («АО «Строительный трест», Setl City, НСС и т. д.), которые реализуют крупные проекты в области. Большая часть крупных инвестиционных проектов в жилищном строительстве Ленобласти, таких как «Новый Оккервиль», «Семь столиц», «Эланд», реализуется на границе двух регионов и, по сути, нацелены на удовлетворение спроса на жилье со стороны петербуржцев, что, в свою очередь, приводит к необходимости обсуждения многих вопросов именно с петербургскими властями. И это лишь пример взаимодействия двух субъектов СЗФО, а интересы бизнеса гораздо шире и географически, и ресурсно.

Экономика Северо-Западного федерального округа – это единый механизм, и мы больше не можем замыкаться в границах муниципальных образований и областей, это противоречит практике жизни. Искусственная изоляция даже такого крупного субъекта, как Санкт-Петербург, не

идет нам на пользу. Мы не можем игнорировать интеграцию, которая идет во всех сферах экономической деятельности, и в том числе возросшую роль финансовых институтов в регулировании реальных производственных процессов. Все реальные проблемы, которые мы сегодня обсуждаем, – это проблемы рыночной экономики в целом, повышения ее эффективности посредством более грамотной политики.

Съезд строителей стал площадкой, на которой регулярно определяются приоритеты и намечаются пути решения актуальных для строителей и для города проблем

Сегодня нужно более внимательно подходить к процессам интеграции и объединения всех элементов строительной отрасли и смежных отраслей для выработки системных решений и планирования совместных действий, подготовки разумных предложений и осуществления реальных процессов. Это не только повысило бы эффективность работы строительной отрасли, но и, что особенно важно в условиях вхождения России в ВТО, положительно сказалось на инвестиционной привлекательности отдельных регионов и всего СЗФО в целом.

– Какие шаги нужно предпринимать для такой интеграции?

– Мне кажется, что первый шаг в этом направлении уже сделан в виде создания АНО «Стратегическое партнерство Северо-Запад». Инициатором выступил аппарат полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. Подпредство не только сформулировало идеологию развития экономики округа, но и сумело организационно объединить в сообщество руководителей всех субъектов округа и наиболее крупные организации регионов. Ожидается, что АНО «Стратегическое партнерство Северо-Запад» в скором времени выступит двигателем процессов по повышению инвестиционной привлекательности регионов Северо-Запада. Очевидно, что государство демонстрирует готовность к диалогу, и мы не можем этим не воспользоваться.

– Какие формы может принять этот диалог?

– В качестве одного из инструментов диалога в строительной сфере

было введено саморегулирование. Саморегулируемые организации объединили участников рынка. СРО первой и второй волны уже накопили достаточный опыт взаимодействия со своими членами, опыт выработки консолидированных позиций и доведение их до федеральных и региональных уровней власти. Но надо понимать и то, что в 2012 году появилась и третья волна СРО. Как относиться к появлению региональных СРО третьей волны? Все это важные вопросы, требующие детальной проработки и подготовки к обсуждению. Еще одним важным инструментом диалога государства и бизнеса стал механизм ГЧП. На данный момент государственно-частное партнерство как форма взаимоотношений частного сектора экономики и государства показывает свою жизнеспособность и принимает все новые формы взаимодействий. В контексте данных взаимоотношений принципиально понимать, что государство должно создавать понятные всем участникам инвестиционно-строительного рынка правила игры, может быть, более жесткие, чем ранее, но понятные для всех участников. И самое важное, государство должно при такой форме взаимодействия выступать гарантом для участвующих сторон в достижении поставленных целей. И учрежденная осенью этого года АНО «Стратегическое партнерство по экономическому развитию Северо-Запада» как раз и должно продемонстрировать жизнеспособность таких конструкций. Сегодня как никогда остро стоит необходимость фильтрации рынка от псевдостроительных компаний, результатом деятельности которых являются обманутые дольщики, по какой бы шкале мы их не классифицировали. Одной из перспективных форм такого государственно-

читать бесперебойности финансирования строительных циклов, что естественным образом скажется на сроках проектирования и строительства новых объектов. Взаимодействие государства, строительного сектора, финансовых институтов и инвесторов в виде закрепленных договорных отношений с четким разграничением обязанностей и принимаемой на себя ответственности позволяют привнести новый импульс в развитие жилищного домостроения. Основные механизмы такой формы организации долевого строительства получили поддержку со стороны участников межрегиональной конференции «Развитие жилищного строительства в СЗФО» в г. Архангельске и имеют все шансы для успешной реализации на территории СЗФО, что требует дальнейшего развития данного инструментария. Кстати, представитель Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс» Валерий Субханкулов в данном мероприятии участвовал именно как руководитель финансового института и хорошо разбирается в этой теме.

– Учитывая все вышесказанное, чего ждете от IV Съезда строителей Северо-Запада, который пройдет весной 2013 года?

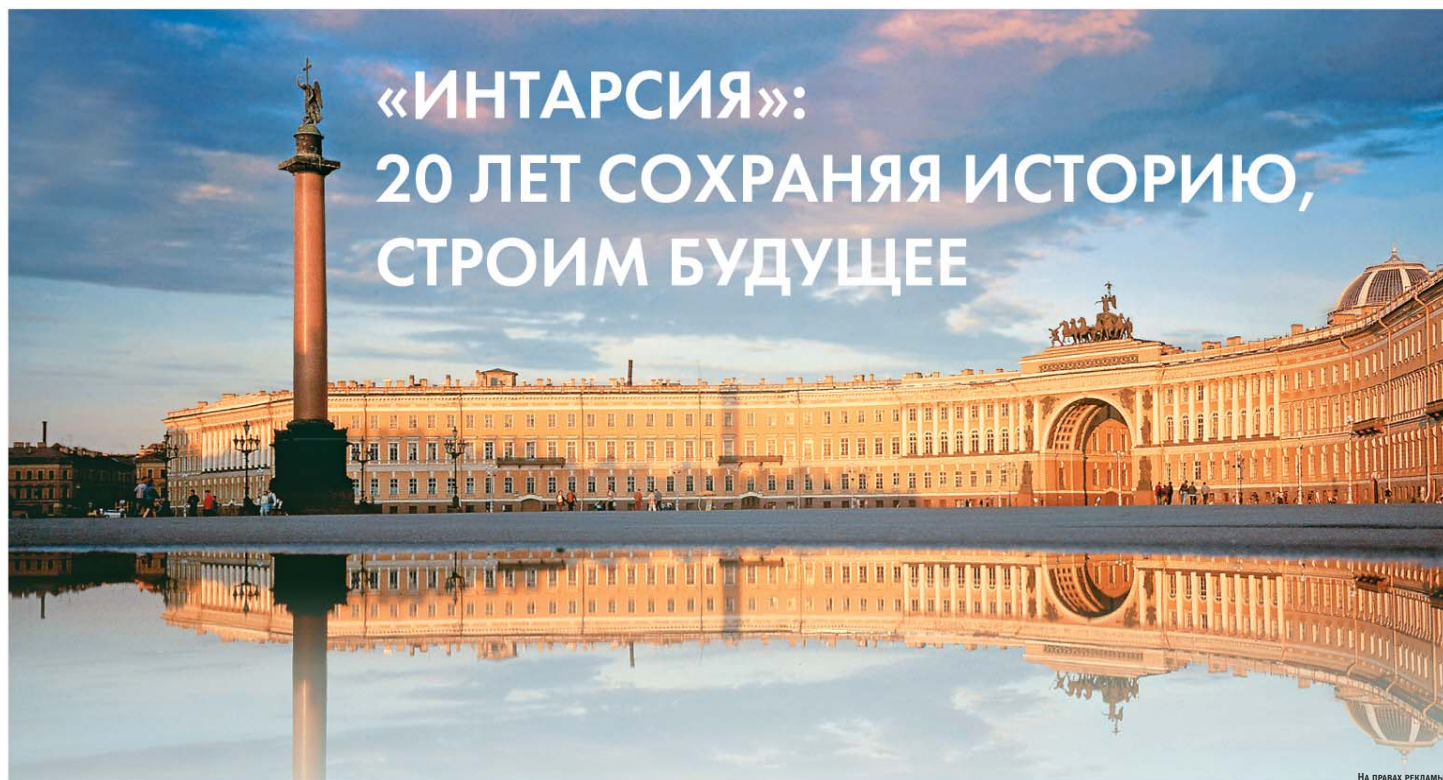
– Я однозначно поддерживаю инициативу подпредства СЗФО по организации Съезда строителей округа и возможному расширению состава участников представителями органов региональной власти, финансовой сферы, промышленности, естественных монополий и региональных общественных организаций. В решениях форума такого масштаба могут быть закреплены алгоритмы практических действий, общие правила игры, которые впоследствии помогут участникам рынка в реализации их проектов. Форум с широким представительством участников экономической деятельности и руководителей регионов Северо-Запада может стать эффективным инструментом развития строительного комплекса. Расширенный строительно-промышленный инвестиционный форум – это залог перехода от теоретических докладов и планов к реальной реализации не только пилотных проектов. Я уверен, что положительный опыт работы Санкт-Петербургского съезда строителей может быть использован на новом качественном уровне с учетом современных экономических и политических процессов. И целью Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс» в том числе является реализация проекта «Ежегодный окружной строительно-промышленный инвестиционный форум».

МНЕНИЕ



Сергей Зимин, заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:

– Проведение Съездов строителей на разных уровнях – это хорошая традиция. Только что завершился X Съезд строителей Санкт-Петербурга, а уже на весну 2013 года запланирован IV Съезд строителей Северо-Запада. Думаю, что сегодня мы должны переходить и к более масштабным с точки зрения территориального охвата окружным съездам. Прежде всего для того, чтобы регионы могли высказать свою собственную позицию, обменяться опытом. И как раз Съезд строителей Северо-Запада – это та традиционная площадка, которая позволяет это осуществить. Сегодня в каждом из регионов Северо-Запада есть свои собственные подходы к организации строительного процесса, есть свои собственные принципиальные позиции, а также собственное региональное законодательство. И это многообразие подходов нужно и можно обсуждать, тем более что сегодня на федеральном уровне появилось довольно много законодательных изменений, в том числе в области государственной жилищной политики, верстки целевых программ. Нам необходимо не только постоянно мониторить складывающуюся ситуацию, но и предлагать свое собственное окружное видение всех этих предложений и инициатив.



«ИНТАРСИЯ»: 20 ЛЕТ СОХРАНЯЯ ИСТОРИЮ, СТРОИМ БУДУЩЕЕ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

РЕСТАВРАЦИЯ АЛЕКСАНДРОВСКОЙ КОЛОННЫ, ГРИФОНОВ БАНКОВСКОГО МОСТА, СМОЛЬНОГО СОБОРА, ИНЖЕНЕРНОГО ЗАМКА, УКРОТИТЕЛЕЙ КОНЕЙ НА АНИЧКОВОМ МОСТУ, НАРВСКИХ ТРИУМФАЛЬНЫХ ВОРОТ, КОЛЕСНИЦЫ СЛАВЫ НА АРКЕ ГЛАВНОГО ШТАБА, ДА И САМОГО ВОСТОЧНОГО КРЫЛА ЭТОГО ЗДАНИЯ – ЛИШЬ НЕБОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ОБЪЕКТОВ, ВХОДЯЩИХ В ПОСЛУЖНОЙ СПИСОК КОМПАНИИ С НАЗВАНИЕМ, ХОРОШО ИЗВЕСТНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ СТРОИТЕЛЬНОЙ И РЕСТАВРАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.

20 лет

назад, а точнее 14 декабря 1992 года, была образована небольшая мастерская, специализирующаяся на реставрации и изготовлении копий антикварной мебели, а также дверей, окон, лестниц из дерева. Два года спустя компания начала развивать и другие реставрационные направления. Приняла участие в воссоздании храма Христа Спасителя, в реставрации объектов Московского Кремля. Первыми крупными петербургскими объектами стали «Колесница Славы», скульптурные группы «Укротители коней» на Аничковом мосту, здание Российской академии художеств, фасады которого были приведены в надлежащий вид. «На мой взгляд, название компании – «ИНТАРСИЯ» (от итал. *intarsio* – инкрустация, вид инкрустации на деревянных предметах) – очень символично, – считает генеральный директор ООО «ИНТАРСИЯ» Виктор Смирнов. – Так же как мастера прошлого кропотливо инкрустировали в свои произведения драгоценные металлы и ценные материалы, специалисты нашей компании реставрируют исторические интерьеры, фасады зданий, скульптурные композиции, монументы, дворцы и целые резиденции.

За 20 лет работы компанией выполнено более 150 проектов. Все они очень разные по сложности, видам, объему работ и местоположению. «Мы шли по пути накопления опыта, постепенно расширялись, к нам приходили новые мастера: лепщики, каменщики, реставраторы по металлу, художники, – вспоминает Виктор Смирнов. – Исключительно на своем опыте мы поняли: чтобы получить наилучший результат, необходимо в штате компании иметь не только высококлассных мастеров-реставраторов, но и архитекторов, проектировщиков, строителей, так как любому памятнику

архитектуры необходим комплексный подход».

Однако реставрация – лишь одно из направлений деятельности. Сегодня группа компаний «ИНТАРСИЯ» осуществляет полный комплекс реставрационно-ремонтных и строительных работ – проектирование, реставрация и приспособление памятников истории и культуры, реконструкция, промышленно-гражданское строительство и является генеральным подрядчиком одновременно на нескольких знаковых проектах. Назовем лишь некоторые из них.

РЕСТАВРАЦИЯ И РЕКОНСТРУКЦИЯ ВОСТОЧНОГО КРЫЛА ГЛАВНОГО ШТАБА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА, С 2008 г.

Спустя почти два столетия после окончания строительства Главного штаба «ИНТАРСИИ» была поставлена сложная задача – превратить памятник архитектуры, один из символов Российской империи, восточное крыло Главного штаба, в современный музей мирового уровня и при этом сохранить его исторические интерьеры. Эти два на первый взгляд взаимоисключающих требования легли в основу реализации нового грандиозного проекта общей площадью 63 тыс. кв. м. Реставрация залов с ценной художественной отделкой и фасадов, заглубление дворов, перепланировка и приспособление существующих помещений, создание световых фонарей, замена деревянных перекрытий на железобетонные, усиление кирпичных сводов и исторических деревянных перекрытий, консервация сохраняемых деревянных конструкций,



Внутренние дворы восточного крыла Главного штаба после реконструкции

оснащение помещений новым инженерным оборудованием – это лишь часть работ, характеризующая данный проект.

