Строительный Еженедельник

издается с 2002 года

№7 (549)
4 марта
2013 года

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

Реклама

События

Вице-губернатор Петербурга Сергей Козырев уволен за резкий рост коммунальных платежей. Участники рынка разошлись во мнениях, справедливо ли наказание.

Сергей Козырев поплатился за рост тарифов, стр. 2, 3

События

«РосСтройИнвест» за 802 млн рублей приобрел на торгах Фонда имущества право застройки жильем земельного участка на пр. Маршала Блюхера.

«РосСтройИнвест» застроит Блюхера, стр. 4

Новости регионов, стр. 17 • Жилье, стр. 18-19

ЛСР вливается в «Ручьи»

Генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров получил разрешение на строительство жилого комплекса «Новая Охта» в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга на территории бывшего совхоза «Ручьи». Это первая часть глобального проекта группы, предусматривающего строительство в этом районе около 4 млн кв. м до 2025 года. (Подробнее на стр. 5)

ГЕОСТРОЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Геотехнические работы
www.geostroy.ru
Свидетельство СРО № 0008-2010-7803041470-02 от 26.05.2010 г.
Реклама

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь
Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Санкт-Петербург, промзона «Парнас», 5-й Верхний проезд, 16
Тел./факс: 449-23-52, 449-23-53
реклама

СЕВЕРГРАД
Негосударственная экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий
Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610028 и № РОСС RU.0001.610081

Проводит негосударственную экспертизу проектов строительства в любом регионе Российской Федерации, в том числе в Санкт-Петербурге,
квалифицированными экспертами, имеющими практический опыт работы в государственной и негосударственной экспертизах.

Директор – руководитель экспертизы почетный архитектор России, государственный советник Санкт-Петербурга 1 класса (в отставке)
Реут Виталий Геннадьевич

Адрес: Санкт-Петербург, ул. Маяковского, д. 45;
т.: 305-37-09, 305-37-08; e-mail: severgrad.expert@yandex.ru;
www.expertiza-spb.com
Реклама

МНЭ
ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза»

Виды деятельности:
• экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий
• экспертиза результатов инженерных изысканий

www.mnespb.ru
Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-093-10 от 01.12.2010

197341, Санкт-Петербург, Фермское шоссе, д. 32
8-800-555-22-66 (звонок по России бесплатный),
(812) 300-00-42; e-mail: mnespb@mail.ru
Реклама

10 лет СТРОИТЕЛЬ ГОДА – 2012
ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС
Прием заявок на участие в конкурсе с 4 февраля по 7 марта 2013 года
+7 (812) 347 78 91 (92)
www.stroitelgoda.spb.ru
Реклама

выходные данные

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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 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 Горборукова, Татьяна Крамарева, Никита Крючков, Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

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

Отдел рекламы:
Майя Сержантова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Бортникова, Серафима Редуто, Елена Савоськина, Людмила Трегубова, Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червякова
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 госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Архипов

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», «Стиль бизнеса», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство ПИ № 2-7340.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (спецвыпуски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 39
Подписано в печать 01.03.2013 в 17.00

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

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

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

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

СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012 г.)

Областной отзыв

Николай Волков / Областные власти на прошлой неделе инициировали отзыв еще двух проектов планировок. Под «карающий меч» попали два проекта застройки – в Новодевяткино и микрорайона «Южный» неподалеку от Всеволожска. В обоих случаях проекты планировки придется переделывать и заново утверждать, что, по мнению экспертов, сдвинет сроки их реализации минимум на год.

Комитет по архитектуре и градостроительству Ленобласти вынес сразу два предписания об отмене проектов планировок. Так, в МО Новодевяткинское сельское поселение в ходе проверки выяснилось, что проект планировки территории площадью 18,6 га, принадлежащий на правах собственности ООО «Строительная компания «Дальпитерстрой», не соответствует градостроительным нормативам. «Количество населения в границах микрорайона по проекту планировки составляет 9 тыс. человек, площадь же проектируемого микрорайона, полученная расчетным путем, составляет 18,6 га. Таким образом, расчетная плотность населения в границах проекта планировки участка «Дальпитерстроя» составляет 484 человека на 1 га, что превышает предельную плотность, равную 450 человек», – заявили в КГА. Местные власти до 20 апреля 2013 года должны привести указанный проект планировки в соответствие с региональными нормативами, что фактически означает его отмену и необходимость разработки и утверждения нового проекта планировки. В «Южном» также нашли нарушенные региональные нормы градостроительного проектирования. По мнению КГА, власти Всеволожска принимали проект планировки микрорайона, заведомо игнорируя нормы действующего законодательства, так как некоторые параметры предполагаемой застройки изначально противоречили действующим РНГП. «В ходе проверки проекта планировки комитет установил, что застройщик определил для себя предел высотности будущих зданий в 22-24 этажа, тогда как установленная законом норма запрещает возводить в городских поселениях здания выше 16 этажей. Также в проекте планировки «Южного» превышен показатель плотности жилого фонда, установленный в РНГП на уровне 9 тыс. кв. м жилья на 1 га территории элементов планировочной структуры. Расчетный показатель плотности жилья в микрорайоне составляет 68 5160 кв. м, тогда как общая площадь его территории – 67,35 га. Таким образом, показатель предельной плотности превышен на 1173 кв. м, или на 13%», – подсчитали в КГА.

По мнению участников рынка, это не последние отмены областными властями проектов планировок территорий. «Областная земля в нынешних условиях крайне интересна для девелоперов. В отличие от города, где участков с подготовленной градостроительной документацией очень мало, в области они есть. Кроме того, с муниципальными властями, а в области именно они в основном регулируют рынок, застройщикам проще договориться. В отличие от города, для решения многих вопросов надо выходить на уровень председателя комитета или вице-губернатора», – отмечает Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». Как говорят участники рынка, сейчас понятно, что отмена проектов планировок вызвана не только заботой о градостроительных нормах, а является поводом для того, чтобы убедить застройщиков участвовать в строительстве социальной инфраструктуры.

мнение

Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

– Мы нацелены на сегмент масс-маркет, а строить в мегаполисе все тяжелее. По сути, свободных участков уже нет, если не считать территорий, которые лишь формально относятся к городу, вроде Шушар. Да и на конечной стоимости объекта расходы на строительство социальной инфраструктуры, безусловно, скажутся. Пока сложно сказать, на сколько. Конечно, с одной стороны, в небольших домах жить гораздо комфортнее. Проблема в том, что бурное развитие жилищного строительства в области не привело к такому же развитию социальной инфраструктуры. И беспокойство властей Ленобласти вполне понятно, это ведь не самый богатый регион.

цифра

на 13%

превышен показатель предельной плотности населения в микрорайоне «Южный» (Всеволожский район)

вопрос номера

На прошлой неделе был отправлен в отставку вице-губернатор Сергей Козырев. Справедливо ли это кадровое решение?

Андрей Баудис, заместитель генерального директора ЗАО «Компания «Музей»:
– Конечно, логично отправлять чиновников в отставку в случае их ошибок и неправильных действий. Но справедливо ли отправили в отставку Сергея Козырева, я судить не могу. Есть ли и какая вина Козырева в том, что произошел этот скачок в счетах на оплату коммунальных услуг, не знаю. Но то, что это показательная реакция региональной власти на недовольство президента, – наверное, да.

Александр Петров, управляющий ООО «Центр инженерных систем»:
– Понятие справедливости имеет много толкований. Президент Владимир Путин должен был отреагировать на эту социальную напряженность в сфере ЖКХ. Причем отреагировать путем смены кадров соответствующего уровня. И это справедливое политическое решение. В то же время с точки зрения жителей города справедливо, что за провалы в сфере городского хозяйства должен кто-то ответить. С точки зрения уволенных после совещания у президента министров и чиновников эти распоряжения «сверху», скорее всего, справедливыми не кажутся, ведь пострадали они из-за решений федерального уровня. Были ли у них рычаги для того, чтобы что-то изменить в жилкомсфере? Может, и были, но они их, очевидно, не использовали.

Виктор Евдокимов, председатель совета директоров ЗАО «СМУ-53»:
– Говорить о справедливости по отношению к нашей российской реальности вообще не приходится. Сергея Козырева действительно сложно назвать эффективным руководителем – завалены все объекты в строительстве. Не сдали Западный скоростной диаметр, не сдали Пироговскую набережную, не сдали Юго-Западную ТЭЦ. Перечень объектов можно продолжить. С другой стороны, за один год человек не способен проявить себя. Человеку нужно дать время на то, чтобы он освоился. Другой вопрос – ЖКХ не единственная проблема в нашем городе, в прошлом году адресная инвестиционная программа была выполнена на 60%. Снимать надо губернатора, на мой взгляд, а не подчиненных для отвода глаз. Если же смотреть шире – проблема не в Козыреве и не в Полтавченко, а во всей нашей политической системе. Во власти нет профессионалов, нет преемственности, нет прозрачности системы.

Александр Кобринский, депутат ЗакСа:
– Разумеется, несправедливо. Непосредственно к работе чиновника это кадровое решение не имеет никакого отношения. Сергей Козырев был вполне вменяемым чиновником, работал эффективно, отстаивая, кстати говоря, сохранение зеленых насаждений в городе. Просто российскому правительству нужен был козел отпущения, и Козырев стал искомой жертвой. А неудовлетворительное состояние ЖКХ на сегодняшний день – это вина федеральных властей, с одной стороны, и районных администраций – с другой.

Андрей Шолохов, заместитель генерального директора ООО «СтройКоммТехнология»:
– Да, я думаю, что это справедливое решение, и отставка Сергея Козырева положительно скажется на работе теплоэнергетической отрасли. В этом году происходило слишком много аварий на всех инженерных сетях. И я надеюсь, что следующий вице-губернатор введет практику заблаговременной подготовки к отопительному сезону. Хотя, конечно, есть возможность, что сегодняшняя ситуация сохранится и при преемнике Сергея Козырева.

Аркадий Фтиц, генеральный директор ООО «Балстрой»:
– О какой справедливости можно говорить? Произошла очередная бессистемная рокировка персоналий, которая никак не повлияет на ситуацию в отрасли. Губернатора правительство России снять не решилось, поэтому под раздачу попало второе лицо в городе. С другой стороны, Козырев сам выбрал этот путь и прекрасно знал, что его ждет в перспективе.

Сергей Козырев поплатился за рост «коммуналки»

Антонина Асанова / Вице-губернатор Сергей Козырев отправлен в отставку вслед за критикой чрезмерного увеличения коммунальных платежей, прозвучавшей на правительственном совещании из уст главы государства.

В январе в Петербурге рост коммунальных платежей достиг 40%. Федеральная власть снимает с себя ответственность за собственные постановления, говорят эксперты и называют господина Козырева «неудобным» заместителем.

Заявление об отставке вице-губернатора Сергея Козырева было подписано губернатором утром 27 февраля. «Отставка принята в связи с ненадлежащим контролем за деятельностью подведомственных комитетов и управляющих компаний в сфере ЖКХ, а также за недостаточную работу по разъяснению постановления Правительства Российской Федерации № 354 от 6 мая 2011 года «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов», – говорится в сообщении пресс-службы Смольного.

Сергей Козырев лишился своей должности вместе с коллегами – министром энергетики и ЖКХ Мурманской области Геннадием Микичурой и министром регионального развития Республики Алтай Юрием Сорокиным. В ряде муниципалитетов этих регионов повышение квартплаты в январе составило 225%, тогда как в некоторых районах Петербурга – «всего» 40%. Тем не менее именно на ситуацию в родном Петербурге во время совещания обратил внимание президент Владимир Путин. К тому же две недели назад по назначению президента Георгий Полтавченко возглавил рабочую группу Государственного совета по вопросам повышения качества предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Волна отставок демонстрирует желание федеральной власти дистанцироваться от проблем в регионах и переложить ответственность за принятие постановления Правительства РФ № 354, согласно которому с сентября прошлого года оплата жителями счетов за теплоэнергию не распределяется равномерно в течение всего года, а производится только в отопительный сезон, по фактически потребленному объему, на плечи местной власти.

«Серия отставок – это стремление показать, что проблема с тарифами ЖКХ – это прежде всего проблема кадровая, связанная с нерадивостью и недобросовестностью чиновников, а не с повышением цен на газ, на энергоносители, системными проблемами отрасли, – считает президент фонда «Петербургская политика» Михаил Виноградов. – Такой сигнал идет из федеральной власти, региональная власть субъектов Федерации может ему как-то ассистировать и идти на такие замены».

«Решение о переходе на нормальную систему оплаты тепла было технологически правильным, но политически ошибочным», – говорит социолог и политолог, профессор СПбГУ Дмитрий Гавра. Февральские опросы ВЦИОМ демонстрируют, что «ситуация в сфере ЖКХ» в январе 2013 года больше всего беспокоила россиян – ее отметили 54% опрошенных. Тогда как в 2012 году таких было 47%, а в январе 2009-го – 29%.

«Петербург – город пожилых людей, пенсионеров, блокадников, – продолжает Дмитрий Гавра. – И для них такого рода скачки в счетах на оплату тепла – это стресс. Для них это сигнал того, что власть их обманывает. А не секрет, что эти избиратели традиционно голосуют за власть. И они не знают, кто такой Козырев. Они связывают любые ухудшения своей жизни непосредственно с высшей властью государства».

«В вопросах политики ЖКХ принципы выгоды управляющих организаций не должны быть решающими, – соглашается и председатель Ассоциации ТСЖ и ЖСК Марина Акимова. – Главное – способны люди платить по факту потребляемой энергии или нет». При этом вины Сергея Козырева в повышении счетов за отопление Марина Акимова не видит. Объемы потребляемого тепла в этом году не увеличились, а резкое повышение квартплаты произошло именно из-за вступления в силу правительственного постановления и роста тарифов на тепловую энергию на 12%, говорит она.

Тем не менее объяснение отставки Сергея Козырева только недовольством Владимира Путина – неполное, полагают эксперты. Экс-вице-губернатор с 2005 по 2011 годы был заместителем главы Ленобласти, а этот регион в последнее время стал объектом пристального внимания со стороны правоохранительных структур. Кроме того, по данным журнала Forbes, в 2012 году он занял 57-е место в рейтинге самых богатых чиновников России. «Освободившись от такого чиновника, который вызывал вопросы, правительство города отвело от себя разного рода имиджевые угрозы», – считает Дмитрий Гавра.

Причем в том, что чиновник сможет легко устроиться на новое место работы в государственных структурах или бизнесе, эксперты не сомневаются, отмечая среди преимуществ Сергея Козырева «эффективность», «правильное образование» и «хорошие связи в Москве». А цены на услуги отопления уже в следующем месяце значительно снизятся, считают игроки рынка.

«По нашим прогнозам, снижение платы следует ожидать в среднем на 30%. Начисление платежей за коммунальные услуги происходит по факту потребления в предыдущем месяце, а это значит, что новые цифры будут отражены в счетах, которые жители получат в марте», – прогнозирует член совета директоров ОАО «Сити Сервис» Мариюс Яроцкис.

По данным СМИ, занять место Сергея Козырева могут председатель Жилищного комитета Валерий Шиян, глава КРТИ Дмитрий Буренин или аудитор КСП Петербурга Юрий Илларионов.

До принятия кадрового решения о кандидатуре нового вице-губернатора, ответственного за ЖКХ, обязанности Сергея Козырева будут распределены между тремя его экс-коллегами, заявили в пресс-службе Смольного. Основной блок комитетов перейдет под контроль вице-губернатора Сергея Вязалова. Жилищный комитет и Государственную жилищную инспекцию будет курировать Василий Кичеджи, а Комитет по природопользованию – вице-губернатор Ольга Казанская.

«ГОРОД» нацелился на Оптиков

Иван Ибрагимбеков / ГК «ГОРОД» планирует во II квартале 2013 года начать строительство нового жилого комплекса на ул. Оптиков. Объем предполагаемых инвестиций в проект – 4 млрд рублей.