КАМЕННООСТРОВСКИЙ ДВОРЕЦ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РЕСТАВРАЦИЯ, С 2010 г.

Силами компании выполнен проект приспособления резиденции для современного использования. В настоящий момент ведутся работы в самом Каменноостровском дворце и Кухонном корпусе. Проект предусматривает усиление несущих конструкций, прокладку современных инженерных сетей, реставрацию и воссоздание интерьеров дворца, в частности

Зала приемов, Музыкальной гостиной, Библиотеки, Диванной и Овального зала.

ТВЕРСКОЙ ИМПЕРАТОРСКИЙ ДВОРЕЦ, РЕСТАВРАЦИЯ ГЛАВНОГО КОРПУСА, С 2012 г.

Комплекс Тверского императорского дворца XVIII–XIX вв. – объект культурного наследия федерального значения. Главный корпус дворца представляет собой сложное сооружение, неоднократно подвергавшееся перепланировкам. Наслоение разных эпох, негативное воздействие времени, не самое удачное месторасположение с точки зрения гидрологии – все это



Федеральный центр сердца, крови и эндокринологии им. В.А. Алмазова

отражается на состоянии здания. Компании в первую очередь предстоит восстановить фундамент, укрепить стены, заменить деревянные перекрытия на железобетонные. В реконструируемой части здания планируется перепланировка некоторых помещений. Кроме того, необходимо заменить все оконные заполнения, воссоздать балконы на фасадах здания и козырьки над входами. Все инженерные системы также подлежат демонтажу и полной замене в связи с неудовлетворительным состоянием и перепланировкой помещений. Большой объем работ предстоит выполнить реставраторам.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР СЕРДЦА, КРОВИ И ЭНДОКРИНОЛОГИИ

ИМ. В.А. АЛМАЗОВА, С 2009 г.

Проект предусматривает использование самых современных строительных технологий и обеспечение максимального удобства для посетителей. Лечебно-реабилитационный корпус состоит из трех блоков разной высоты и формы, объединенных единым подвалом и помещениями на первом этаже. Проект предусматривает соединительные переходы в клиничко-поликлинический корпус и перинатальный центр. Помимо проектирования и строительства ГК «ИНТАРСИЯ» обеспечит центр всем необходимым медицинским оборудованием.

НЕКОТОРЫЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

МОСКОВСКИЙ КРЕМЛЬ,

РЕСТАВРАЦИЯ, 1995–1997 гг.

В первом корпусе Кремля была проведена реставрация кровли главного купола, лепные, позолотные, малярные, штукатурные работы, отреставрированы фасады. Далее компания работала в Большом Кремлевском дворце, где были произведены реставрация кирпичной кладки и штукатурные работы. Кроме того, были осуществлены реставрационные работы по стенам и башням, кирпичной кладке и фундаменту Московского Кремля. Специалисты компании принимали участие в реставрации Оружейной палаты, где занимались интерьерными работами, фасадом и реставрационными работами по ковке и литью.

МОНУМЕНТ «КОЛЕСНИЦА СЛАВЫ»,

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ, РЕСТАВРАЦИЯ, 1999–2001 гг.

Тонкостенным оболочкам скульптур была придана жесткость путем применения микрозакрытопористой твердой полиурета-

новой пены, которой были заполнены пустоты монумента. На кровле самой арки старые фермы были оставлены на прежнем месте. Однако их функцию теперь выполняют новые. Работы добавил пожар, жертвой которого стала уже отреставрированная к тому моменту богиня. Скульпторам пришлось восстанавливать ее по фотографии и обмерам. Тем не менее «Колесница Славы» была открыта в срок.

МОНУМЕНТ «НАРВСКИЕ ТРИУМФАЛЬНЫЕ ВОРОТА»,

РЕСТАВРАЦИЯ, 2001–2003 гг.

Выполнены проектирование и реставрация медной обшивки ворот, скульптурной композиции, реставрация внутренних помещений, гидроизоляция подвалов. В общей сложности было отреставрировано более 4000 кв. м поверхности из металла. При проведении работ применены следующие технологии: струйно-вихревая расчистка поверхностей внутри и снаружи, холодное цинкование.

СКУЛЬПТУРНЫЕ ГРУППЫ «УКРОТИТЕЛИ КОНЕЙ»,

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ, РЕСТАВРАЦИЯ, 2000–2001 гг.

Поверхности всех четырех групп на 100% были поражены «бронзовой болезнью», 300 микрон авторской поверхности утрачены, плиты истрескались, прогнулись, фигуры накренились. Спасти памятник мирового значения без изобретения

нового метода было невозможно. Специалисты «ИНТАРСИИ» совместно с учеными разработали метод плазменного напыления, с помощью которого памятник приобрел надежное защитно-декоративное покрытие. Внутри плит были введены специальные поддерживающие их конструкции.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «ДВОРЕЦ КОНГРЕССОВ»,

РЕСТАВРАЦИЯ,

2002–2003 гг.

В процессе работ были решены проблемы по усилению конструкций здания, несущих конструкций чердачных перекрытий и кровли. Было воссоздано внутреннее убранство дворца: паркет, лепной декор интерьеров, архитектурные элементы из искусственного мрамора, золочение, люстры с элементами хрустального убранства, живописные пла-



В 2012 г. «ИНТАРСИЯ» СТАЛА ПОБЕДИТЕЛЕМ FIAVCI PRIX D'EXCELLENCE – МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА НА ЛУЧШИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОЕКТ В НОМИНАЦИИ «НАСЛЕДИЕ (РЕСТАВРАЦИЯ)» С ПРОЕКТОМ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ РЕСТАВРАЦИИ ГЛАВНОГО ШТАБА



Центр детского и юношеского творчества «Зеркальный». Общая площадь нового строительства: 20 913,4 кв. м. Общая площадь реконструированных объектов: 15 737,2 кв. м

фоны и настенная роспись в парадных залах первого и второго этажей.

МИХАЙЛОВСКИЙ (ИНЖЕНЕРНЫЙ) ЗАМОК, РЕСТАВРАЦИЯ И ВОССОЗДАНИЕ ГЕОРГИЕВСКОГО ЗАЛА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РЕСТАВРАЦИЯ ОВАЛЬНОГО ЗАЛА, ВЕСТИБЮЛЯ, ГАЛЕРЕИ ЛАОКООНА, ПАРАДНОЙ ЛЕСТНИЦЫ МИХАЙЛОВСКОГО ЗАМКА, 2005–2009 гг.

В ходе работ было обнаружено, что перекрытия Георгиевского зала подвержены гниению, поэтому их пришлось полностью заменить. При реставрации пола найдены образцы мрамора, которым зал был декорирован изначально. Для воссоздания исторического интерьера мрамор пяти пород был доставлен с тех же итальянских месторождений, что и при создании этого зала. Воссоздание каменной облицовки стен потребовало переработки системы инженерного обеспечения. Были отреставрированы и воссозданы камин, лепной декор и позолота. Воссозданы утраченные большеразмерные зеркала, хрустальное убранство бронзовых позолоченных люстр. В 2007 году за работу в Георгиевском зале компания была награждена знаком качества «Сделано в Санкт-Петербурге». В Овальном зале, вестибюле и галерее Лаокоона были проведены ремонтно-строительные работы, реставрация интерьеров. Специалисты компании разработали проект реставрации. В Овальном зале и галерее Лаокоона спроектировано укрепление исторических перекрытий, воссоздание паркетных полов, реставрация скульптур и барельефов.

АЛЕКСЕЕВСКИЙ ДВОРЕЦ (ДОМ МУЗЫКИ), РЕСТАВРАЦИЯ, 2008–2009 гг.

Алексеевский дворец на момент начала работ одновременно поражал и своим

былым величием, и степенью запустения. Только на одной кровле специалистам пришлось работать с пятью материалами: медь, цинк, свинцовая выколотка, стекло. При проведении расчисток на одном из фасадов было обнаружено панно, выполненное в технике сграффито. Что касается залов дворца, то они представляют собой энциклопедию интерьеров: каждая комната имеет неповторимое убранство. Так, были отреставрированы кабинеты, полностью отделанные натуральной и искусственной кожей с серебрением и золочением, помещения со сложными резными панно из ценного дерева, украшенные живописными художественными холстами, многочисленные камин, изразцы, наборный паркет, натуральный и искусственный мрамор, керамика, ажурная лепка, картинные плафоны.

ЦЕНТР ДЕТСКОГО И ЮНОШЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА «ЗЕРКАЛЬНЫЙ», ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕКОНСТРУКЦИЯ, 2007–20011 гг.

Работа на данном объекте началась с проектирования. Новая концепция генерального плана предполагала корректное включение новых зданий в существующую дорожную сеть и рельеф, а также удобное функционирование всего комплекса. Территория формально разделена на зоны: спортивную, общественную и жилую. На формирование генплана также повлияло сохранение лесного массива, климатические условия, компактность проживания. Удобство и комфорт стали основными принципами новой реализованной концепции проекта. Комфортные условия проживания (каждый номер состоит из спальни и кабинета), обучения, работы, проведения тренировок и свободного времени для детей и для взрослых. В результате преобразований лагерь существенно расширил свои возможности. Отныне «Зеркальный» может



Алексеевский дворец (Дом музыки)

В 2012 г. в номинации «ЗА ВЫДАЮЩИЕСЯ ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ КОМПЛЕКСНОЙ РЕСТАВРАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО НАСЛЕДИЯ» ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТАРСИЯ» ПОЛУЧИЛА ЗОЛОТУЮ МЕДАЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ DENKMAL



На правах рекламы

Здание бывших Крюковских казарм (новое здание Центрального военно-морского музея)

работать круглый год с максимальной загрузкой – 600 человек одновременно.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ КРЮКОВСКИХ КАЗАРМ ПОД ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ВОЕННО-МОРСКОЙ МУЗЕЙ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РЕСТАВРАЦИЯ, РЕКОНСТРУКЦИЯ, 2007–2010 гг.

Разработаны и проект реставрации исторического здания, и проект нового строительства на территории Крюковских казарм, чтобы превратить их в современный музей. При этом здание не утратило ни своего исторического облика, ни ценности. Первоначально в самом здании (площадь до начала работ – 24 тыс. кв. м) не смогли бы расположиться все необходимые для современного музея помещения. Поэтому было приспособлено свободное дворовое пространство под залы сложной конфигурации с необходимой для крупногабаритных экспонатов площадью и высотой. В результате площадь увеличилась до 30 тыс. кв. м, а вместо 5,5 м (максимальная высота одного этажа в исторических залах) в современных залах этот параметр достигает 18-метровой отметки. Был проделан большой объем реставрационных работ: отреставрированы кирпичная кладка, элементы керамического декора, металлические ограждения. Внутри здания отреставрированы лестницы, горшечные своды, штукатурка, тяги.

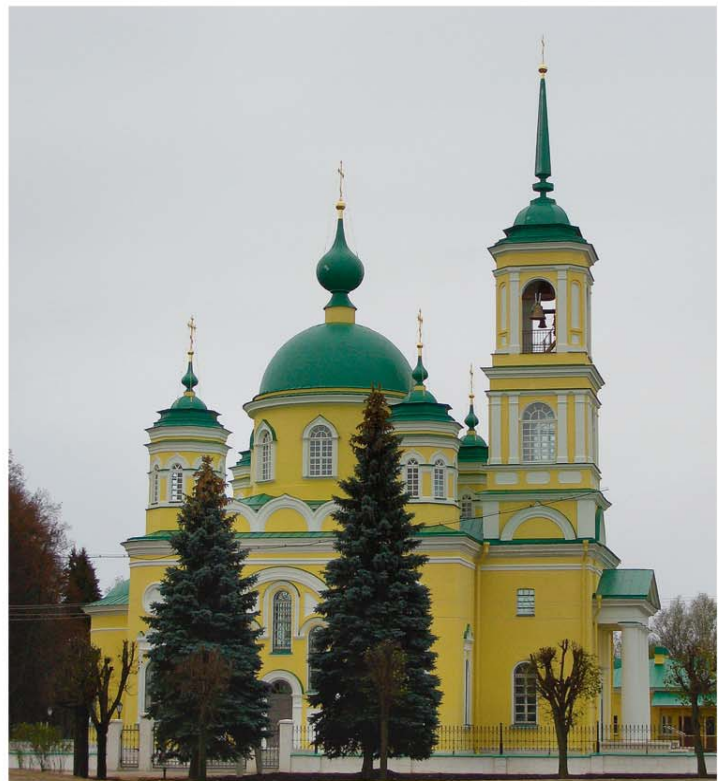
ОБЪЕКТЫ ПЕТРОПАВЛОВСКОЙ КРЕПОСТИ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РЕСТАВРАЦИЯ, 2006–2008 гг.

Проект реставрации Петровских ворот был разработан представителями итальянской школы консервативной реставрации и специалистами «ИНТАРСИИ». Предметы декоративного убранства Петровских ворот – деревянные барельефы, скульптуры и гербовая композиция – реставрировались исходя из общей концепции, при минимальном оперативном вмешатель-

стве. Особое внимание уделялось совместности первоначальных и более поздних материалов. Были отреставрированы и проведены ремонтные работы фасадов и кровель зданий Петровской куртены, Иоанновского рavelина, Государева и Меншикова бастионов, Инженерного дома, здания Гауптвахты, Штаб-офицерского флигеля, Комендантского дома. Кроме того, на Государевомбастионе была укреплена башня, а на Комендантском доме воссоздан вензель. По старинным технологиям мастерами была отреставрирована историческая кирпичная кладка. При этом каждый кирпич был доведен вручную до состояния цельного, подобран единый для всех стен тон. В конце 2007 года группа компаний «ИНТАРСИЯ» начала реставрационные и восстановительные работы аппарели и шпнца. Согласно проекту, аппаратель восстановлена на период 1820-х годов, шпниц – на период 1830-х годов. В рамках работ осуществлены гидроизоляция шпнца с обеспечением водоотвода и реставрационный ремонт бруствера.

ЦЕРКОВЬ ПОКРОВА СЕЛА ТУРГИНОВО, ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РЕСТАВРАЦИЯ, 2006–2007 гг.