Новый объект позиционируется в классе комфорт. Как пояснили в компании, уверенность в том, что жилье комфорт-класса будет востребовано, подкрепляется статистикой по уже представленным на рынке объектам со сходными характеристиками. «По нашим подсчетам, каждый 20-й покупатель строящегося жилья в Петербурге приобретает квартиру в ЖК «Ленинский парк» или «Прибалтийский». На долю только этих объектов ГК «ГОРОД» по итогам 2012 года пришлось 5% городских сделок», – сообщили в компании. В ГК «ГОРОД» к классу комфорт относят жилье, продающееся по цене 65-110 тыс. рублей за 1 кв. м. Основными приметами быстро растущего сегмента комфортного жилья, по мнению генерального директора ГК «ГОРОД» Дмитрия Брызгалина, являются привлекательное расположение комплексов в активно осваивающихся районах, наличие объектов социальной инфраструктуры, благополучная экология, функциональная и охраняемая придомовая территория, подземный отапливаемый паркинг, монолитная конструкция здания, передовые инженерные решения, качественная отделка от застройщика и продуманные планировки. Как сообщил Дмитрий Брызгалин, комплекс будет возводиться как единый квартал – 80 тыс. кв. м жилья на участке площадью 2 га. Всего здесь будет построено около 44 тыс. кв. м жилья – от студий до видовых квартир на верхних этажах.

«Только в рамках квартальной застройки возможно создание единой жилой среды, отвечающей современным стандартам комфорта. Такой формат дает девелоперу возможность находить наиболее оптимальные варианты размещения жилых корпусов на участке, создавать эргономичные планировки, находить интересные архитектурные решения и обустраивать охраняемый «зеленый двор», – заявил господин Брызгалин. В ГК «ГОРОД» делают ставку на то, что уже в недалекой перспективе основной спрос из сегмента компактных однокомнатных квартир будем смещаться в сторону более просторного жилья.

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
Реклама

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС
ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА:
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК от 0,5 Га
ЗДАНИЕ, БИЗНЕС-ЦЕНТР от 5 000 м²
+7 (921) 946-10-47
razvitiecds@mail.ru
Реклама

Дебаты при дворе

Никита Кулаков / Новая концепция развития Апраксина двора будет разработана Смольным к осени 2013 года. Об этом заявил вице-губернатор Игорь Дивинский во время визита на объект на прошлой неделе. Останется ли «Главстрой-СПб» инвестором знакового проекта в центре города, пока не известно.

«Создание концепции развития территории Апраксина двора займет не менее полугода», – заявил Игорь Дивинский во время визита на территорию двора. После этого город снова намерен выставить территорию на торги, чтобы привлечь инвестора. «В ближайшее время в Смольном соберутся все заинтересованные лица и продумают комплекс необходимых мероприятий, чтобы привести территорию Апраксина двора в порядок в плане правопорядка и чистоты», – заявил вице-губернатор.

Игорь Дивинский осматривал Апраксин двор совместно с начальником ГУ МВД по Петербургу и Ленобласти Сергеем Умновым и главой Центрального района Марией Щербаковой. И после «экскурсии» высказал мнение, что охраной территории Апраксина двора должны заниматься дружинники из числа собственников помещений и диаспор.

Инвестиционное соглашение на реконструкцию Апраксина двора Администрация Петербурга и инвестор проекта – компания «Главстрой-СПб» – заключили в 2008 году. Срок его исполнения истек 8 февраля. И город продлять его отказался, сославшись на то, что «концепция развития Апраксина двора, представленная «Главстроем-СПб», в ее нынешнем виде не нацелена на решение задач развития этой территории».

Проект реконструкции Апраксина двора оценивался в 1 млрд USD. «Главстрой-СПб» успел инвестировать только 1 млрд рублей. Они пошли на разработку концепции квартала, историко-художественную экспертизу, проектирование и решение ряда имущественных вопросов с собственниками на его территории. Никаких компенсаций инвестору не предусмотрено, заявили в Смольном.

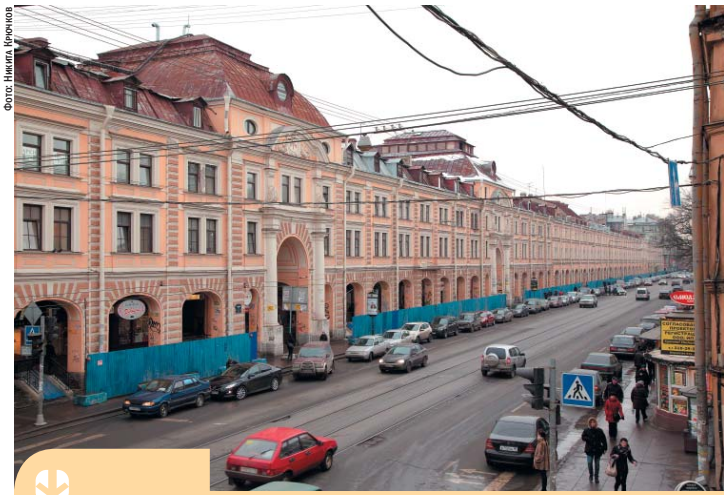


Фото: Никита Кричков

Создание концепции развития территории Апраксина двора займет не менее полугода

Под контролем «Главстрой-СПб» находится 65 тыс. из 170 тыс. кв. м недвижимости Апраксина двора (в том числе 4,3 тыс. кв. м в собственности). Кроме того, у компании с городом заключен договор аренды земельного участка «Апрашки» до лета 2016 года, и есть множество иных обязательств (в частности, по сохранности помещений), которые инвестор намерен исполнять и дальше. «Уходить из Апраксина двора мы не собираемся», – заявили в пресс-службе «Главстроя-СПб».

На днях шведская компания Ruric AB, уступившая за 1,5 млн USD свои инвестиционные права в Апраксином дворе неизвестным лицам (Ruric AB контролировал фирмы «Инком» и «Крокус», которые владеют корпусами «Апрашки» на Садовой ул., 28-30, теперь они оформлены на оффшор «Гледеко эссетс лимитед»), предложила Смольному продать находящиеся в городской собственности здания двора и на вырученные деньги отремонтировать там инфраструктуру. С предложением выступил генеральный директор ООО «Рюрик менеджмент» Вячеслав Балабаев. «Всю собственность, принадлежащую городу на территории Апраксина двора, надо выставить на торги Фонда имущества. Общая площадь городских зданий, с учетом зданий, переданных на сохранность, сданных в аренду, выданных инвесторам, которые не выполнили свои обязательства, составляет около 100 тыс. кв. м. Продав их по 10 тыс. USD за 1 кв. м, власти могли бы выручить и 1 млрд USD. И потратить эти деньги на усовершенствование инфраструктуры внутри Апраксина двора – мощение улиц гранитом, установку чугунных фонарей в старинном образе, а также на уборку улиц», – полагает Вячеслав Балабаев.

По его мнению, идея привлечь нового инвестора в Апраксин двор несостоятельна, поскольку «чиновники при изменении ситуации плюют на договоренности и вложенные инвестиции, и рассчитывать на компенсации не стоит».

Получить комментарии Смольного по поводу предложения директора Ruric AB не удалось.

«РосСтройИнвест» застроит Блюхера

Никита Кулаков / Группа компаний «РосСтройИнвест» за 802 млн рублей приобрела на торгах Фонда имущества право застройки жильем земельного участка на пр. Маршала Блюхера. Торги прошли первый раз за полтора года и вызвали большой интерес строителей. Участок в ходе торга подорожал на 43%.

Аукцион на право заключения договора аренды земельного участка из госсобственности площадью 2,1 га на пр. Маршала Блюхера (западнее пересечения с Лабораторной ул.) прошел в минувшую среду. В нем приняли участие 5 компаний, в том числе такие крупные игроки, как холдинг «Эталон» и группа Normann. Стартовая цена актива в ходе торга выросла на 43% и достигла 802 млн рублей. Победила ГК «РосСтройИнвест». На рынке группа известна как крупный девелопер и подрядчик в сфере госзаказа. Крупнейший проект компании – жилой комплекс «Князь Александр Невский» в Невском районе площадью 120 тыс. кв. м и высотой 100 м. По соседству с приобретенным вчера участком на пр.Маршала Блюхера компания строит жилой комплекс «Утренняя звезда» площадью 32 тыс. кв. м.

Федор Туркин назвал покупку участка за 802 млн рублей подарком на день рождения группы компаний

Итоговая цена купленного участка – 16 тыс. рублей в расчете на 1 кв. м нового строительства. «Для нас она приемлема», – сообщили в пресс-службе «РосСтройИнвеста». (Для сравнения, в 2011 году, когда «РосСтройИнвест» купил на торгах 1,5 га на ул. Оптиков под проект «Дом с курантами», «нагрузка» была даже больше – 21 тыс. рублей на 1 кв. м улучшений. Дом активно строится. В нем открыты продажи.)

«Выиграв эти торги, мы сделали себе подарок на день рождения – 27 февраля 2013 года исполнилось 11 лет с момента создания головного предприятия группы», – заявил генеральный директор группы компаний Федор Туркин.

Другие участники аукциона заявили, что цена актива оказалась для них высока. «Нас не устроила цена», – заявили в холдинге «Эталон». «Торги были интересными. Особенно в современных условиях нехватки городской земли. Неудивительно, что цена подскочила более чем на 40%. Мы остановились и не стали продолжать торговаться, учитывая наши нормы прибыли. Normann в целом ориентирован на сегмент масс-маркет, поэтому мы очень щепетильно относимся к доле земли в себестоимости «квадрата». С удовольствием поучаствуем в других торгах, если, конечно, город их объявит», – заявил директор по маркетингу Normann Дмитрий Уваров.

Глава Фонда имущества Игорь Пахоруков на это сообщил, что в перспективе город планирует провести торги на право аренды на инвестиционных условиях соседнего земельного участка, сопоставимого по размерам. «Стартовая цена – 531 млн рублей», – добавил он. Напомним, что в прошлом году на торги для строительства жилья городские власти выставили лишь 0,3 га в Сестрорецке и право комплексного освоения территории в 47 га в Петродворце. Строительство нового здания на пр. Маршала Блюхера, «РосСтройИнвест» планирует начать не позднее чем через год. За 5,5 года «РосСтройИнвест» построит на купленной земле здание на 49 тыс. кв. м жилья с подземным паркингом и встроено-пристроенными помещениями. «В документах к торгам говорилось, что там можно построить 66 тыс. кв. м недвижимости. Но мы при расчетах мы учитывали ограничения ПЗЗ и знали, что объект получится меньше. Так что снижение объемов застройки для нас сюрпризом не стало», – заявили в «РосСтройИнвесте». Инвестиции в строительство не раскрываются. По оценке АРИН, они составят 2,5 млрд рублей. «Стоимость жилья в этом районе – 75-90 тыс. рублей за 1 кв. м», – говорит Лев Гниденко из компании «Ойкумена». Так что выручка от продаж проекта может составить около 4 млрд рублей при сохранении нынешней конъюнктуры.

справка

ГК «РосСтройИнвест» работает в Санкт-Петербурге с 2002 года, выполняя весь комплекс работ по инвестиционно-строительной деятельности. За 10 лет реализовано более 30 проектов, завершается строительство и реконструкция еще 5 объектов и 5 находятся в стадии реализации. Наиболее значимые проекты – первый жилой небоскреб Петербурга «Князь Александр Невский», который введен в эксплуатацию в ноябре 2012 года, и инфекционная больница на 600 коек в Полюстрово, куда переедет часть Боткинской лечебницы (строительство завершится в сентябре 2013 года).

ЛСР вливается в «Ручьи»

Николай Волков / Группа ЛСР получила разрешение на строительство жилого комплекса «Новая Охта» в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга. Это первая часть глобального проекта группы, предусматривающего строительство в этом районе около 4 млн кв. м до 2025 года.

Как пояснили в пресс-службе компании, проект общей продаваемой площадью 806 тыс. кв. м будет реализован на участке площадью 110,5 га на территории бывшего совхоза «Ручьи» в три этапа. Первый этап – строительство 23 жилых домов (5377 квартир) высотой 18-19 этажей. Объем инвестиций в проект в ЛСР пока не называют, но по оценке аналитиков компании АРИН, он составит более 6 млрд USD.

Как рассказывают участники рынка, в этом районе Группе ЛСР принадлежит около 600 га, которые будут осваиваться поэтапно. В общей сложности здесь планируется возвести около 4 млн кв. м жилья. Территория в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга, вблизи Пискаревского пр., была приобретены Группой ЛСР в 2007 году напрямую у совхоза «Ручьи». Земельные участки расположены на территории бывшего совхоза вдоль западного берега реки Охты севернее пос. Беляевка и Рыбацкое. Всего здесь смогут поселиться 110 тыс. жителей. Также планируется строительство паркингов на 40 тыс. машино-мест и около 750 тыс. кв. м для общественно-деловой застройки. Концепция развития территории предполагает ее застройку многоквартирными жилыми домами с доступным жильем, общественно-деловыми комплексами, объектами социально-бытового обслуживания и паркингами, что приведет к созданию полноценного нового микрорайона города. Сроки реализации проекта – 2013-2025 годы.

Фото: Никита Кочков

Генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров планирует построить в «Ручьях» порядка 4 млн кв. м жилья

Ранее в ЛСР рассказывали, что проектом планировки территории предусмотрены объекты социальной инфраструктуры – школы, детские сады, детские и взрослые поликлиники – в соответствии с действующими нормами градостроительства. Кроме того, проектом предусмотрена парковая зона отдыха вдоль реки Охты.

Проект планировки и межевания территорий был разработан по заказу ООО «Охтинский берег», 100% капитала которого в настоящее время принадлежит Группе ЛСР.

Участники рынка считают, что проект будет востребован. «Проектов подобного масштаба в 4 млн кв. м пока на рынке еще не было. Максимум, что застройщики брались реализовывать, – это проекты в 1,5-2 млн «квадратов». Поэтому будет интересно посмотреть, как Группе ЛСР это удастся. В целом же за проектами подобного рода будущее Петербурга», – считает Светлана Аршинникова, директор департамента маркетинга группы компаний «Балтрос». «Достаточно интересный участок, по сути, это аналог других крупных проектов в районе ст. м. «Девяткино», а эти проекты, в том числе и наши ЖК «Новое Мурино» и «Муринский Посад», пользуются достаточно высоким спросом. Конечно, выход еще одного проекта обострит и так серьезную конкуренцию, которая, похоже, переходит в откровенную ценовую войну со стоимостью 55-80 тыс. рублей за 1 кв. м», – говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости группы компаний «ЦДС». Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1, также оценивает местоположение проекта как удачное. «Рядом Красногвардейский и Калининский районы, в которых строительство сейчас сконцентрировано в районе пр. Блюхера. Спрос на жилье в этом районе хороший», – полагает она.

цифра

6 млрд USD

составит объем инвестиций в проект, по оценке АРИН

В Приморском районе появится жилой комплекс с курантами

Группа компаний «РосСтройИнвест», верная принципу «Уникальной стране – уникальные проекты», возводит в Приморском районе Северной столицы жилой комплекс в неоклассическом стиле с курантами.

Облик и мелодия курантов, к слову, определятся по результатам конкурса «Лучшие куранты – Петербургу», объявленного строительным холдингом. Конкурс проводится в блоге генерального директора ЗАО «РосСтройИнвест» Федора Туркина, где он написал, обращаясь к потенциальным конкурсантам: «Уверен, что в результате нашего совместного творчества «Дом с курантами» и сами часы станут новой достопримечательностью Северной столицы, а жители будут ими гордиться».

Пятно под «Домом с курантами» стало самой дорогой продажей Фонда имущества Санкт-Петербурга за 2011 год в области жилищного строительства. Разрешение на строительство было получено в конце 2012 года, и сразу начались работы. Проект будет завершен в 2015 году. Жилой комплекс на ул. Оптиков, юго-восточнее пересечения с Туристской ул., – последний в квартале, и это усложнило задачу архитекторов. По словам Михаила Копкова, генерального директора ЗАО «ЯРРА-Проект», которое входит в группу компаний «РосСтройИнвест», было непросто выдержать нормы инсоляции в самом комплексе и при этом не помешать соседям. Успех стал возможен благодаря особенностям формы здания,выполненного в форме каре, и тщательно продуманным планировочным решениям. «От нас требовалось создать красивый законченный образ, просчитать все показатели и в то же время соблюсти соотношение 1-, 2-, 3-комнатных квартир, заданное заказчиком. Все получилось, хотя работа была непростая», – рассказал Михаил Копков.