При реставрации специалисты опирались всего на две архивные фотографии, где был запечатлен неразрушенный фасад здания. Воссоздать истинные пропорции церкви, имея только данные материалы, было сложно, однако проектировщикам и реставраторам это удалось. Специалистами компании был выполнен весь комплекс работ: обследование, разработка проекта реставрации, реконструкция, воссоздание фасадов и интерьеров церкви. Воссозданы иконостас, кресты, барабаны, купола, колокольня и колокола. Под многочисленными слоями краски была найдена живопись. Мастера бережно отреставрировали сохранившиеся фрагменты и воссоздали утраченные элементы.



Церковь Покрова села Тургиново

В 2011 г. ПРОЕКТУ РЕКОНСТРУКЦИИ КРЮКОВСКИХ КАЗАРМ ПОД ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ВОЕННО-МОРСКОЙ МУЗЕЙ ПРИСУЖДЕН ЗНАК СООТВЕТСТВИЯ В НОМИНАЦИИ «НОВАЯ ФУНКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО ОБЪЕКТА», А САМО ЗДАНИЕ КРЮКОВСКИХ КАЗАРМ БЫЛО ЗАНЕСЕНО В «БЕЛУЮ КНИГУ» ВСЕМИРНОГО КЛУБА ПЕТЕРБУРЖЦЕВ

Защита дольщиков стала глобальной

Татьяна Крамарева / 30 ноября Правительство РФ одобрило новую государственную программу обеспечения доступным жильем. Работа над законами о поддержке участников долевого строительства ведется в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Возможные механизмы урегулирования обсудили участники пресс-клуба «Новые законодательные инициативы в области жилищного строительства и аренды».

На Северо-Западе активное участие в решении проблем рынка жилищного строительства принимает аппарат полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. В частности, экспертная группа разрабатывает механизм проектного финансирования. Его внедрение, отметил Юрий Курикалов, эксперт аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, «имеет значение не только для защиты прав участников долевого строительства, но и для решения жилищной проблемы в целом».

Суть проектного финансирования в том, что средства граждан для жилищного строительства аккумулируются полномочным банком под контролем органов власти, предоставляющих земельный участок для данного строительного проекта в облегченном порядке. «Каким будет этот порядок, сейчас обсуждается. Но это не будет происходить по принципу аукционов, где выигрывает застройщик, предложивший наибольшую сумму и распределяющий эти затраты впоследствии между дольщиками», – подчеркнул Юрий Курикалов.

По словам Валерия Субханкулова, председателя правления ОАО «ГАНЗАКОМБАНК», проектное финансирование не требует внесения изменений в действующее законодательство и потому позволяет выиграть во времени при решении проблемы защиты дольщиков, которая «стала глобальной». Как уточнил господин Субханкулов, благодаря проектно-финансированию можно и решить уже существующие трудности обманутых дольщиков, и предупредить рецидив таких ситуаций. Граждане гарантированно получают свои деньги в случае проблемного строительства. С другой стороны, банки просто не выдадут деньги застройщикам, вызывающим сомнения.

Что касается уже обманутых дольщиков, то кредитные организации, по словам главы ОАО «ГАНЗАКОМБАНК», могли бы взять на себя дофинансирование проб-



Экспертная группа разрабатывает механизм проектного финансирования

лемных объектов, если будет разработана модель взаимодействия между коммерческими структурами, государством и гражданами. Сейчас идут переговоры между ОАО «ГАНЗАКОМБАНК» и правительством Ленинградской области о реализации пилотного проекта в одном из МО региона.

Проектное финансирование актуально и в свете реализации новой программы обеспечения доступным жильем. Один из ее приоритетов – развитие двух сегментов рынка арендного жилья: коммерческого и некоммерческого использования. При этом коммерческому сегменту будут созданы условия для развития частного жилищного фонда. Жилые помещения будут предоставляться внаем преимущественно на длительный срок – 5 и более лет. По некоммерческому сегменту будут созданы условия для строительства жилья в государственном и муниципальном

жилом фонде, а также в фонде специализированных некоммерческих организаций для предоставления жилья по договору социального найма.

Важно, что законодатель разграничивает понятия некоммерческого и социального жилья. Первоначально некоммерческий наем предназначен только для некоторых льготных категорий. Но этот механизм по расширяющейся спирали должен охватывать действительно широкие слои, практически все категории граждан, которым недоступно приобретение собственного жилья, даже с помощью ипотечного кредитования», – заявил Юрий Курикалов. Мероприятия по развертыванию такого арендного механизма должны начаться уже в январе 2013 года.

В свою очередь, Михаил Москвин, председатель Комитета по государственному строительному надзору и государственной экспертизе Ленобласти, указал на необходимость внесения ряда изменений в законодательство, чтобы органы власти субъекта РФ имели более широкие полномочия по защите участников долевого строительства. Требуется изменения в Земельный кодекс в отношении порядка предоставления земельных участков, возможности их получения более широким кругом лиц. Необходимо расширить перечень государственных и муниципальных нужд, на которые земельный участок у недобросовестного застройщика мог бы изыматься принудительно. Надо предусмотреть возможность привлечения для решения строительных проблем государственных учреждений. «К сожалению, пока тот же 214-ФЗ позволяет органам власти защищать права граждан в суде, но не принимать иные меры для оказания помощи. Единственное, что мы пытаемся использовать, – это принимать нормативные акты по социальной поддержке граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Однако сегодня отсутствуют даже критерии того, какую именно жизненную ситуацию считать трудной», – заявил Михаил Москвин.

Против необходимости принятия особого закона, посвященного дольщикам, высказался президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Шегельский. Со своей стороны, Эдуард Семенов, начальник отдела юридического сопровождения строительной деятельности департамента юридического обслуживания бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость Северо-Запад», отметил, что компании, работающие в обход 214-ФЗ, «несут меньшие затраты, а следовательно, и цена жилья у них ниже». «Покупатели голосуют рублем, но в итоге рискуют», – подчеркнул господин Семенов.

МНЕНИЕ



Валерий Субханкулов,
председатель
правления ОАО
«ГАНЗАКОМБАНК»

Уполномоченные банки могут быть наделены правом контроля движения денежных средств участников долевого строительства. С точки зрения населения намного удобнее, когда денежные средства размещаются на депозитных счетах кредитных организаций, поскольку в этом случае вступает в действие институт страхования по кредитным организациям

Стратегия расселения

Санкт-Петербург прилагает героические усилия к тому, чтобы избавиться от коммуналок. Тем не менее, сообщила депутат ЗакСа Елена Киселева, количество коммунальных квартир «стратегически не уменьшается».

За последние 5 лет город потратил на расселение 3,5 тыс. квартир более 5 млрд рублей.

Всего за указанный период количество коммунальных квартир уменьшилось на 37 тыс. – львиная доля заслуг в расселении принадлежит инвесторам. Для повышения инвестиционной привлекательности такого жилья ЗакС принял закон о многоквартирных коммунальных квартирах, предложив

инвесторам участвовать в расселении в паритетных началах с городом. «Знаю, что Комитет по жилищной политике ищет инвесторов, но не слышала, чтобы они в очередь выстраивались», – констатировала Елена Киселева. «Городу нужно более 1 трлн рублей для полного расселения коммунальных квартир», –

заявил Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости. Он убежден, что до сих пор проблема коммуналок решалась неверно с точки зрения методологии. «Мы должны более детализированно подходить к тому, каким отдельным категориям граждан сможет помочь город. Возможен и территориальный подход. Большая часть коммуналок сосредоточена не в историческом центре города,

а в новых районах, таких как Невский», – сказал Павел Созинов. Он акцентировал внимание на том, что программа расселения коммунальных квартир изначально декларировалась как инвестиционно привлекательная, однако писала «по старым лекалам» – с использованием субсидирования. Удорожает расселение невозможность использовать первичное жилье на нулевом цикле. «Тот же механизм проект-

ного финансирования, с одной стороны, можно использовать как схему безопасного возведения жилья эконом-класса, а с другой – как механизм, позволяющий (поскольку государство является одним из интересантов) снять риски. Сегодня же по региональным законам «точка отсечения» – 70% готовности строящегося жилья», – констатировал председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости.

Инфраструктура под боком

Татьяна Красикова / За последние пять лет набор требований покупателя к приобретаемому жилью претерпел качественные изменения. Сейчас при выборе будущей квартиры люди оценивают не просто квадратные метры, а определенную среду обитания, дающую им те или иные возможности проживания. ➔

Покупатели начинают обращать все больше внимания на такие факторы комфортности, как местоположение и наличие необходимой инфраструктуры. «Существующие тенденции подтверждают, что в основе классификации жилой недвижимости должны лежать характеристики не только самого объекта, но и уровень развития инфраструктуры: наличие в ближайшем окружении объекта функций, которые делают проживание в нем комфортным», — рассказывает эксперт Комитета по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления Санкт-Петербург Александр Погодин.

При разработке состава коммерческой инфраструктуры МФК YE'S ГК «Пионер» было проведено исследование потребностей жителей Санкт-Петербурга в объектах бытовой инфраструктуры, расположенных в жилых комплексах. В результате опроса потенциальных покупателей жилой недвижимости был составлен топ-5 магазинов и предприятий сферы услуг, которые обязательно должны быть расположены в доме. В список необходимых объектов инфраструктуры вошли продуктовый магазин шаговой доступности или гипермаркет, аптека, детский развивающий центр или детский сад, школа, отделение банка или банкомат. Среди магазинов и предприятий сферы услуг, присутствие которых нежела-

тельно на территории жилого комплекса, были названы объекты развлекательной инфраструктуры, а также бары, автомойки, автосервисы, автозаправки.

«Проектируя объект, мы понимаем, что развитая инфраструктура повышает привлекательность жилья в комплексе, так как формирует комфортную среду прожи-

В список необходимых объектов инфраструктуры вошли продуктовый магазин, аптека, школа, отделение банка

вания. Инфраструктура МФК YE'S, который строится в Выборгском районе возле станции метро «Проспект Просвещения», будет включать в себя салон красоты, спа-центр, химчистку и прачечную, магазины, предлагающие товары повседневного спроса, детское образовательное учреждение с собственной игровой площадкой, фитнес-клуб с бассейном, ресторан и подземный паркинг», — отмечает Александр Погодин.

Местоположение жилого комплекса соответствует критериям комфортного жилья: недалеко проходят крупные автомобильные магистрали, расстояние до КАД — около 5 км. Станция метро «Проспект Просвещения» расположена в 300 м от

МФК YE'S. Для покупателей жилья близость к метро зачастую является ключевым фактором, так как позволяет сократить затраты по времени на то, чтобы добраться до любого района города. Немаловажно, что торгово-бытовая инфраструктура зачастую также формируется именно вблизи станций метрополитена. Сегодня жилые

кварталы возводятся гораздо быстрее, чем развивается метрополитен, в результате свободных строительных пятен рядом со станциями метро остается все меньше. И вскоре, возможно, создастся такая ситуация, когда новостройки в непосредственной близости от станции метро станут эксклюзивом.

По данным аналитиков, на сегодняшний день вблизи станций метрополитена находятся 37 новостроек. Проектов, которые позиционируются как расположенные вблизи метрополитена, гораздо больше, нередко подобные новостройки на самом деле обладают лишь транспортной доступностью до ближайшей станции метро.

Еще одним трендом, подтверждающим движение спроса в сторону более комфортного жилья, является рост доли квартир с отделкой. По данным ГК «Пионер», 63% клиентов готовы рассматривать в качестве предложения квартиры с отделкой, в то время как в 2008 году таких клиентов было лишь 20%. В жилом комплексе YE'S отделка под ключ предусматривается примерно в половине квартир. В компании уверены, что этот сегмент будет расти и дальше, так как покупательские предпочтения эволюционируют в направлении готового продукта, которому не нужны никакие «послепродажные» доработки. Немаловажным фактором, способствующим росту спроса на такой продукт, в компании считают оживление ипотечного кредитования: воспользовавшись недорогими заемными средствами, клиенты стремятся получить полностью готовую для проживания квартиру.

цифра

37 проектов

нового строительства жилья сегодня реализуются в Петербурге вблизи станций метрополитена


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

Презентация номинантов конкурса «КАИССА» состоится 11 декабря 2012 года в 11.00 в Санкт-Петербургском региональном информационном центре ИТАР-ТАСС

Торжественная церемония награждения победителей конкурса и новогодний гала-ужин РГР состоятся 14 декабря 2012 года в ресторане «Амроц».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР  **СБЕРБАНК** Всегда рядом ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР  **DeltaCredit** ИПОТЕЧНЫЙ БАНК №1

Лицензия №1481 от 08.08.2012 г. Лицензия №3338 от 24.07.2001 г., 10.06.2002 г.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР  **БКН.RU** ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР  **Realty.dmir.ru**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР  **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР  **АС.RU** СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР  **BSN.RU** ДЕЛОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР  **Realty.dmir.ru**

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

Промосайт конкурса: **WWW.KAISSA-SPB.RU**

РЕКЛАМА

 **PRO ESTATE EVENTS**  **НАЛИЧНОСТЬ**  **JONES LANG LASALLE**  **pepeliev group**



**ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '12

ДЕКАБРЬ 2012


11 Екатеринбург **17** Казань **7** Нижний Новгород
13 Москва **21** Омск **18** Санкт-Петербург

+7 (495) 668 09 37 www.PROEstate.ru +7 (812) 640 60 70



РЕКЛАМА



интервью

Максим Здор: «Рост кредитования строительных проектов будет невысоким»

Максим Здор, председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП), в беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Мариной Зыряновой подвел итоги работы банковского сектора в 2012 году и поделился своими мыслями о том, что сферу корпоративного кредитования ждет в 2013-м.

– Как можно охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в сфере кредитования строительной отрасли?

– Кредитование предприятий строительной отрасли является более сложным вопросом для банков, нежели кредитование иных отраслей, например, оптово-розничной торговли или компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Это обусловлено прежде всего длительным циклом строительных проектов, вследствие чего банки считают их более рискованными, особенно в условиях нестабильности на финансовых рынках. Классическое кредитование строительных проектов – это только долгосрочное кредитование, которое связано в первую очередь с длительностью самого строительного цикла проектов. Это один из факторов повышенного риска для банков. Другая категория рисков – высокая долговая нагрузка строителей (несоответствие долговой нагрузки и собственных средств), отсутствие приемлемого обеспечения (очень часто заемщики из этой отрасли не имеют другого залога, кроме как текущий строящийся объект), низкий уровень прозрачности компании и недостатки регулирования строительного рынка. На имеющуюся рыночную ситуацию может положительно повлиять совместная трехсторонняя работа заемщиков, банков и соответствующих государственных органов по минимизации рисков в строительной отрасли. Например, заемщикам для получения оптимальных условий по кредиту и для повышения оперативности лучше быть понятными и прозрачными в отношении банков, государство, со своей стороны, должно обеспечить интересы кредитора и заемщика, в том числе в части быстрого оформления регистрации залога недвижимости и выдачи соответствующей разрешительной документации на объект, а банки в этих условиях будут готовы профинансировать строительный проект на длительный срок по приемлемой для заемщика ставке.

– Какие проекты вам интересны – жилищные, коммерческие, промышленные или инфраструктурные?

– Все перечисленные проекты есть в портфеле банка: в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также Москве МБСП финансирует проекты, связанные со строительством жилья и объектов коммерческой недвижимости; в Ульяновской области – строительство крупного промышленного объекта – современного цементного завода, а также объекты городской инфраструктуры – гостиницы и аквапарк. Кроме этого, МБСП кредитует компании, строящие дороги, мосты, виадуки, а также осуществляющие строительные проекты в социальной, культурной и медицинской сферах, где конечным заказчиком являются государственные органы федеральной и муниципальной власти. Чаще всего мы



являемся не единственным банком, с кем сотрудничают наши клиенты-строители. При этом мы устанавливаем собственные лимиты финансирования перечисленных строительных проектов исходя из финансового положения заемщика и вариантов обеспечения кредитов, а также качества источников погашения задолженности.

– Какие банковские продукты пользуются наибольшим спросом у строительных компаний?

– Строительные компании активно используют классические кредитные продукты: кредиты, возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, овердрафты. Однако в последние три года активно начали использоваться банковские гарантии, которые чаще всего необходимы в конкурсах на заключение того или иного контракта. Иногда по уже заключаемому контракту банковская гарантия необходима для обеспечения его выполнения либо обеспечения возврата аванса, перечисляемого по контракту.

Есть еще одно направление работы со строителями, которое пользуется популярностью, – банковские гарантии для заявительного порядка по возврату НДС. Для реализации своей деятельности строители закупают необходимые стройматериалы, в результате чего формируется НДС к возмещению. Банковская гарантия при заявительном порядке возврата НДС – это фактически поручительство банка за клиента перед государством, по результатам которого осуществляется возмещение НДС в течение 10 дней со дня подачи налоговой декларации, а не как при стандартной схеме возмещение НДС – только через 5-6 месяцев после того, как налоговая инспекция проведет все необходимые проверки. Такой банковский инструмент

позволяет предприятию получить средства, фискально выведенные из хозяйственного оборота, и восполнить свои оборотные средства в текущем моменте.

– В каких случаях вы берете залоги у строителей?

– Чаще всего мы оформляем в залог объекты недвижимости, земельные участки, строительную технику, но в отдельных случаях менеджмент банка допускает кредитование без оформления имущественного залога. На классификацию и размер обеспечения влияет вид и целевое назначение продукта, предоставляемого банком, краткосрочность реализуемой сделки, понятные и гарантированные источники погашения кредита, а также, несомненно, деловая и профессиональная репутация клиента. Например, без залога МБСП может предоставить отдельные виды банковских гарантий или краткосрочные кредиты. Часто в проводимых конкурсах или аукционах на заключение строительного контракта требуется обеспечительный платеж в сумме 5% от суммы контракта, который через 45 дней возвращается, если компания подписывает контракт. В подобном случае МБСП может сработать без залога при условии хорошего финансового положения и безупречной деловой репутации клиента.

– Какие иные финансовые инструменты используются на строительном рынке? Пользуется ли спросом лизинг?

– В строительном процессе, как, собственно, в любом процессе производства, задействовано значительное количество механизмов, оборудования и транспортных средств. Одним из инструментов приобретения средств производства является лизинг, который позволяет использовать налоговые преимущества, подразумевает

отсутствие дополнительного залога, кроме самого предмета лизинга, а также использовать метод ускоренной амортизации. МБСП сотрудничает с несколькими лизинговыми компаниями, и в сделках, связанных с финансированием лизинговых проектов, мы принимаем решения исходя из рисков на конкретного лизингополучателя.

– Работает ли ваш банк с первичным рынком, с ипотекой?

– В ближайшее время МБСП не планирует активно заниматься розничным банковским бизнесом. У нас корпоративная специализация. Тем не менее часто наши клиенты-строители обращаются к нам за аккредитивной формой расчетов при продаже объектов недвижимости физическим лицам: расчет по договорам купли-продажи осуществляется не наличными деньгами через ячейки, а в безналичной форме. Кроме того, при такой форме расчетов банк является и гарантом, и контролером сделки: продавец получит деньги в случае успешной регистрации сделки в ФРС. Что касается ипотечного кредитования, мы оказываем услуги по данному продукту в рамках программы по поддержке своих заемщиков – застройщиков жилья в части реализации готовых объектов недвижимости. На текущий момент МБСП предоставляет кредиты на покупку квартир на нескольких объектах.

– Можно ли говорить о возможностях роста объема выданных кредитов строительным компаниям в течение ближайших трех лет?

– На мой взгляд, возможности роста есть, хотя вряд ли он будет интенсивным. Он будет обусловлен как увеличением спроса на жилую и коммерческую недвижимость, так и вложений, например, в транспортную, промышленную и городскую инфраструктуру. А для этого необходим как рост потребительского спроса, так и рост экономики регионов и страны в целом. И в первом, и во втором случае трудно ожидать бурного роста в условиях негативных тенденций сокращения потребления в западных странах и замедления крупнейших экономик мира. Поэтому рост кредитования строительных проектов, мне кажется, будет осуществляться невысокими темпами. Что касается инфраструктурных проектов, заказчиком которых чаще всего является государство, то уверенный рост сейчас сменить на менее интенсивный из-за смещения приоритетов бюджетных расходов в пользу социальных обязательств – мы неоднократно слышали и читали о замечаниях президента РФ Владимира Владимировича Путина действующему правительству о недопустимости невыполнения предвыборных обязательств, которые в большей части носят социальный характер.

малый и средний бизнес

Коммерческая ипотека пробует силы

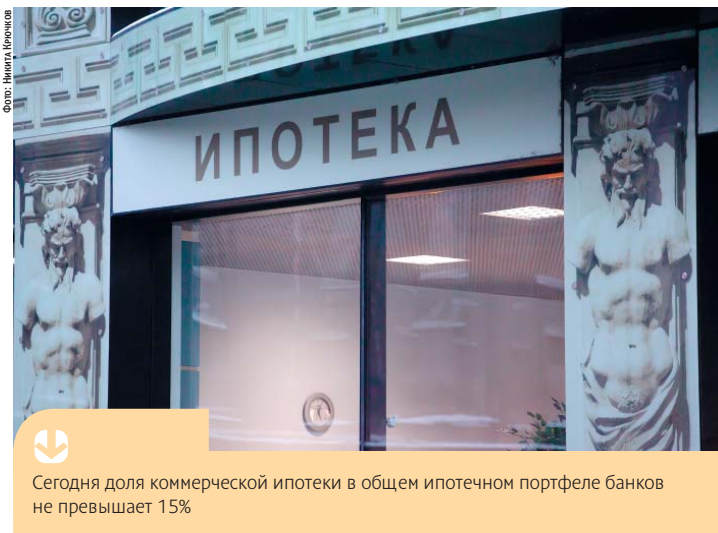
Роман Русаков / Ипотечное кредитование жилого сектора в уходящем году демонстрировало рекордные показатели роста. Однако помимо ипотеки на приобретение жилья банки предоставляют кредиты и под залог коммерческой недвижимости. Правда, коммерческая ипотека пока растет значительно медленнее.

Данный вид ипотеки снова стал актуален в 2011 году в силу постепенного восстановления спроса на «инвестиционные» кредиты после кризиса. Это было вызвано необходимостью обновления основных фондов, которое практически не производилось в период кризиса, а основная масса кредитов выдавалась на пополнение оборотных средств, то есть на поддержание текущей деятельности, а не на расширение бизнеса. Сейчас достаточно большое число банков предлагают данный продукт клиентам.

Геннадий Ветров, председатель правления Энергомашбанка, говорит: «Банки готовы выдавать ипотеку на коммерческие помещения, однако сам бизнес не готов ими пользоваться. Сегодня у банков доля коммерческой ипотеки в общем ипотечном портфеле не превышает 15%. В среднем такие кредиты выдаются сроком до 10 лет и минимальном первоначальном взносе от 30%».

Слабая популярность этого вида кредитования объясняется тем, что платежи по такому кредиту могут существенно превышать арендную плату. «Допустим, у предпринимателя есть пять неких торговых точек и незначительная сумма, которую можно инвестировать; вопрос стоит: или выкупить в собственность одну из пяти точек, или потратить средства на закуп и аренду еще двух-трех к уже имеющимся. Скорее всего, предприниматель выберет аренду, так как это путь расширения бизнеса и увеличение прибыли», – объясняет господин Ветров.

Коммерческая ипотека интересна тем предпринимателям, которые прошли стадию наращивания доходов и стали создавать платформу для повышения устойчивости бизнеса. Чаще всего приобретаются в ипотеку те объекты, у которых появилась возможность стать собственником и от которых предприниматель зависит.



Сегодня доля коммерческой ипотеки в общем ипотечном портфеле банков не превышает 15%

Как правило, кредит выдается юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю или физическому лицу – собственнику бизнеса. При оценке заемщика банк смотрит не только на качество недвижимости с точки зрения ее расположения, но и на потенциальную доходность, на которую влияют и людские потоки, плотность схожего бизнеса по соседству, возможность перепрофилирования помещения, среднюю арендную ставку в данном микрорайоне для данного вида бизнеса и т. д. Кроме того, анализируется не только финансовое состояние потенциального заемщика, но и его текущая прибыль, которая будет способна обслуживать кредит.

Тем не менее банки предоставляют так называемые альтернативные кредиты, которые, по сути, являются классическими:

это кредиты на развитие бизнеса, инвестиционные, кредиты на участие в тендерах на выкуп государственной недвижимости в собственную. По таким кредитам условия более лояльны и всегда есть возможность рефинансирования.

Ирина Бажулина, заместитель директора филиала банка «Стройкредит» в Санкт-Петербурге, рассказывает: «В отличие от жилищного кредитования коммерческая ипотека имеет достаточно короткие сроки погашения (5-7 лет) и более высокие ставки. Ставки колеблются по банкам в интервале от 14 до 19% годовых в зависимости от различных факторов: стоимости средств привлечения в банке, срока кредита, суммы первоначального взноса (минимум 20-30%), критериев оценки финансового состояния заемщика, наличия другого

мнение



Наталья Зуева, начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

Кредиты на коммерческую недвижимость предлагают немногие банки. Из числа наших банков-партнеров такие кредитные программы имеют Сбербанк, Росбанк, Балтинвестбанк, Ханты-Мансийский банк. Большинство подобных ипотечных программ ориентированы на приобретение готовых коммерческих помещений, с правом собственности, и на заемщиков – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В качестве обеспечения требуется залог приобретаемого помещения, иногда необходимо дополнительно поручительство собственника фирмы. Еще реже банки предоставляют кредиты на коммерческие помещения в строящихся домах и кредиты для покупателей – физических лиц.

обеспечения (например, поручительств) и т. д. Лимит кредитования в рамках коммерческой ипотеки варьируется от банка к банку. Как правило, это суммы от 1 до 50 млн рублей».

Кирилл Тихонов, вице-президент Промсвязьбанка – директор департамента развития малого и среднего бизнеса, признает, что при развитии этого сегмента кредитования существует ряд трудностей, связанных с рынком именно коммерческой недвижимости: достаточно высокий уровень цен на объекты, требования банков по первоначальному взносу, более сложный пакет документов по сравнению с жилой недвижимостью.

Господин Тихонов сообщил, что в его банке сумма ипотечного кредита может достигать 100 млн рублей.

Небольшие аппетиты

Роман Русаков / Ипотечное кредитование коммерческих помещений востребовано в основном у малого и среднего бизнеса.

Юлия Троицкая, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», утверждает, что только 10% российских банков готовы предоставить заемные средства предпринимателям, из них можно выделить: Сбербанк, ВТБ, DeltaCredit, Балтинвестбанк, «Уралсиб», Балтийская ипотечная корпорация, Меткомбанк, РосЕвробанк, Европейский трастовый банк и т. д. «Данный вид ипотечного кредитования востребован в основном у малого и среднего бизнеса. Условия ее выдачи не такие выгодные и лояль-

ные, как на ипотеку жилой недвижимости, потому что схемы работы заемщиков не всегда прозрачны для банков. Сделки по предоставлению таких кредитов нерегулярны», – добавляет госпожа Троицкая. Ипотека коммерческих помещений, в отличие от жилой ипотеки, – дело относительно новое: более или менее активно она стала развиваться лишь в 2010-2011 годах. Представители банка «Интеза» рассказали, что были одними из первых на территории России, которые в 2008 году запустили ипотеку в этом сегменте недвижимости. «Объектом кредитной сделки могут быть любые нежилые здания и помещения под торговые площади, склады, цеха,

офисы и прочие помещения, а также земельные участки с объектами незавершенного строительства. Кроме этого, с помощью бизнес-ипотеки можно выкупить арендуемую недвижимость и жилые помещения, которые будут в дальнейшем переведены в нежилой фонд. Мы кредитует объекты, территориально удалены от города на расстоянии до 300 км. При этом банк финансирует до 80% стоимости приобретаемого клиентом объекта коммерческой недвижимости», говорят в банке «Интеза». Виктор Питернов, управляющий филиалом Номос-Банка в Санкт-Петербурге, считает, что еще одной причиной неразвитости коммерческой ипотеки является то, что

мнение



Мария Иванова, руководитель департамента ипотечного кредитования агентства недвижимости Home estate:

Банки к кредитованию коммерческой недвижимости относятся очень лояльно, однако несмотря на это доля таких кредитов в общем портфеле невелика. Причина – в разногласии параметров оценки коммерческого помещения между оценочными компаниями и участниками рынка. Как правило, на рынке цена формируется по следующим параметрам: проходимость, цоколь/подвал, вход со двора или с улицы, если говорить про отдельно стоящее здание, также учитывается процент помещений, сдаваемых в долгосрочную аренду, и т. д. Оценочная компания же оценивает исходя из технических характеристик здания и помещения: износ здания, наличие/отсутствие ремонта и т. д. И зачастую результат оценки в два-три раза ниже рыночной стоимости объекта. Банк-кредитор ориентируется на заключения оценщиков и может прокредитовать не более 70% от оценочной стоимости, что совсем не подходит заемщику – будущему покупателю.