Общая площадь земельного участка – 1,5 га, а здания – 42,4 тыс. кв. м. В комплексе высотой 14-16 этажей предусмотрены 775 квартир комфорт-класса (площадью от 24 до 77 кв. м), озелененный внутренний двор с зоной для отдыха и детской площадкой. В коммерческих помещениях на почти 3,2 тыс. кв. м откроются магазины, кафе, аптека, спортивный клуб, салон красоты и предприятие бытового обслуживания. Запланированы также крытая рекреационная зона для отдыха жильцов и подземный паркинг площадью 5 тыс. кв. м.

Группа компаний «РосСтройИнвест» выводит на рынок уникальный стандарт жилья «доступный комфорт». Это качественные проекты по доступной цене, предполагающие высокий уровень жизни и развитую инфраструктуру. «Дом с курантами» – яркий представитель нового стандарта. Комплекс отражает принципиальную для Михаила Копкова и «ЯРРА-Проекта» идею органичной архитектуры. «Я убежден в том, что Петербург, проживший уже несколько столетий, впитавший в себя духовную сущность стольких поколений людей, стал природным образованием. Поэтому мы в «ЯРРА-Проекте» стремимся создавать здания, стилистически вписанные в городскую среду», – подчеркнул Михаил Копков.

«Дом с курантами» – характерный образец неоклассики. Легко угадываются очертания портика, фронтона, ряда колонн, причем «нарисованных» очень современно.

Аллюзия достигается за счет формы и расположения остекленных лоджий. У здания типично неоклассический «тяжелый» нижний этаж, зрительно более «легкая» средняя часть и верх, декорированный элегантными карнизами.

Для компании «РосСтройИнвест» характерно внимание к деталям. Вот почему «Дом с курантами» не только эстетичен, но и комфортен. В комплексе будут применены наиболее современные инженерные решения (утопленная в пол радиальная разводка отопительной системы, радиаторы конвекторного типа, вентилируемый фасад и т. д.). Квартиры отличаются продуманными пропорциями комнат и расположением коммуникаций. Словом, «Дом с курантами» привлекает гармонией. «Можно было добиться того, чтобы здесь было больше квартир, а показатель продаваемой площади был выше 75%. Но мы стремились разработать ансамблевый проект. Ведь Петербург – город ансамблевый», – уточнил руководитель ЗАО «ЯРРА-Проект». Это проект, который обещает выгодно выделяться среди окружающей застройки за счет красивой архитектуры, отделки фасадов и цветового решения здания в мягких охристых тонах. И возможно, его куранты будут ненавязчиво вызванивать каждый день неофициальный гимн Петербурга – Ленинграда – «Город над вольной Невой». По крайней мере с точки зрения авторов проекта, это было бы уместно.

ЯРРА-Проект

197022, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 14/2
yarra-proekt@mail.ru
Тел. (812) 363-49-09
СРО-П-012-156-04
На правах рекламы

На рынке логистики запахло цветочными миллионами

Никита Кулаков / Компания «Пулковские цветы» вложит 25 млн рублей в строительство склада и расширение оптово-розничной торговой площадки на Пулковском шоссе. На складском рынке Петербурга не осталось свободных помещений. Поэтому компании все активнее строят склады «под себя».

У «Пулковских цветов» две производственные площадки в регионе. Первая занимает 18 га на Пулковском шоссе, 103. Из них 5 га отдано под теплицы, где компания выращивает тюльпаны (план производства в 2013 году – 8,2 млн штук), а также рассаду и цветы в горшках. Вторая площадка находится в Кингисеппе и занимает 21 га (7,5 га отданы под оранжереи). Как рассказал генеральный директор и совладелец компании Алексей Стареньков, строительство склада обойдется компании в 15 млн рублей. Под его строительство компания отдаст 0,5 га своей территории. Это будет склад класса А площадью 2,5 тыс. кв. м, который позволит компании организовать логистику цветочной продукции в объеме 40 млн штук в год и обеспечит условия для импорта цветов из Голландии. «Импорт мы только начали. Через год планируем привозить в город две фуры цветов в неделю», – делится планами Алексей Стареньков.

Инвестиции компании в расширение оптово-розничного садового центра на Пулковском шоссе составят 10 млн рублей. Этот центр работает с 2004 года и является крупнейшей в регионе торговой площадкой при производстве. В этом году к крытому павильону на 2 тыс. кв. м «Пулковские цветы» прибавят еще две открытые площадки на 1,8 тыс. кв. м для продажи рассады и декоративных растений для открытого грунта. В результате выручка центра в 2013 году составит 340 млн рублей, что в 3 раза больше, чем в предыдущем.

Региональный рынок качественных складов сейчас в серьезном кризисе. Объектов в городе остро не хватает. По оценкам экспертов Knight Frank, в конце 2012 года в Петербурге в аренду предлагалось всего 19 тыс. кв. м качественных складских площадей. А годовое совокупное поглощение спекулятивных (предназначенных для сдачи в аренду) площадей составило около 130 тыс. кв. м, что на 30% меньше годового объема 2011 года. «Уменьшение объемов сданных площадей связано не со снижающимся спросом, а с дефицитом доступных для аренды качественных площадей», – поясняют эксперты. В 2012 году были запущены первая очередь комплекса STC (площадью 60 тыс. кв. м), первая очередь логопарка Nordway в Шушарах (площадью 43 тыс. кв. м) и первая очередь комплекса «Орион Лоджистик» в Парголово (15 тыс. кв. м). Но многие девелоперы отложили планы по дальнейшему развитию своих складских проектов. «Складской рынок Петербурга по ставкам и спросу сильно отстает от столичного. Местные проекты мы пока заморозили. Вернемся к ним точно, но когда – пока не готов сказать», – поясняет Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group (компания построила два крупных склада в Шушарах и анонсировала третий проект, который собиралась вывести на рынок в 2012 году).

Неудивительно, что в такой ситуации девелоперы обратили внимание на формат built-to-suit («строительство под конкретного заказчика»). «Это основной тренд рынка. Число таких сделок растет», – говорит Вероника Лежнева из Jones Lang LaSalle в Петербурге. Ее слова подтверждает Петр Гавырин, генеральный директор компании «А+Девелопмент». «Мы в прошлом году анонсировали строительство склада за 130 млн USD для почтовых компаний в Пулково и считаем, что он будет успешен», – говорит он.

Те компании, у которых достаточно средств и желания, как у «Пулковских цветов», строят склады для себя самостоятельно. Эксперты полагают, что если объект «Пулковских цветов» окажется велик для собственных нужд, собственник без труда найдет арендатора на вакантные площади. Зона Пулковского шоссе находится в стадии активного развития, особенно его первая линия, где предлагается много земель на продажу, а также сосредоточено большое количество уже действующих складских и логистических объектов. «Транспортная ситуация вполне приемлемая, в непосредственной близости расположены развязки КАД и ЗСД, поэтому угрозы пробок по сравнению с другими направлениями нет. Этот фактор, а также близость проекта к аэропорту создают привлекательность для размещения здесь таких объектов», – говорит директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Санкт-Петербург Венера Лаухина.

цифра

25 млн рублей

вложит компания «Пулковские цветы» в строительство склада на Пулковском шоссе

конкурс

Мастерство требует постоянного подтверждения

24 апреля в Петербурге будут подведены итоги конкурса «Строитель года – 2012». «Строительный Еженедельник», выступающий генеральным информационным партнером мероприятия, продолжает публикацию мнений о конкурсе руководителей компаний, неоднократно побеждавших в «Строителе года».

Виктор Смирнов, президент ГК «ИНТАРСИЯ»:

– Мастерок появился на свет вместе с профессиями каменщика и штукатура много столетий назад. Развиваются строительные технологии, появляются новые материалы, но по-прежнему без мастерка не обходится ни одна стройка. Мастерок – это непременный атрибут профессии, давний символ созидательного труда строителей, символ их профессионального мастерства.

Об умелом человеке говорят: мастер на все руки. О профессионале – мастер своего дела. Но мастерство, как и профессионализм, требуют постоянного подтверждения делами. Для петербургских строителей присуждение «Золотого мастерка» – это признание коллегами их профессиональных заслуг. А желание всегда быть среди лучших естественно для любого профессионала, мастера своего дела.

За время существования конкурс «Строитель года» стал знаковым событием в жизни строительной отрасли Санкт-Петербурга. Хочется пожелать, чтобы с каждым годом в конкурсе принимало участие все больше и больше масштабных строительных проектов, а организаторам все труднее и труднее было выбирать лучших из лучших.