рынок продаж непосредственно коммерческой недвижимости еще недостаточно развит, соответственно, и ипотека для приобретения коммерческой недвижимости еще занимает гораздо меньшую долю по

сравнению с ипотекой для приобретения жилой недвижимости. «Поэтому процент подобных кредитов еще незначителен, но наблюдается активный рост, поскольку число предложений по ком-

мерческой недвижимости увеличилось. И главным образом за счет участия государства посредством предложения различных программ, тендеров и т. п.», – уверен господин Питернов.

альтернатива

Кредиты в валюте без перспектив

Алена Шереметьева / Ипотека в иностранной валюте, популярная до кризиса, сейчас практически не востребована. С 2008 года ее доля в общем объеме ипотеки в Петербурге снизилась в 9 раз.

Согласно данным Центробанка, в Санкт-Петербурге доля валютных займов в общем объеме ипотеки, по итогам трех кварталов 2012 года, составила порядка 2% от общего количества. В 2008 году эта цифра была на уровне 18%.

«До кризиса в 2008 году доля валютных кредитов достигала 30-35%. Это можно объяснить тем, что стоимость иностранной валюты демонстрировала стабильное снижение по отношению к рублю, что делало ипотеку в валюте выгодной. Во время кризиса (конец 2008 – начало 2010 года) валютные кредиты практически не выдавались. В настоящее время кредиты в иностранной валюте не пользуются большой популярностью, их доля составляет 6-7% от общего числа выданных Росбанком кредитов в Петербурге. Сейчас заемщики осторожно к ним относятся, помня события 2008 года, когда произошло ослабление рубля, и платить по ипотеке пришлось больше за счет разницы в курсах валют», – рассказывает Алексей Главатских, директор по розничному бизнесу Северо-Западного филиала Росбанка.

«Сегодня рынок валютной ипотеки также ужался практически до нуля. В общем объеме ипотечных кредитов, выданных нашим филиалом за 2008-2012 годы, доля валютной ипотеки составляет менее 1%», – говорит Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования филиала ВТБ24 в Петербурге.

«Резкое сокращение доли валютных ипотечных кредитов в общем объеме выданных одним из самых заметных изменений в посткризисной ипотеке. Валютные кредиты пользуются весьма небольшим спросом и обычно не превышают 3-5% в общей структуре выданных, хотя предложение кредитов в евро и долларах США имеется в продуктовой линейке практически каждого банка, и до осени 2008 года валютные займы доходили до 30% от общего количества», – рассуждает Марина Горилловская, директор дирекции розничного бизнеса Банка «Санкт-Петербург».

Именно заемщики, получившие кредиты в валюте, в наибольшей степени ощутили на себе развитие кризиса 2008-2009 годов,

когда их ежемесячные платежи в рублевом эквиваленте выросли минимум на 50%, отмечает госпожа Горилловская.

Участники рынка говорят, что и сегодня ипотека в иностранной валюте – это продукт с довольно высокими для заемщиков рисками.

Алексей Главатских предупреждает, что колебания курса валют могут достигать 20%, а разница в ставке между кредитами в иностранной валюте и в рублях – в среднем 2% годовых. «Поэтому мы советуем обдуманно относиться к ипотеке в валюте, трезво оценивая свои возможности и анализируя рыночную ситуацию, так как ипотека является долгосрочным проектом, средний срок которого составляет 15 лет», – рекомендует господин Главатских.

Перспективы этого финансового инструмента в условиях нестабильности мировой экономики эксперты оценивают негативно.

«Риски валютной ипотеки полностью зависят от макроэкономической ситуации, от колебания валютных курсов, поэтому их оценка в долгосрочной перспективе

весьма проблематична, особенно в условиях экономической нестабильности, в первую очередь в еврозоне. Вероятность того, что мы увидим возрождение спроса к этим продуктам, в ближайшее время весьма мала», – полагает Марина Горилловская.

Татьяна Хоботова также считает, что у валютной ипотеки нет никаких перспектив. «К докризисному уровню она уже вряд ли вернется, тем более что еще до кризиса 2008 года доля валютных кредитов начала серьезно падать. Косвенным образом на это повлияло и то, что недвижимость стала оцениваться в рублях, а не в валюте. И тот же доллар США потерял свою прежнюю актуальность в обиходе риэлторов», – говорит госпожа Хоботова.

Алексей Главатских, напротив, верит в хорошие перспективы валютной ипотеки. Если в течение длительного времени (хотя бы год) курс рубля по отношению к иностранным валютам будет стабилен, то можно ожидать увеличение спроса на валютную ипотеку, прогнозирует господин Главатских.

Динамика рынка ипотеки Петербурга

	2008				2009				2010				2011				2012			
	I полугодие		II полугодие		I полугодие		II полугодие		I полугодие		II полугодие		I полугодие		II полугодие		I полугодие		II полугодие	
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Объем выданных ипотечных кредитов, по данным ЦБ РФ, в рублях, тыс. рублей	10 170 300,00	21 777 400,00	32 457 300,00	35 501 600,00	1 452 400,00	2 620 700,00	3 974 900,00	5 954 100,00	1 642 000,00	4 914 000,00	8 858 000,00	13 982 000,00	5 158 000,00	13 468 000,00	22 327 000,00	34 073 000,00	9 218 000,00	21 877 000,00	34 646 000,00	
Объем выданных ипотечных кредитов, по данным ЦБ РФ, в иностранной валюте, тыс. рублей	2 141 600,00	4 521 800,00	7 499 900,00	9 021 700,00	221 500,00	423 700,00	513 000,00	761 400,00	182 000,00	454 000,00	639 000,00	909 000,00	235 000,00	502 000,00	724 000,00	1 069 000,00	234 000,00	689 000,00	810 000,00	
Доля кредитов в рублях, по данным ЦБ РФ, %	82,61	82,81	81,23	79,74	86,77	86,08	88,57	88,66	90,02	91,54	93,27	93,90	95,64	96,41	96,86	96,96	97,52	96,95	97,72	
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, выданным в иностранной валюте, по данным ЦБ РФ, мес.	201,00	200,70	200,30	200,50	91,00	79,30	89,50	96,50	159,80	165,80	161,80	151,40	162,80	163,50	177,60	174,30	152,90	154,00	153,00	
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в иностранной валюте, по данным ЦБ РФ, %	10,70	10,80	11,00	10,90	14,20	14,50	13,70	13,60	10,70	10,40	10,50	10,50	9,70	9,30	9,20	9,60	7,70	7,20	7,20	

Источник: информационно-статистическая система АИЖК

Сэкономить на процентах

Алена Шереметьева / Несмотря на высокие риски, валютная ипотека интересна заемщикам, которые получают зарплату в иностранной валюте. К тому же ставки по ней могут быть ниже рублевой на 2-3%.

«В зависимости от программы кредитования разница в величине ставки может доходить до 3%, в среднем рублевые кредиты дороже на 1% долларовых кредитов и на 2% кредитов в евро. Чуть большим спросом пользуется кредитование в долларах США по сравнению с евро. Наблюдавшиеся ранее «экзотические» кредиты в швейцарских франках и японских йенах исчезли с рынка. Сроки,

суммы и условия получения аналогичны программам кредитования в рублях», – говорит Марина Горилловская, директор дирекции розничного бизнеса Банка «Санкт-Петербург».

«Условия ипотечных кредитов одинаковые для всех валют. Валютные кредиты не выдаются в рамках программы «Ипотека с господдержкой», а также в рамках программ, предусматривающих переменную процентную ставку. Ставки по валютным ипотечным кредитам нашего банка колеблются в диапазоне от 8,95 до 11,45% годовых», – рассказывает Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

«Если рассматривать доллары США и евро, то около 70% ипотечных кредитов приходится на доллары США. Эта валюта является более ликвидной и пользуется большей популярностью у наших клиентов. Клиенты чаще всего выбирают ту или иную валюту, исходя из соображения: брать ипотеку в той валюте, в которой получаешь основной доход. Требования к заемщикам валютной ипотеки ничем не отличаются от рублевой. Разница только в величине процентной ставки: по ипотеке в валюте она ниже на 2-3%», – комментирует Алексей Главатских, директор по розничному бизнесу Северо-Западного филиала Росбанка.

«В связи с довольно небольшой выборкой достаточно сложно обрисовать портрет заемщика валютной ипотеки. В большинстве своем это люди, получающие свой доход в валюте, например сотрудничающие с иностранными компаниями, поэтому их доход обычно чуть выше среднего, соответственно, и приобретаемая недвижимость скорее относится к классам комфорт и бизнес, нежели к эконом-классу», – поясняет Марина Горилловская. Алексей Главатских говорит, что подавляющее большинство заемщиков валютной ипотеки – граждане РФ, получающие свой доход в иностранной валюте, либо клиенты, которые планируют

мнение



Михаил Гушин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg:

– Валютную ипотеку сейчас предлагает большинство банков. При этом спрос на данный продукт остается достаточно стабильным, так как часть заемщиков имеют доходы в иностранной валюте, что позволяет им экономить на процентной ставке. К данной группе можно отнести, например, работников IT-компаний, экспортных компаний. Также достаточно большую группу заемщиков составляют топ-менеджеры, для которых снижение ставки окупает валютные риски.

погасить кредит в ближайшем после получения кредита время.

Татьяна Хоботова отмечает, что последние два года про-

исходили лишь единичные сделки клиентов, у которых ежемесячный доход привязан к валюте: моряков, работников иностранных компаний.

интервью

Сбербанк объединит застройщиков и власть

Осенью Сбербанк второй раз за год поднял ставки по ипотеке – повышение коснулось кредитов на строительство жилого дома, валютных займов и рефинансирования. О том, что ждет рынок жилья в дальнейшем, корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой рассказал председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Александр Говорунов. ➔

– Александр Николаевич, планируете ли в ближайшее время повышение ставок по рублевым ипотечным кредитам на приобретение строящегося и готового жилья?

– Северо-Западный банк – это структурное подразделение Сбербанка России. Соответственно, тарифная политика Сбербанка регулируется в центральном офисе в Москве, она единая по всей стране. Сейчас у нас нет информации об изменениях.

– Изменился ли спрос на ипотечные кредиты по итогам повышения ставок в начале октября?

– Мы не чувствуем снижения спроса на ипотечные кредиты. Более того, в отношении ряда наших продуктов происходит активизация интереса. Очень хорошие результаты показывает наша практика совместной работы с застройщиками, с риэлторскими компаниями, с Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти. Благодаря такому взаимодействию потенциальный покупатель, который берет у нас деньги для приобретения жилья, может заранее сориентироваться в том, какие варианты на рынке существуют. В результате

скорость принятия решения об участии в конкретном проекте увеличивается. В целом же о каком-то снижении спроса на ипотечные кредиты говорить не приходится, скорее, существует тренд его увеличения. В этом году Северо-Западный банк уже предоставил жилищных кредитов населению на более чем 22,6 млрд рублей. Для сравнения, это почти в 1,5 раза превышает объемы кредитования за аналогичный период прошлого года.

– Эксперты и аналитики говорят о скором насыщении рынка ипотечного кредитования. Планирует ли Сбербанк выводить на рынок новые продукты в связи с ужесточением конкуренции?

– В свое время мы выводили на рынок новые продукты, такие как программа «В десятку» (10% годовых в рублях на 10 лет при 10% первичном взносе – прим. ред.), которая очень хорошо себя показала. Сейчас действует акция «Ключевое предложение» со ставкой 11% годовых в рублях. В настоящее время мы стараемся организовать некую совместную работу власти, застройщиков и банка. Если обрисовать пунктирно, механизм

таков: администрация выделяет землю, предоставляет инфраструктуру, а мы договариваемся с каким-либо застройщиком, стараемся с ним заранее оговорить сумму «входного билета» для покупателей квартир и готовим необходимый ипотечный продукт. Подобный опыт строительства уже апробирован в некоторых регионах Северо-Запада.

– Планируется ли в ближайшее время смягчение условий для получения проектного финансирования?

– Сбербанк очень жестко подходит к отбору партнеров, это правда. Кризис научил нас тому, что смотреть надо не только на то, что написано на бумаге, не только на проект, бизнес-план, но и на людей, которые стоят за этим бизнес-планом. Мы оцениваем,

в состоянии ли менеджмент компании реализовать свои планы, нарисованные на бумаге. Анализируя все эти факторы в совокупности, мы принимаем решение о выделении финансирования. Поэтому наш ответ на вопрос о смягчении требований к партнерам с позиции риск-менеджмента однозначен – нет.

Если рынок будет диктовать новые условия, мы будем подстраиваться, но на сегодняшний день я считаю, что условия, которые предлагает наш банк, точно конкурентны – и по срокам, и по процентной ставке.



СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Подписку можно оформить не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию

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

подписной индекс 14221

Понедельник – время читать «Строительный Еженедельник»!

Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел. 458-03-40 или на сайте www.asninfo.ru

Для оформления редакционной подписки на 12 месяцев необходимо выслать заполненный подписной купон в адрес редакции по тел./факсу: (812) 458-03-40, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы _____	
Вид деятельности _____	
Адрес доставки с индексом _____	
Юридический адрес с индексом _____	
КПП _____ ИНН _____	
Телефон _____ Факс _____	
E-mail _____	
Ф.И.О. контактного лица _____	
Количество экземпляров _____	

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5940 руб.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

2013 г.
2014 г.