Законопроекты не прошли НОСТРОЙ

Экспертный совет НОСТРОЙ по вопросам совершенствования законодательства в строительной сфере провел правовую экспертизу нескольких проектов федеральных законов. В результате отрицательные заключения получил законопроект «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации» (в части совершенствования института строительного контроля и наделения органов и лиц, осуществляющих функции строительного контроля, частью функций государственного строительного надзора). По мнению членов экспертного совета, концепция института негосударственного строительного контроля, предлагаемая Минрегионом, требует дополнительного обсуждения и существенной доработки. Кроме того, законопроект не содержит оптимальных механизмов функционирования негосударственного строительного контроля.

Отрицательное заключение было дано и проекту закона «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и Земельный кодекс Российской Федерации по вопросу установления инфраструктурного сбора» во исполнение пунктов 3 и 5 Плана мероприятий («дорожная карта») «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Законопроект не отвечает интересам строительного комплекса и возлагает на застройщика необоснованные финансовые затраты, которые могут привести к удорожанию стоимости строительства. Эксперты считают, что предлагаемые нововведения создают избыточные административные барьеры и содержат признаки коррупциогенности.

Проект ФЗ № 171881-6 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон 337-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» также получил отрицательное заключение.

Проект ФЗ «О внесении изменений в статью 55 Градостроительного кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации», разработанный СРО НП строительных организаций Кемеровской области «Главкузбасстрой», получил положительное заключение. По оценке юристов НОСТРОЙ, документ является актуальным, отвечает интересам строительного комплекса, устраняет коллизии правовых норм, исключает отрицательную правоприменительную практику, при которой увеличиваются сроки ввода объектов в эксплуатацию, поэтому рекомендуется для внесения в ГД РФ.

кстати

28 февраля состоялось первое в 2013 году заседание общественного совета Росавтодора. Роман Старовойт, руководитель ведомства, член совета НОСТРОЙ, сообщил об основных итогах 2012 года и планах на текущий год. В соответствии с ними будет введено 334 км построенных и реконструированных участков федеральных дорог.

Новый руководитель

Аппарат НОСТРОЙ поменял руководителя. Вместо Михаила Викторова на эту должность назначен Илья Пономарев, экс-заместитель министра регионального развития РФ. По словам Ефима Басина, президента национального объединения, господин Пономарев имеет «налаженные взаимоотношения в Государственной Думе, аппарате Правительства России, в профильных министерствах и на региональном уровне». Все это, по мнению господина Басина, позволит активизировать работу аппарата и НОСТРОЙ в целом.

Приоритетными задачами для нового руководителя президент НОСТРОЙ назвал подготовку к очередному Всероссийскому съезду саморегулируемых организаций в строительстве, который по решению совета НОСТРОЙ состоится 4 апреля в Барнауле. Также Ефим Басин призвал обратить внимание на нормотворческий блок и на судебные иски, которые ведет НОСТРОЙ.

Илья Пономарев заверил аппарат, что он не сторонник «революционных изменений», работа предстоит большая и ответственная, и сделать ее нужно сообща.

НОСТРОЙ обсудил градостроительную деятельность

Национальное объединение строителей приняло участие в заседании рабочей группы экспертного совета по градостроительной деятельности при Комитете Государственной Думы по земельным отношениям и строительству. От НОСТРОЙ в заседании участвовали специалисты Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования – заместитель директора Алексей Суров и главный специалист Виктор Фадеев.

В итоге обсуждения предложений в части установления института главного инженера проекта (ГИП) и главного архитектора проекта (ГАП) рабочая группа экспертного совета рекомендовала разработчикам представить новую редакцию законопроекта с учетом высказанных замечаний и предложений.

При рассмотрении нового проекта «дорожной карты» «Улучшение предпринимательского климата в строительстве» рабочая группа отметила, что представленная редакция предусматривает разработку новых нормативных документов, в том числе в области промышленного строительства, а также включает дополнительные мероприятия при реализации процедур в области строительства. По этому вопросу было решено направить всем членам рабочей группы новый проект «дорожной карты» для подготовки замечаний и предложений к следующему заседанию.

Пиковый год

Юлия Чаюн / Петербургские банки подвели итоги работы за 2012 год. Большинство участников рынка отмечают, что в прошлом году сектор достиг рекордных показателей за все годы существования современной банковской системы.

Фото: Никита Кючков

В 2012 году банковский сектор достиг рекордных показателей

По данным аналитиков, на 1 января 2013 года в Петербурге было выдано 331,6 млрд рублей физическим лицам, годом ранее этот показатель составил 263,4 млрд рублей. Кредитование малого и среднего бизнеса выросло по итогам 2012 года на 60% и составило 478,2 млрд рублей. Объем кредитования юридических лиц составил в 2012 году 2,08 трлн рублей, увеличившись на 27,5%.

В ОАО «Банк БФА» сообщили, что на 1 января текущего года активы банка достигли 56,5 млрд рублей, рост за год составил более 111%. Собственный капитал банка БФА за год вырос почти на 15% и превысил 7,1 млрд рублей, валовая прибыль составила 918 млн рублей, увеличившись на 64%. В 2012 году банк БФА нарастил объем кредитного портфеля: за год он вырос на 128% до уровня 25,3 млрд рублей. Объем средств клиентов банка с начала 2012 года увеличился на 75% и составил более 40,9 млрд рублей. По словам начальника коммерческого управления банка БФА Федора Зобнева, прошедший год был одним из наиболее успешных. Среди достижений банка в 2012 году господин Зобнев также отметил открытие филиала в Москве.

Заместитель председателя Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Алексей Мельников также называет 2012 год одним из самых успешных в работе банка. «Активы банка на 1 января 2013 года превысили 900 млрд рублей, увеличившись за прошедший год на 16,2%. Прибыль до налогов составила более 30 млрд рублей, а чистая прибыль составила более 24 млрд рублей. Объем кредитного портфеля юридических лиц на 1 января 2013 года достиг 412 млрд рублей, причем наибольший удельный вес в портфеле занимают обрабатывающие производства, торговля, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь. Что касается кредитов физическим лицам, то их объем вырос на 40% и составил 178,1 млрд рублей», – подсчитал господин Мельников.

В ОАО «Банк «Александровский» рассказали, что за 2012 год банк продемонстрировал равномерный рост по всем показателям. В частности, уставной капитал вырос с 132,2 до 148,8 млн рублей, собственные средства выросли примерно с 1,3 до 1,4 млрд рублей, активы – с 14,4 до 14,8 млрд рублей, кредитный портфель увеличился с 8,8 до 11,2 млрд рублей.

В целом банкиры отметили определенную стагнацию в сфере кредитования юрлиц, так как новых качественных корпоративных заемщиков практически не появляется, и если не произойдет качественного прорыва в экономике, то ситуация не изменится и продолжится перераспределение надежных заемщиков.

Екатерина Кондрашова, аналитик «ИнвестКафе», говорит, что 2012 год был удачным для многих банков России, которые своевременно сместили акцент своего бизнеса в сторону розничного направления, в том числе и для банков Северо-Запада. «В целом 2012 год можно охарактеризовать как удачный и для банковского сектора в Петербурге. В прошлом году на банковском рынке России количество кредитных организаций уменьшилось до 958, в Санкт-Петербурге их количество не изменилось – 39, но число филиалов увеличилось на три – до 157», – уточняет она.

Впрочем, госпожа Кондрашова указывает также и на то, что в отдельных банках были свои проблемы. «Так, не совсем прибыльным выдался 2012 год для банка «Санкт-Петербург». Причем если в первой половине года ему приходилось делать значительные отчисления на резервирование кредитного портфеля, что отрицательно сказывалось на приросте чистой прибыли, то ситуация во втором полугодии постепенно начала восстанавливаться. Однако превысить результаты успешного 2011 года банк не смог. В результате чистая прибыль сократилась на 62% и составила 1,6 млрд рублей. При этом результаты по международным стандартам у кредитной организации вряд ли будут лучше», – предполагает она.

Госпожа Кондрашова считает, что развитие рынка кредитования в 2013 году продолжится, но такого бума роста розничного кредитования, как в 2012 году, уже не будет.

Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», подтверждает, что в 2012 году банковский сектор может похвастаться высокими темпами роста потребительского кредитования, которое стало одним из основных драйверов роста сектора. «На рынке происходил рост потребительского и ипотечного кредитования, который существенно опережал и прирост ВВП, и прирост кредитования нефинансовых предприятий, – говорит он. – Мы ожидаем замедления темпов прироста кредитования в потребительском секторе, ужесточения банками практики работы по выдаче займов. По нашим прогнозам, средние ставки по кредитам в перспективе следующих 6-12 месяцев могут вырасти на 0,5-1,5 пп. Впрочем, если Банк России пойдет на смягчение денежно-кредитной политики, этого, скорее всего, не произойдет».

По словам господина Сороко, уже сейчас, по итогам почти двух месяцев 2013 года, можно сказать, что банковский сектор в 2013 году вырастет несколько скромнее. «Этому будет способствовать ужесточение требований к нормам достаточности капитала, которые вводятся с 1 октября 2013 года, а также общее охлаждение кредитного рынка, вызванное в какой-то степени консервативной позицией ЦБ РФ. Напомню, что на текущий момент ставка рефинансирования в России составляет 8,25% и является одной из самых высоких в мире», – констатирует он.

цифра

39 банков

зарегистрировано и работает в Петербурге

Строительный Еженедельник

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

11.03.2013	18.03.2013	25.03.2013	01.04.2013
Приложение «Управление и рынок труда»	**Карта района:** Колпинский район	**Приложение** «Финансы и страхование»	**Приложение** «Энергетика и инженерная инфраструктура»
Технологии и материалы: Рынок ЖБИ	**Технологии и материалы:** Лифтовое оборудование	**Технологии и материалы:** Гидроизоляция	**Технологии и материалы:** Рынок тротуарной плитки
Архитектура	**Жилье**	**Реставрация**	
	Загородная недвижимость		

Реклама

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

«Отделстрой» собирает банки

Ряд банков предложили особые условия по ипотечным кредитам для покупателей квартир в третьей очереди жилого комплекса «Новый Оккервиль», реализуемого компанией «Отделстрой».

В частности, «Райффайзенбанк» предоставляет клиентам ИСК «Отделстрой» сниженную на 1% процентную ставку.

Также на покупку квартир в «Новом Оккервиле» действует специальная акция 12*12*12, разработанная Сбербанком. С 1 марта до 31 мая 2013 года минимальный взнос на покупку квартир составляет 12%, срок кредитования – до 12 лет, ставка – 12% годовых в рублях на весь период кредитования, независимо от того, приобретается готовая квартира или строящаяся.

27 февраля к программе ипотечного кредитования на приобретение квартир в «Новом Оккервиле» присоединился Ханты-Мансийский банк. Процентная ставка на этапе строительства составляет 12,5-13,25% годовых в рублях, после оформления квартиры в собственность – 10,9%. Минимальный первоначальный взнос – 20% от стоимости квартиры, срок кредитования – от 3 до 30 лет.

Всего на данный момент третья очередь жилого комплекса «Новый Оккервиль» аккредитована в 7 крупных российских банках. Помимо уже перечисленных ипотечными партнерами ИСК «Отделстрой» являются ВТБ24, Уралсиб, Газпромбанк, АК БАРС банк.

На правах рекламы

интервью

«За одни и те же деньги мы подключаем и в центре, и на окраине»

Генеральный директор ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети» Владимир Самоталин рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Григорию Тихому об основных сложностях, которые возникают у сетевиков со строительными компаниями, и поделился своим видением того, как сократить время подключения построенных объектов к объектам энергии.

– Вы наверняка часто сталкиваетесь со строителями. Являются ли они вашими основными клиентами?

– Я бы не сказал, что строители – наши главные клиенты, но мы, безусловно, с ними часто сталкиваемся. Заявки от них составляют до 50% от общего объема всех заявок, которые сегодня поступают. Если говорить о живом общении, то такие встречи происходят не так уж и часто. У нас установлены тарифы, и цены клиентам понятны, поэтому встречи обычно происходят, когда у людей есть сомнение: идти к нам или в другую сетевую компанию.

Сегодня мы работаем с крупными застройщиками, такими как ЛенСпецСМУ, ГДСК, Setl City и «Балтийская жемчужина» – это основные игроки жилищного рынка.

– Изменились ли по вашим ощущениям темпы ввода жилья? Увеличилось ли количество заявок от строителей?

– Мы растущая компания, и развиваемся как раз за счет увеличения обращений по техприсоединению, поэтому можно сделать вывод об увеличении темпов строительства нового жилья. Количество заявок на техприсоединение с каждым годом растет.

– Сколько в среднем стоит подключить один новый дом?

– По тарифу на ГРЩ, предпочтительному для застройщика, подключить 100-квартирный дом стоит около 45 млн рублей (по второй категории). На каждую квартиру в таком случае приходится по 15 кВт мощности. В моем понимании 45 млн – это стоимость 3-4 квартир, соответственно, я оцениваю стоимость подключения к электрическим мощностям как 3-4% от рыночной стоимости жилья.

– Для вас как для сетевой компании в каких районах проще подключать новые дома, а в каких сложнее?

– Нам проще осуществлять подключение в тех районах, где уже есть сети. В основном это окраинные районы Петербурга. Если создана инфраструктура и построены трансформаторные подстанции, подключение занимает минимальный срок.

Сложности вызывает подключение в центре города, а максимально сложная задача – осуществить подключение, когда у нас нет собственного источника. В таких случаях мы должны просить мощность у межсетевой организации, этот вариант самый сложный и самый долгий.

– Цена подключения во всем городе единая или она как-то отличается?

– У нас есть деление на зоны, но я бы сказал, что ценовое отличие между зонами не превышает 2%. Практически за одни и те же деньги мы подключаем и в центре, и на окраине. Я считаю, что так и должно быть. Не вижу смысла в дискриминационном делении внутри города.

Фото: Никита Крючков

– Сколько времени в среднем уходит на подключение одного нового дома?

– В среднем на подключение требуется полтора года. Если на готовых территориях этот период можно сократить до года, то на неподготовленных он занимает два года и больше. В среднем мы заключаем договоры сроком на 1,5-2 года, и в трех из десяти случаев допускаем просрочку, которая может доходить до полугода. Она связана с созданием новых сетевых объектов.

– На что уходит больше всего времени?

– По затратам 40% уходит на проектно-изыскательские работы и на их согласование, 60% оставшегося времени – на строительную часть. Сам процесс присоединения очень затратный и с точки зрения времени, и с точки зрения необходимых усилий.

– Получается, что можно снизить подключение в два раза, если убрать лишнюю бюрократию?

– Я бы не стал говорить, что в два раза, но снизить сроки возможно. Город имеет развитую инфраструктуру, поэтому я не вижу возможности исключить, как вы говорите, бюрократию в большинстве случаев. Потому что мы согласовываем прокладки сетей, учитывая все градостроительные составляющие, архитектурные вопросы и прочее. В основном все эти вопросы обоснованы.

– Возникают ли у вас сложности со строительными компаниями? И существуют ли типовые проблемы?

– Сложности, безусловно, возникают. Главная, на мой взгляд, заключается в том, что мы далеко не всегда можем обеспечить застройщику строительную мощность. Обычно у застройщика достаточно длительный график набора мощности, он подает заявку на 10 МВт, но набирать их будет в течение 5-6 лет – на протяжении всего строительства комплекса. Однако же он готов выйти на площадку уже через 3-4 месяца после подачи заявки, и тогда ему понадобится строительная мощность примерно в 1 МВт.

Наша задача – дать ему эту мощность в сжатые сроки. Наиболее эффективно это можно сделать за счет строительства сети, которую в будущем можно будет использовать для постоянной схемы. Но в такой сети должна быть высокая мощность, а это означает большое проектирование и длительное время. Очень сложно сделать это все в сжатые сроки.

Вторая сложность – согласование проектирования и приемка собственных сетей. Бывают ситуации, когда застройщик экономит на сетях, из-за чего могут возникнуть сложности при вводе объекта в эксплуатацию.

В целом политика профессионального застройщика – переложить максимальные трудности по энергетическому обеспечению на нас. Поэтому разногласия у нас обычно не возникают, и работать с застройщиками комфортно.

– Кто получил у вас максимальную мощность в прошлом году?