РЕКЛАМА

Крупный строительно-инвестиционный холдинг с иностранным капиталом

ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС

среди строительных организаций Санкт-Петербурга на заключение договора генерального подряда

- **Предмет договора:**
строительство многоквартирного жилого дома
- **Адрес объекта:**
г. Пушкин, Оранжерейная ул.
- **Критерии отбора:**
– наличие реализованных проектов
– качество строительства
- **Существенное условие:**
оплата по закрытию этапов работ
- **Время подачи заявок:**
10.12.2012-10.01.2013

Подробная информация по условиям конкурса на сайте:

www.bhinvest.ru

Телефон +7 (921) 336-03-01

E-mail: bhinvest@mail.ru

Би Хай Инвест

РЕКЛАМА

ЗАЛОГ

Подвешенные активы

Роман Русаков / По оценкам экспертов Центробанка, на балансе отечественных банков содержится залоговой недвижимости в размере до 1,4 трлн рублей. Но эксперты рынка говорят, что реально оценить объемы заложенной недвижимости невозможно из-за непрозрачности рынка. ➔

До кризисных 2008-2009 годов банки старались не обременять себя активами низкой ликвидности, такими как коммерческая и жилая недвижимость. Зачастую даже офисные помещения банки предпочитали арендовать, чем держать на балансе, снижая свои возможности по кредитованию. С жилой недвижимостью неспециализированные банки также старались не связываться, потому что для управления такой недвижимостью и для ее реализации необходимы большие трудозатраты, отдельные подразделения – заключение договоров по ЖКУ на каждую отдельную квартиру, охрана каждой квартиры и особенно отдельно стоящего жилого дома, поддержание приемлемого состояния и текущий ремонт каждой квартиры и дома, в то время как реализация с баланса такой недвижимости возможна только в розницу и по различным неунифицированным схемам.

Но невозврат кредитов в кризисные годы внес свои коррективы – банкам пришлось учиться управлять недвижимостью. Большой объем коммерческих залогов по корпоративным кредитам в качестве отступного или в рамках судебного взыскания отошел в собственность банков – торговые и бизнес-центры, склады и терминалы, в том числе на этапе строительства. Меньший, но также значительный объем квартир и жилых домов осел на банковских балансах.

По оценкам экспертов Центробанка, на балансе отечественных банков залоговой недвижимости содержится в размере до 1,4 трлн рублей. «Стоит отметить, что большая часть крупных банковских структур

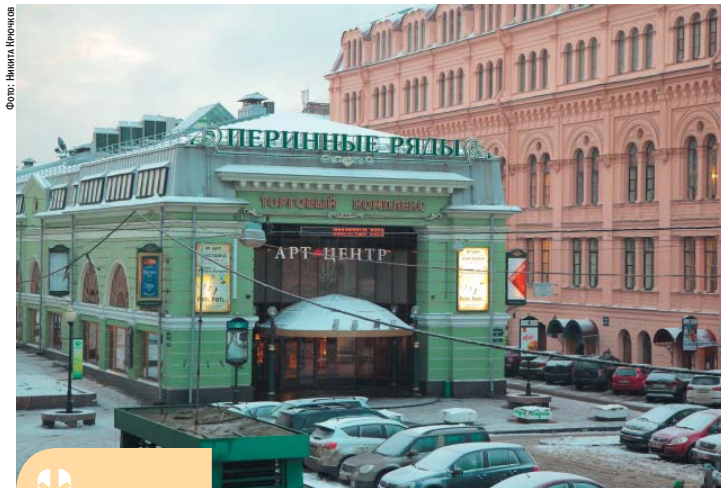


Фото: Илья Мещеряков



Многие банки вынуждены управлять перешедшими к ним во время кризиса активами в ожидании лучших времен, когда эту недвижимость можно будет выгодно продать

по-прежнему не стремятся избавляться от неудобного груза недвижимого имущества. В основной своей массе банки получили эти непрофильные активы в виде недвижимости в 2009-2010 годах, когда девелоперы

и частные заемщики не смогли справиться с выплатой кредитов. В некоторых случаях продажа залоговой недвижимости может оказаться убыточной. Примером может служить продажа Сбербанком недвижимости торговой сети «Алли» (3,5 млрд рублей из 6,5 млрд рублей долга), – рассказал Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам». По его оценкам, рынок залоговой недвижимости прирастает темпами около 15% в год, имея несколько драйверов как роста, так и снижения. «С одной стороны, негативно на рынке сказывается большое количество

МНЕНИЕ



Сергей Игонин,
управляющий
партнер холдинга
«АйБи ГРУПП»:

➔ Объектов, которые бы перешли в собственность банка полностью, не так и много – чисто, по процедуре, с переформлированием прав собственности. Чаще у банков есть определенное количество невозвращенных кредитов, есть объекты недвижимости, которые являются объектами залога по этим невозвращенным кредитам, но обратиться права собственности на эти объекты залога банк не может в силу того, что где-то ведется процедура банкротства, где-то есть какое-либо дополнительное обременение по объекту (например, здание могло находиться в залоге не у одного банка). Ситуация сложная, очень запутанная с точки зрения права. Я знаю, что банки стараются подобные объекты перевести на фонды, чтобы таким образом убрать эти «токсичные» активы со своих балансов.

«подвисших» на балансе банков объектов недвижимости. С другой стороны, позитивные темпы роста экономики, высокие темпы прироста кредитования и укладываемая в рамки нейтральных прогнозов правительства инфляция. Политика ЦБ стимулирует инвестиционный спрос, что позитивно для среднесрочной динамики рынка недвижимости, но, с другой стороны, в итоге может спровоцировать движение спроса в секторе более рискованных инвестиционных идей», – рассказал господин Сороко.

Неожиданный успех

Роман Русаков / Многие банки, столкнувшись во время кризиса с тем, что заложено имущество невозможно продать по цене, способной компенсировать кредиты, под которые была заложена недвижимость, были вынуждены создавать свои подразделения для управления активами.

«Столкнувшись с тем, что заложенной недвижимостью необходимо качественно управлять, а также заниматься ее реализацией (потому что просто нанять риэлторское агентство недостаточно, необходимы процедуры и от продавца), банки стали создавать специальные подразделения, выделять отдельных сотрудников на работу с полученными залогами. Но вести необходимые процедуры обслуживания недвижимости и ее продажи с банковского баланса и от имени банка очень сложно. Это связано с непрофильностью данной деятельности, с нюан-

сами налогообложения, с инертностью банковских структур, невозможностью гибкого подхода к сделкам и т. д. Поэтому многие из банков пошли по пути создания отдельных структур и выделения данных направлений в отдельную ветвь бизнеса. Так поступили и крупные госбанки, например Сбербанк и ВТБ, и частные коммерческие банки. Схема выглядит так: банк предоставляет специально созданной структуре кредит, за счет данного кредита недвижимость реализуется с баланса банка, обычно закладывается в пользу банка для снижения рисковости кредита, далее управляется новым собственником – спецкомпанией, при появлении покупателя продается, кредит возвращается банку. При этом данный бизнес может вполне вырасти и в рыночную структуру, которая станет экономически привлекательной на рынке и будет продана как бизнес», – рассказывает Михаил Лазаренко, директор департамента

розничного кредитования ЗАО «РУССТРОЙБАНК». «По моим оценкам, в Петербурге заложенное имущество можно оценить в несколько десятков миллиардов рублей. И это те сделки, которые видны на рынке. Вполне вероятно, что часть сделок может быть закрыта от сторонних наблюдателей, чтобы не сбивать цены и не раздувать спекулятивных настроев. Так как стоимость недвижимости в некоторых случаях существенно просела в посткризисное время, то банкам приходится ждать ее повышения, чтобы не фиксировать значительных убытков на себе или своих спецкомпаниях. Реализация же, как показывает практика, идет постепенная – при появлении подходящего покупателя. Массового сброса залогов рынок так и не дождался. Что, конечно же, положительно, потому что в противном случае массовый выброс недвижимости на рынок еще в большей степени усугубил бы ситуацию на

рынке, и в первую очередь жилой недвижимости, как это происходило в США. В некоторых случаях спецкомпания уже сейчас показали себя как прибыльные и эффективные бизнес-единицы, грамотно и продуманно управляя недвижимостью, сдавая ее в аренду, предоставляя в пользование бизнесу. Думаю, что, учитывая это, можно ожидать плавного разрешения ситуации и прода-

жей залоговой недвижимости, и каким-либо крупным игроком на рынке продаж недвижимости банки не станут», – отмечает господин Лазаренко. Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, приводит в качестве примера «МДМ Банк», который управляет рядом объектов коммерческой недвижимости, в частности,

по ее словам, это Перинные ряды, «Шкиперский молл». «Также имеет активы на рынке недвижимости в регионах банк ВТБ24. Большинство объектов, находящихся у банков, были приобретены ими до кризиса по очень высоким ценам, поэтому сейчас их продажа им невыгодна, и они стараются эффективно ими управлять, извлекая прибыль», – поясняет она.

МНЕНИЕ



Николай Вечер, FRICS, генеральный директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге:

➔ Залоговые активы постепенно претерпевают трансформацию. В самом начале, когда банки только оказались один на один с этой проблемой, первой (и в целом правильной) мыслью было их продать. К сожалению, рыночная ситуация была в тот момент неблагоприятной для продажи, а качество самих активов было весьма далеким от удовлетворительного, ведь в процессе margin call заемщики сбрасывали банкам все, что было под рукой. Однако постепенно все, что можно было продать, было продано. Вторым действием банков была попытка понять, сколько стоит доинвестирование проекта, чтобы его можно было продать. На этом этапе активно привлекались консультанты. Начали работать довольно сложные схемы. Например, один из крупных банков нашел среди своих клиентов покупателя на недостроенный торговый центр в одном из регионов и организовал сделку, выдав при этом покупателю кредит на застройку и запуск объекта. Сейчас такие сделки уже тоже подходят к своему завершению, поскольку все, что можно было так продать, уже продано.

Фото: Никита Шевченко



По данным Ассоциации деревянного домостроения, по количеству построенных деревянных домов СЗФО находится на четвертом месте в России

Дома со скрипом

Антонина Асанова / Несмотря на дешевизну строительства и сильные позиции местных производителей, деревянное строительство на Северо-Западе развивается тяжело. Застройщики ищут помощи чиновников для вхождения в госпрограммы. ➔

В Вологодской области по панельно-каркасной технологии и из массива дерева строятся не только жилые дома, но и детские сады, школы и другие социальные объекты в сельских поселениях. В Архангельской области – по типовым проектам из дерева возводят фельдшерско-акушерские пункты. К этому располагают все условия – 55-85% территории северных регионов СЗФО занимают леса, а большинство населения проживает в малоэтажных домах.

«Мы ожидаем, что по итогам 2012 года доля строящегося малоэтажного жилья в Ленобласти вырастет с 52 до 65%, – заявил на межрегиональной конференции «Развитие жилищного строительства в СЗФО. Проблемы и пути решения», прошедшей в Архангельске, председатель Комитета по строительству Ленобласти Николай Крутов. – Рост связан с отсутствием необходимости проводить экс-

пертизу проектов для домов площадью меньше 1,5 тыс. кв. м и высотой до 3 этажей».

Средняя стоимость 1 кв. м деревянного дома, построенного по панельно-каркасной технологии и подготовленного под чистовую отделку, составляет 16 тыс. рублей, приводит статистику директор НП «Ассоциация деревянного домостроения Вологодской области» Сергей Шкакин. Однако несмотря на дешевизну, быстроту возведения, энергоэффективность и экологичность, деревянного жилья строится не так много. Пока что основная доля деревянных домокомплектов уходит в Московскую область, признает Сергей Шкакин. За 2011 год в Вологодской области построено только 3 тыс. кв. м деревянных домов, а два года назад в регионе возводили и вовсе в три раза меньше – порядка 1 тыс. кв. м. Тогда как сейчас предприятия, входящие в ассоциацию, готовы возводить

по 50-60 тыс. кв. м жилья в год, рассказывает господин Шкакин.

«Строительство коммерческого жилья в районах области невозможно из-за очень низкой покупательской активности населения, – поясняет председатель совета межрегионального потребительского общества социальных программ «Содействие» Олег Шевченко. – Люди не готовы покупать жилье без каких-либо субсидий». За 2,5 года в поселке Коноша Архангельской области кооператив «Солнечный» господина Шевченко возвел 26 домов по каркасно-панельной технологии общей площадью более 6 тыс. кв. м.

Подтолкнуть развитие деревянного строительства в регионах, по мнению Олега Шевченко, могли бы государственные жилищные программы – помощи молодым семьям, ветеранам, сиротам, работникам бюджетной сферы. Всего в России их более 40. Однако на практике

компании сталкиваются с нехваткой специалистов в муниципальных образованияах, которые разбирались бы в финансовых механизмах этих инструментов, умели бы грамотно планировать развитие поселений и подготавливать под застройку участки, а главное, имели бы желание сотрудничать с застройщиками, подчеркивает Олег Шевченко.

«Деньги есть, – уверен господин Шевченко. – Если строительство по государственным программам будет правильно организовано, будет работать как часы, объем строительства возрастет в разы».

Кроме того, распространению строительства из дерева мешают и многие нормы, в том числе пожарной безопасности. Даже учитывая инициативу НП «Ассоциация деревянного домостроения Вологодской области» и Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) по разработке «дорожной карты» для изменения законодательства в области деревообработки и деревянного домостроения, возможности для масштабного возведения жилья из дерева откроются нескоро.

Впрочем, главы отраслевых комитетов регионов Северо-Запада заявляют о поддержке деревянного строительства. «Поскольку в нашем регионе востребовано в основном индивидуальное жилье, деревянное домостроение – это один из способов снижения стоимости его строительства. За счет существующих механизмов мы можем в целом по региону обеспечить его возведение», – заявила на заседании круглого стола, посвященном реализации президентского Указа № 600, председатель Комитета строительства и дорожного хозяйства Новгородской области Екатерина Сидельникова. Строительство из дерева – это одна из технологий домостроения, которая позволит строить доступное жилье, в том числе по программам переселения из ветхого и аварийного жилья, согласен с коллегой министр строительства и ЖКХ Архангельской области Игорь Войстратенко.

Однако пока что, по данным Ассоциации деревянного домостроения, по количеству построенных деревянных домов СЗФО находится на четвертом месте в России.

цифра

10-12%

ежегодный рост рынка деревянного домостроения, по прогнозу Ассоциации деревянного домостроения

Деревянные перспективы

Антонина Асанова / Правительство Вологодской области запустило программы поддержки производителей деревянных домокомплектов в регионе. К 2015 году объемы их производства должны вырасти более чем в два раза.

К 2015 году производители комплектов для деревянного домостроения Вологодской области намерены возвести крупный логистический центр, включающий складской и таможенный терминалы, предприятие по сборке и упаковке домокомплектов, транспортную компанию, сырьевой

центр, а также центр исследования и развития технологий деревянного домостроения. Планирующийся комплекс должен стать единой торговой площадкой для малых и средних компаний, занимающихся производством деревянных домокомплектов. Об этом на межрегиональной конференции «Развитие жилищного строительства в СЗФО. Проблемы и пути решения», прошедшей в Архангельске, заявил директор НП «Ассоциация деревянного домостроения Вологодской области» Сергей Шкакин. В ассоциацию входит 32 производителя.

Логистический центр должен способствовать удержанию единых цен на готовые комплекты домов из дерева, способствовать открытию новых рынков и приходу в отрасль новых инвесторов, полагают инициаторы проекта. Если инициативу поддержит правительство Архангельской области, центр будет возведен на границе двух регионов. Если нет – вблизи трассы М-8 в направлении Вологда – Москва. Инициативу уже поддержало Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС). Развитие деревянного домостроения активно поддержи-

вают и власти Вологодчины. Оно стало одним из трех перспективных направлений развития региона, наряду с туризмом и сельским хозяйством. Поддерживая малый и средний бизнес, правительство региона рассчитывает бороться с проблемами промышленных моногородов. В городе Сокол, расположенном в 35 км от Вологды, уже формируется кластер малоэтажного индустриального деревянного домостроения. Модернизация производства и внедрение новых технологий на предприятиях, входящих в него, стимулируется государственными грантами

и субсидиями. В результате к 2015 году, в том числе благодаря увеличению мощностей Сокольского ДОКА, одного из крупнейших деревообрабатывающих предприятий Северо-Запада, ассоциация сможет увеличить объемы производства деревянных домокомплектов более чем в два раза – со 120 до 280 тыс. кв. м жилья, рассчитывает господин Шкакин. В центре самой столицы региона на территории 2,8 га с 2010 года действует постоянная выставка деревянных домов «Вологодская слобода». Инвестировав в развитие площадки 55 млн рублей, предприниматели реализуют на ней домокомплекты на 200 млн рублей ежегодно, говорит Сергей Шкакин. Кроме того, 5 млн рублей

правительство Вологодской области выделило на развитие образования в сфере деревообработки. В том же Соколе на базе местного техникума и строительного училища был создан ресурсный центр, программы обучения для которого разрабатываются в сотрудничестве с Центром исследований и развития деревянного домостроения из финской Коуволы. Вологодская область – первый из регионов СЗФО, сделавший ставку на производство материалов для деревянного строительства. «Мы почему-то такой ассоциации не имеем, хотя у нас много деревянного жилищного домостроения», – въздыхает министр строительства и ЖКХ Архангельской области Игорь Войстратенко.

Рост на фоне низких цен

Андрей Семериков / Рынок товарного бетона в 2012 году вырос на 20% по сравнению с прошлым годом. Эксперты говорят, что к докризисным показателям рынок придет не ранее чем через 1-2 года. ➔

По оценкам Александра Батушанского, управляющего партнера консалтинговой группы «Решение», емкость рынка товарного бетона Петербурга и Ленобласти в этом году вырастет по сравнению с прошлым годом не менее чем на 20% и составит около 5,9 млн куб. м.

Андрей Мукосеев, генеральный директор ООО «ТАКСИ БЕТОН», говорит, что по итогам 10 месяцев 2012 года общий объем отгрузок превысил 4,3 млн куб. м товарного бетона. «Десятка крупнейших производителей при этом поставила около 2,5 млн куб. м товарного бетона потребителям. На данный момент емкость рынка бетона в Петербурге составляет около 500 тыс. куб. м в месяц», — уточняет господин Мукосеев. Сергей Китуничев, коммерческий директор ГК «Беатон», замечает, что по сравнению с 2011 годом спрос на товарный бетон увеличился примерно на 20%.

«В 2012 году наблюдался рост рынка бетона, который превзошел даже самые смелые прогнозы. По разным оценкам, он составил от 23 до 28% по результатам работы за 9 месяцев. Такой разброс связан с различными подходами в переоценке емкости рынка в 2011 году. Темпы прироста были большими в первой половине года, во второй они стали замедляться, но в любом случае с высокой долей вероятности можно утверждать, что в 2012 году прирост составит не менее 20% по отношению



Участники рынка сетуют, что цены на товарный бетон находятся на грани рентабельности

к 2011 году», — рассказывает Александр Дубодель, директор по маркетингу ЗАО «ЛСР-Базовые».

Объем реализации товарного бетона Группы ЛСР в III квартале текущего года составил 424 тыс. куб. м, из них в Петербурге было реализовано 262 тыс. куб. м. За 9 месяцев 2012 года продажи товарного бетона выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9%, отмечает господин Дубодель.

Дмитрий Карачевцев, заместитель генерального директора ОАО «Ленстройдеталь», говорит, что в первом полугодии на рынке товарного бетона наблюдался некоторый подъем. Процент прироста объема за три квартала составил примерно 10-12%. Он также отметил, что компания в 2012 году планирует произвести около 300 тыс. куб. м растворно-бетонных смесей, что примерно на 10% больше, чем в предыдущем году.

Участники рынка сетуют, что цены на товарный бетон находятся на грани рентабельности.

«Год ознаменовался существенным понижением цены, одной из причин стало введение в эксплуатацию завода «ЛСР-Цемент». Средняя цена по году стала ниже, чем в январе 2012 года», — комментирует Дмитрий Карачевцев.

Александр Батушанский говорит, что цены на товарный бетон к концу осени снизились по сравнению с концом 2011 года на 5%, хотя в январе 2012 года наблюдался довольно значительный рост.

«С начала года цены на бетон в среднем снизились на 20%, при этом основное падение произошло в период августа-сентября нынешнего года. Сейчас мы ожидаем увеличение цены на бетон, что прежде всего будет связано с так называемым сезонным фактором — включением в состав бетона противоморозных добавок. Наиболее популярная марка бетона В25 сейчас стоит около 3200 рублей/куб. м», — рассказывает Андрей Мукосеев.

Александр Дубодель отмечает, что цены находятся на грани рентабельности, поэтому в следующем году следует ожидать их роста.

«В текущей ситуации дальнейшее падение цен чревато потерей качества. Немногие производители способны сохранить качество при текущих ценах», — предупреждает господин Дубодель.

Несмотря на сложную ценовую ситуацию и возрастающую конкуренцию, эксперты настроены на позитив, ждут хороших результатов по итогам 2012 года и дают умеренно оптимистичные прогнозы на 2013 год.

«В течение последних трех лет на рынке наблюдался устойчивый рост. Емкость рынка в 2012 году, вероятнее всего, составит около 5850 тыс. куб. м против 4700-4900 в 2011 году», — подсчитывает Александр Дубодель.

«Объемы рынка растут, однако им еще далеко до докризисных показателей. Сейчас рынок бетона находится во второй стадии консолидации, показателем этого являются наличие ценовых войн среди производителей и концентрация более половины объемов производства в руках десяти компаний. Докризисного уровня по объемам производства рынок достигнет не ранее чем через 1,5-2 года, что будет соответствовать третьей стадии консолидации рынка. После чего рынок будет стабилизирован и конкуренция сместится из области цены в область качества и сервиса», — считает господин Мукосеев.

Сергей Китуничев полагает, что начиная с 2010 года потребление бетона стабильно растет и по состоянию рынка на октябрь оно уже превысило докризисные показатели. «В 2013 году не предвидится факторов, которые могут повлиять на понижение рынка, объемы останутся на том же уровне, что и в 2012 году, возможный рост будет в 10-12%», — прогнозирует господин Китуничев.

Господин Дубодель считает, что в 2013 году не стоит ждать такого значительного роста, как в этом, но на постепенный рост при благоприятной макроэкономической ситуации рассчитывать можно.

«Наращивание объемов строительства в городе потребует увеличения объемов производства, при этом будет обостряться конкуренция. Могу с уверенностью сказать, что рынок будет продолжать расти не менее чем на 12% в год», — резюмирует Андрей Мукосеев.

Доли производителей товарного бетона Петербурга



Источник: консалтинговая группа «Решение»

Ненасытный рынок

Андрей Семериков / Несмотря на то что рынок перенасыщен существующими мощностями, новые игроки появляются на нем регулярно. Между тем рентабельность этого бизнеса, по словам экспертов, сегодня стремительно снижается.

«На рынке наблюдается, с одной стороны, увеличение количества производителей бетонорастворных смесей, с другой — сокращение открытой его части, так как многие строительные компании стали самостоятельно организовывать бетонные производства. Это привело к ужесточению конкуренции и общему снижению рента-

бельности данного бизнеса. Производственные возможности на рынке превосходят его потребность примерно в 4 раза», — говорит Александр Дубодель, директор по маркетингу ЗАО «ЛСР-Базовые».

«Каждый год на рынке продолжает появляться компания по производству бетона. Это ведет к уменьшению доли рынка крупных производителей путем «оттаскивания» клиентов. Вход на рынок обесценивается низкой ценой и сомнительным качеством продукции. Сейчас предложение в несколько раз превышает спрос, а появление новых игроков обостряет конкуренцию», — рассказывает Дмитрий Карачевцев, заместитель

генерального директора ОАО «Ленстройдеталь».

Андрей Мукосеев, генеральный директор ООО «ТАКСИ БЕТОН», уверен, что новые заводы будут появляться и в 2013 году, так как прогнозируется рост объемов строительства.

«Мы планируем развивать сеть БРУ и автотранспортный парк. В 2013 году собираемся организовать производство в Невском и Приморском районах Петербурга», — добавляет Александр Дубодель. Сергей Китуничев, коммерческий директор ГК «Беатон», также говорит, что компания планирует покупку новых производств и модернизацию старых.

Андрей Мукосеев рассказал, что компания намерена

МНЕНИЕ

Андрей Мукосеев, генеральный директор ООО «ТАКСИ БЕТОН»:




Запуск нового завода с нуля от будущего собственника потребует значительных вложений — по нашим оценкам, это около 100 млн рублей. В эту сумму входят затраты на подготовку и согласование проекта, аренду или покупку земли, подготовку инженерной инфраструктуры, закупку и установку нового высокопроизводительного оборудования, закупку всей необходимой спецтехники, сырья, оборотные средства.

весной 2013 года открыть новый завод мощностью 105 куб. м/час. «После запуска завода мы планируем увеличить общий объем отгрузок нашей компании на 8 тыс. куб. м в месяц. Завод уже существует и принадлежит «ТАКСИ БЕТОН». На данный момент завод нахо-

дится в консервации. Наши вложения ограничиваются выводом завода из консервации и закупкой необходимого сырья для запуска производства», — поясняет господин Мукосеев. Дмитрий Карачевцев поделился планами компании по осуществлению самостоя-

тельной добычи инертных материалов. «Это позволит отслеживать качество продукции на всех этапах, а также избежать от сезонных скачков цен. Мы ведем переговоры со Сбербанком о сотрудничестве в развитии этого направления», — отмечает господин Карачевцев.

«Ленстройматериалы» запустили новый блок

Юлия Власова / ОАО «Павловский завод» (входит в группу «Ленстройматериалы») запускает производство нового вида межкомнатного силикатного блока размерами 300x80x198. Малоформатный блок идет как модифицированный аналог к основному силикатному блоку с размерами 500x80x250 и соответствует всем необходимым требованиям. 

Данный материал применяется для возведения внутренних несущих перегородок в помещениях разного назначения.

«В конце 2011 года были внесены поправки в СП «Защита от шума», ужесточающие требования к звукоизоляции внутренних



Сергей Бажитов: «Появление силикатных блоков и их применение в качестве внутренних стен – сравнительно новый опыт для нашего региона»

стен зданий. В результате этих изменений материалы, которые использовались для возведения перегородок, не соответствуют последним требованиям. Это привело к тому, что застройщики вынуждены искать новое типовое решение использования материала, который отвечал бы всем необходимым характеристикам, а также был прост в работе, экономически выгоден, не увеличивал толщину стены (сокращая полезную площадь) и не требовал дополнительной отделки», – пояснил исполнительный директор «Торговой компании «Ленстройматериалы» Сергей Бажитов.

«Появление силикатных блоков и их применение в качестве внутренних стен – сравнительно новый опыт для нашего региона и России в целом, однако использование этого материала в Европе является одним из типовых решений. Несмотря на небольшой срок применения, у нас накоплен хороший опыт работы с инвестиционно-строительными компаниями, которые применяют силикатные блоки в своих проектах: «Квартира.ги», «ЛенСпецСМУ», «Инжестройстрой»,

«Балтика», «Ленстройтрест», Шанхайская строительная компания. Силикатный блок имеет ряд заметных конкурентных преимуществ перед альтернативными материалами. Он имеет точную геометрию, высокую прочность, экологичен и обладает хорошей шумоизоляцией.

Применение межкомнатных силикатных блоков в качестве внутренних стен удовлетворяет последним требованиям СП «Защита от шума» для межкомнатных перегородок – 43 дБ, не требует дополнительной отделки и позволяет не увеличивать толщину стены (80 мм).

Появление нового формата силикатного блока позволяет обеспечить растущий спрос среди компаний-застройщиков», – уточнил Сергей Бажитов.

Елена Цопа, начальник группы архитектурно-строительной акустики ОАО «ЛенНИИпроект», рассказала: «Полнотелые силикатные блоки ОАО «Павловский завод» мы применяем в наших проектах с 2005 года. На тот момент они стали поистине находкой для инженеров-акустиков: при толщине 80 мм блоки имели индекс изоляции воздушного шума $R_w=45\pm 2$ дБ, обеспечивающий нормативные требования для внутриквартирных перегородок, и не требовали дополнительных мероприятий по увеличению звукоизоляции. Планируем и в дальнейшем применять полнотелые силикатные блоки с добавлением керамзитового песка в наших жилых домах».

справка




«Торговая компания «Ленстройматериалы» образована в 2005 году в составе ПАО «Ленстройматериалы». Основной задачей компании является реализация стратегии продвижения продукции Павловского завода. ООО «ТК «ЛСМ» сотрудничает с проектными институтами и организациями, занимается мониторингом рынка, работает с инвестиционно-строительными компаниями и торговыми компаниями города и области.


Святослав Новиков, генеральный директор ООО «Артпроект Плюс», добавляет: «Первый опыт работы с силикатными блоками от Павловского завода был на элитном жилом доме по адресу: Московский пр., 181, в 2005 году. В качестве достоинств данной продукции можем отметить хороший размер, отсутствие потребности в штукатурке, также блоки соответствуют требуемым акустическим характеристикам для межкомнатных и межквартирных перегородок. Продукцию завода мы и дальше будем использовать в нашем новом проекте «Апарт-отель» по адресу: ул. Моисеенко, 10, лит. А».

мнение


Павел Шушкевич, директор по строительству ООО «РСК «СТРОЙТЕК» (Великий Новгород):

 – В настоящее время мы применяем межкомнатные и межквартирные перегородки при строительстве жилого 75-квартирного дома в п. Панковка, Новгородская область. Для нас как строителей крайне важны два момента – это звукоизоляция и финишная отделка готовых стен. Проектным отделом ОАО «Павловский завод» нам были предоставлены протоколы натурных и лабораторных испытаний и рекомендации по отделке, и я надеюсь, что в ближайшее время мы на практике сможем удостовериться в заявленных производителем характеристиках и преимуществах силикатных блоков.


Людмила Попова, заместитель генерального директора ООО «ЛСТ Генподряд»:

 – В качестве достоинств данной продукции мы можем выделить высокую прочность – стены выдерживают большие нагрузки (можно забить гвоздь, дюбель, повесить полки, навесной шкаф и т. д.), гладкую поверхность, требующую минимальной отделки, стены высокого качества.

Дмитрий Рылов, производитель работ Северо-Западной строительной компании:

 – Данный вид продукции был новым для нас, поэтому первоначально мы столкнулись с некоторыми нюансами: для производства кладочных работ необходима квалификация каменщика выше, чем при кирпичной кладке, так как допуски существенно ниже и кладка ведется на клеевой состав. Также первоначально были вопросы относительно финишной отделки стен под оклейку, но после получения определенного практического опыта мы нашли подходящую для нас оптимальную технологию, и данный вопрос был снят. Несмотря на это применение блоков мы оцениваем положительно, так как это более технологичный процесс, стены получаются более «монолитными», экономически более выгодными, чем при применении кирпича, и, самое главное, на 1/3 тоньше, чем при кладке в 1/2 кирпича, что позволяет получить дополнительные квадратные метры жилой площади.

Сергей Кузнецов, генеральный директор ООО «Комплектация строительства «Петербургская недвижимость»:

 – Достоинства силикатных блоков производства Павловского завода – высокое качество звукоизоляции, соответствие цены и качества. Они всегда есть в наличии.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

17.12.2012
Приложение «Энергетика
и инженерная инфраструктура»

Технологии и материалы:
Теплый пол

24.12.2012
Приложение
«Управление и рынок труда»

Загородная недвижимость
у горнолыжных курортов

21.01.2013
Карта района:
Московский район

Технологии и материалы: Рынок тепло-,
звукоизоляционных материалов

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 458-03-40

Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Заманить внешним видом

Роман Русаков / В среде экспертов до сих пор нет единодушного мнения, является ли оригинальная архитектура бизнес-центра или торгового комплекса фактором, способным повысить прибыль объекта. Некоторые аналитики говорят, что красивый фасад дает лишь имиджевый выигрыш, другие уверяют, что вполне материальный. ➔

Фото: Наталья Виноградова



Оригинальный внешний вид может повысить стоимость строительства объекта на 15-20%

«По нашим оценкам, архитектура проекта не влияет на ставки капитализации. Например, бизнес-центр «Регент-Холл» предыдущим губернатором было официально признан градостроительной ошибкой и тем не менее был успешно продан в 2010 году компании «Ренессанс-Девелопмент», – говорит Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

Впрочем, некоторые эксперты считают, что архитектура все же способна влиять на капитализацию. Полина Белова, руководитель проектов объединенной проектной группы RedLine, полагает, что оригинальный внешний вид может повысить стоимость строительства объекта на 15-20%,

однако при этом арендные ставки от этого значительных изменений не претерпят. «Надо понимать, что для арендаторов первоочередными факторами при выборе объекта является его локация, качество предлагаемой инфраструктуры. При этом объекты с оригинальной архитектурой всегда на слуху и имеют положительный имидж, поэтому спрос на них может быть выше.

Встречаются и неудачные примеры, например торговый центр «Штрихкод», – напоминает госпожа Белова.

Несколько более определенная ситуация со связью архитектуры с потоком посетителей в торговом сегменте. Денис Радзимовский поясняет: «Время вносит определенные коррективы в вопросы о требованиях к проектированию торговых центров. Петербург уже давно по количеству торговых площадей на 1 тыс. жителей опережает не только Москву, но

и некоторые европейские столицы. В борьбе за внимание посетителей девелоперы начинают задумываться об эстетической привлекательности и архитектуре будущего проекта. Торговые комплексы наряду с другими зданиями формируют городское пространство, поэтому важно понимать, впишется ли проект в архитектурный ансамбль в той локации, где он строится».

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», считает, что фасад всегда «продает» объект. Это правило действует как для офисных, так и для торговых центров. Если человек проезжает мимо ТЦ и его привлекает оригинальная архитектура, то, скорее всего, он посетит его. Среди торговых центров можно отметить ТРК «Варшавский экспресс» и обновленный ДЛТ.

Эксперты признают, что уникальная архитектура необходима только самым

дорогим офисным центрам, расположенным в особых местах. «Кроме того, если объект находится в центре города, необходимо вписать его в ткань исторической застройки, и инвестор просто вынужден «потратиться» на проектирование фасадов. Например, МФК «Преображенский» выстроен в классическом стиле и с фасада неотличим от других исторических зданий, расположенных здесь же. Если же речь идет о реконструкции, например, бывшего промышленного здания, не представляющего исторической ценности, в удаленном от центра районе – здесь никто не будет задумываться об архитектурном облике, достаточно сделать современную отделку, чтобы объект выглядел аккуратно. Например, бизнес-центр «Луч» на Охте – его облик просто осовременили с помощью отделочных материалов. Эксклюзивная архитектура в этих случаях не имеет никакого смысла», – рассуждает Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International Санкт-Петербург.

По оценкам Дмитрия Золина, удорожание затрат при сложном проекте может достигнуть и 2000 USD за 1 кв. м, если применять дорогостоящие строительные и отделочные материалы или создавать очень сложные архитектурные формы.

цифра

2 тыс. USD

может составить удорожание на 1 кв. м торгового или офисного центра при использовании оригинальных архитектурных решений

Затмить красотой недостатки

Роман Русаков / Участники рынка полагают, что архитектурные решения если и не поднимают стоимость аренды здания, то по крайней мере способны нивелировать некоторые недостатки объекта.

Сегодня при проектировании бизнес-центров фокус смещается на инженерные и проекторочные решения, поскольку наиболее важным является функциональность и удобство внутренних пространств здания. «Проектируя пространство современного бизнес-центра, архитектор должен учитывать потребность современного арендатора в гибкости, поэтому один из последних трендов – изменяемое пространство, которое может адаптироваться под нужды арендатора. Также пространство бизнес-центра

должно максимально использоваться и приносить полную отдачу», – полагает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

«Если говорить именно об офисных зданиях, нужно отметить два момента. Во-первых, отношение к той или иной архитектуре здания является субъективным, и то, что может понравиться одним арендаторам, совсем не подойдет другим. Во-вторых, архитектурное решение фасада не является решающим фактором при выборе бизнес-центра. Для арендаторов большее значение имеет эффективность планировочных решений и профессионализм управляющей компании», – считает Лилия Еременко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помеще-

ний Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Впрочем, архитектурные изыски способны скрыть некоторые недостатки объекта. «Например, в скором времени на площади Конституции появится уникальный БЦ Leader Tower. Объект несколько проигрывает по транспортной доступности – далеко от центра и пробки. Но это будет первый небоскреб Петербурга высотой 140 м. В качестве одной из главных особенностей здания является его медиафасад – стеклянный фасад с подсветкой, который представляет собой большую информационную систему. Декоративная динамическая подсветка здания с элементами медиаформата не только украсит ночной город, но и сделает новый деловой центр одним из самых узнаваемых в Петербурге.

справка

➔ Оригинальные примеры офисных центров в Петербурге:

- БЦ класса А «**Quattro Corti**», в котором при сохранении облика исторических фасадов удалось создать оригинальное внутреннее пространство, изюминкой которого стали 4 цветных внутренних двора (студия Piuarch, Италия).
- БЦ класса А «**Линкор**». Архитектурная концепция была разработана мастерской «Студия 44». Фасад здания стилизован под корабль, переключается с пришевартованной неподалеку набережной, названия и облика здания, несомненно, увеличивает привлекательность для арендаторов.
- БЦ класса А «**Бенуа**» на Свердловской набережной. Проект бизнес-центра разработан архитектурным бюро NPS Tchoban Voss (Германия). Архитектурная концепция и название основаны на истории места строительства – в 1877 году на даче Кушелевых-Безбородко поселилась семья художника и архитектора Александра Бенуа. Особенностью фасада бизнес-центра являются витражные окна с эскизами Бенуа к балету «Петрушка».
- Готовится к вводу в эксплуатацию еще одно оригинальное офисное здание – **140-метровый офисный небоскреб Leader Tower**. Его особенностью является внушительная высота и медиафасад.

Источник: консалтинговый центр «Петербургская недвижимость»

Такой объект, безусловно, станет знакомым для города, и эта статусность отодвинет сложность транспортной доступности на второй план», – полагает Константин Меркель. Директор департамента брокериджа NAI Vear в Санкт-

Петербурге Александра Смирнова среди проектов, отличающихся оригинальным внешним обликом, отмечает также деловой комплекс «Санкт-Петербург – Плаза», проектируемый «Латха-центр», деловой квартал

«Невская Ратуша». Так, например, в проекте «ВТБ-Девелопмент» («Невская Ратуша» – прим. ред.) будут использованы уникальные итальянские фасады, которые не использовались в строительстве до этого.

9 декабря отмечает День рождения Андрей Михайлович Артеев, председатель Комитета по строительству Администрации Санкт-Петербурга

Уважаемый Андрей Михайлович!

От имени членов НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» примите самые искренние поздравления по случаю Вашего Дня рождения! В этом году Вы отмечаете День рождения в новом статусе. Уверен, что многие Ваши свершения на новом посту впишут важные страницы в историю развития инвестиционно-строительного комплекса не только нашего города, но и страны. А Ваш профессионализм, компетентность и ответственное отношение к делу послужат решению новых, масштабных задач, стоящих перед строителями Северной столицы. От всей души желаю Вам крепкого здоровья, счастья, благополучия, плодотворной профессиональной деятельности и удачи!

Вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» А.И. Белоусов

Уважаемый Андрей Михайлович!

От имени компаний – членов «Союзпестростроя» и от нас лично примите сердечные поздравления с Вашим Днем рождения и назначением Вас на ответственный пост председателя Комитета по строительству. Наши первые деловые контакты показали, что Вы являетесь профессионалом в области строительства и намерены навести порядок в строительном комплексе Санкт-Петербурга. Надеемся, что взаимоотношения возглавляемого Вами комитета нашего союза будут эффективными для достижения наших общих целей. Желаем Вам здоровья и успехов в Вашей работе.

Президент «Союзпестростроя» В.М. Гольман
Вице-президент, директор «Союзпестростроя» Л.М. Каплан



Уважаемый Андрей Михайлович!

Примите искренние поздравления и наилучшие пожелания по случаю Вашего Дня рождения!

Пусть энергия, профессионализм, поддержка коллег и близких помогают Вам в Вашем трудном и благородном деле.

Желаем здоровья и удачи!

Всегда Ваш надежный помощник институт «Ленгипроинжпроект»



РЕКЛАМА



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Уважаемый Андрей Михайлович!


Коллектив Группы компаний «Единые решения» от всей души поздравляет Вас с Днем рождения!

Желаем Вам здоровья, успехов, поддержки единомышленников.

Пусть все задуманное удастся!

Уверены, Ваш опыт, требовательность и знание дела помогут эффективному решению самых сложных городских задач, станут залогом динамичного развития строительной отрасли Санкт-Петербурга!

С самыми искренними поздравлениями, Группа компаний «Единые решения»


РЕКЛАМА

**УВАЖАЕМЫЙ
АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ!**

Примите самые теплые поздравления с Днем рождения и пожелания крепкого здоровья и благополучия, успехов во всем, преумножения добрых начинаний, новых побед и свершений!

Пусть и в дальнейшем присущие Вам целеустремленность в достижении поставленных целей, жизненная мудрость и оптимизм будут способствовать успехам в профессиональной деятельности.

Коллектив ГК «Эталон»



РЕКЛАМА

**Уважаемый
Андрей Михайлович!**

Примите поздравления с Днем Вашего рождения!

Неутомимая энергия, твердая уверенность в собственных силах, настойчивость в достижении поставленных целей, принципиальность и честность – вот качества, благодаря которым Вы добились таких успехов на профессиональном поприще. И мы не на словах, а на деле чувствуем Вашу поддержку и сопричастность нашим интересам, открытость для диалога и готовность прийти на помощь.

Пусть все Ваши планы непременно воплотятся в реальность, будущее принесет успех и удовольствие от проделанной работы, и пусть удача ярко освещает Ваш жизненный путь!



Генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.П. Груздев

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012

МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



- ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА
- ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ

на премии Urban Awards 2011



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ФИАВСИ-РОССИЯ

«Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости 2012» (детский сад)

СОВРЕМЕННЫЕ КВАРТИРЫ КОМФОРТ-КЛАССА

ВИД
НА ФИНСКИЙ
ЗАЛИВ



БЛИЗОСТЬ
ПАРКОВЫХ
ЗОН ОТДЫХА



ОГОРОЖЕННАЯ
ОХРАНЯЕМАЯ
ТЕРРИТОРИЯ



ОСТЕКЛЕННЫЕ
БАЛКОНЫ И
ЛОДЖИИ



ДЕТСКИЕ
И СПОРТИВНЫЕ
ПЛОЩАДКИ



КОЛЯСОЧНАЯ
В КАЖДОМ
ПОДЪЕЗДЕ



ЛИФТ
В ПОДЗЕМНЫЙ
ПАРКИНГ



ПРОСТОРНЫЕ
ХОЛЛЫ
С ОТДЕЛКОЙ

ГОРОД

www.gorod.com

777-33-11

ОФИСЫ ПРОДАЖ:

199106, Санкт-Петербург,
Большой пр. В.О., д. 80
191025, Санкт-Петербург,
Невский пр., д. 61