– Основным заявителем в прошлом году стал Комитет по строительству, который ведет достаточно активную политику в жилищном строительстве. Мы подключали застройку 20 и 21 квартала юго-западной приморской части «Балтийской жемчужины». В этом году мы заключили договоры с ЛенСпецСМУ на проекты «Ласточкино гнездо» и в районе Московской-Товарной, 78 квартал, и Блюхера, 12, – проекты ГДСК. Все эти проекты мощностью порядка 10 МВт каждый. Если взять весь объем заключенных договоров и исключить такие крупные объекты, как «Лахта-центр» Газпрома и аэропорт, 20% жилищных объектов заберут у нас 80% мощности. Сегодня нашей стратегией является работа с крупными жилищными застройщиками с высокой единичной мощностью. И компания к этому готова, и люди понимают, что мы имеем уже достаточно опыта.

– Сегодня для всех больная тема – это реагенты.

– Для нас она больная в меньшей степени. У нас на сегодня 10 подстанций 110 кВ, 9 из них – новые закрытые подстанции, все оборудование находится в здании. Соответственно, на это оборудование не влияют внешние погодные факторы. Сегодня в нашем распоряжении лишь одна открытая подстанция – «Красный Октябрь», на которой, во-первых, ведется реконструкция, а во-вторых, она удалена от больших транспортных объектов.

– Не кажется ли вам, что проблема с реагентами надуманная?

– Я бы не стал сбрасывать эту проблему со счетов. Думаю, что здесь играет роль совокупность факторов: несвоевременное обслуживание, устаревшее оборудование и, возможно, в какой-то степени погодные условия.

цифра

45 млн рублей – стоимость подключения 100-квартирного дома по тарифу ГРЩ

инвестиции

Монополисты идут на снижение

Агата Маринина / Инвестиционные программы монополистов, работающих на рынке энергетики, служат ориентиром для корректировки тарифной политики.

Фото: Никита Кричков

Инвестиционная программа Ленэнерго в 2013 году может быть утверждена в размере, сопоставимом с показателями 2011 и 2012 годов

ТГК-1 и МРСК Северо-Запада сократили размер своих инвестиционных программ на 2013 год. Совет директоров Ленэнерго пока не утвердил собственную инвестпрограмму. Аналитики прогнозируют сопоставимый с прошедшими двумя годами уровень.

Планы не сформированы

Инвестиционная программа одного из главных петербургских монополистов – ОАО «Ленэнерго» – в настоящее время находится в стадии утверждения. Об этом «Строительному Еженедельнику» сообщили в пресс-службе компании. Назвать конкретные цифры в Ленэнерго согласились только после принятия ИПР советом директоров компании. Планируется, что основными направлениями станут: строительство новых и реконструкция существующих энергоисточников для увеличения надежности электроснабжения потребителей, сокращения энергодефицитных узлов и обеспечения возможности присоединения новых абонентов; развитие распределительной сети; реализация стратегически важных программ реновации основного электросетевого оборудования и телемеханизации и автоматизации электросетевого комплекса.

Вместе с тем ранее заявлялось, что инвестиционная программа ОАО «Ленэнерго» на 2011-2015 годы утверждена в размере более 102 млрд рублей. В планах – возведение 14 новых подстанций 110 кВ и модернизация порядка 20 энергоисточников.

Итоги выполнения инвестпрограммы в 2012 году в настоящее время подводятся. В компании ожидают, что финансирование капитальных вложений составит 16,4 млрд рублей при утвержденном плане 15,2 млрд рублей. Отметим, в 2011 году объем средств, затраченных на инвестиционную программу, составил 15,5 млрд рублей.

Аналитик ИК «Энергокапитал» Василий Копосов полагает, что инвестиционная программа Ленэнерго в 2013 году может быть утверждена в размере, сопоставимом с показателями 2011 и 2012 годов. Кроме того, отметил эксперт, не стоит забывать о программе по реновации кабельных сетей, которая финансируется за счет допэмиссии. В прошлом году монополист привлек порядка 3 млрд рублей, в этом году речь может идти о 1,5 млрд рублей.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов также полагает, что наиболее вероятным диапазоном, в котором будет находиться инвестпрограмма компании на 2013 год, является 15,3-16,5 млрд рублей. «Также не исключено, что в течение года она может быть пересмотрена в сторону незначительного увеличения», – отмечает специалист.

По некоторым оценкам, наиболее вероятным диапазоном, в котором будет находиться инвестпрограмма Ленэнерго на 2013 год, является 15,3-16,5 млрд рублей

Как полагает ведущий аналитик банка БФА Дмитрий Жданов, утверждение инвестпрограммы Ленэнерго – дело ближайшего времени. «Компания не будет откладывать в долгий ящик решение столь важного вопроса. Только в 2012 году планы по капвложениям пересматривались несколько раз. Видимо, теперь компания решила более ответственно подойти к данному вопросу, чтобы сократить вероятность корректировок в будущем», – говорит Дмитрий Жданов. Что касается ее объема, то, по мнению аналитика его ждет пересмотр в сторону увеличения. Однако ожидать существенного роста капзатрат не стоит, скорее всего, их объем в текущем году не превысит 17 млрд рублей.

Финансирование снижается

Совет директоров ТГК-1 утвердил инвестиционную программу на 2013 год в размере 6,071 млрд рублей с учетом НДС. В планах – завершение комплексной реконструкции каскада Вуоксинских ГЭС и строительства здания электрического распределительного устройства 110/6 кВ на ЭС-2 Центральной ТЭЦ. Кроме того, в этом году будут продолжены работы по строительству объединенного вспомогательного корпуса на Первомайской ТЭЦ. Все вышеперечисленные работы будут проводиться в соответствии с условиями договоров о предоставлении мощности на оптовый рынок. Вне их рамок – завершение реконструкции первого гидроагрегата Иовской ГЭС Нивского Каскада гидроэлектростанций в Мурманской области, работы, направленные на повышение надежности оборудования ГЭС и ТЭЦ, ввод в эксплуатацию объектов АСКУЭ. Кроме того, как ожидается, в этом году будет окончено строительство тепломагистрали от Апатитской ТЭЦ до Кировска Мурманской области.

Инвестиционная программа ОАО «ТГК-1» на 2012 год была утверждена решением совета директоров в размере 13,7 млрд рублей с НДС по финансированию. Затем она была скорректирована до 12,1 млрд рублей с НДС. Дмитрий Жданов считает, что сокращение инвестпрограммы ТГК-1 в 2012 году, по всей видимости, было обусловлено тем фактом, что компания находится на достаточно продвинутой стадии реализации программы ДПМ, а значит, потребности в финансировании строительства объектов генерации постепенно снижаются.

«Согласно отчету компании, фактическое финансирование инвестиционной программы в 2012 году составило 12,439 млрд рублей против 18 млрд рублей в 2011 году, то есть инвестпрограмма уменьшилась в 1,45 раза по сравнению с 2011 годом», – отмечает Дмитрий Баранов.

В 2013 году инвестиционная программа ОАО «МРСК Северо-Запада» запланирована в объеме 5,7 млрд рублей. В прошлом году объем инвестиций в развитие сетевого комплекса Северо-Западного региона составил 6,8 млрд рублей. В 2011 компания направила на выполнение инвестиционной программы 5,2 млрд рублей, увеличив объем инвестиций по сравнению с предыдущим годом в 1,9 раза (2,7 млрд рублей в 2010 году).

По словам генерального директора ОАО «МРСК Северо-Запада» Сергея Титова, на 2012-2017 годы объем инвестиционной программы составит более 40 млрд рублей без НДС. «Долгосрочная инвестпрограмма скорректирована с учетом перехода к RAB-регулированию тарифов всех субъектов Федерации, входящих в территорию обслуживания нашей компании. В результате мы рассчитываем, что износ основных средств снизится на 1,7%. Если в 2012 году он составлял 58,8%, то к концу 2017-го должен составлять 57,1%. Может показаться, что это немного – менее 2%. Но у нас 176 тыс. км сетей, так что и это солидные цифры», – подчеркнул Сергей Титов.

Аналитики называют несколько факторов, которые обусловили снижение инвестиционных программ у энергетиков. Во-первых, в предыдущие годы были выполнены весьма масштабные инвестиционные программы, существенные объемы строительных и ремонтных работ, обновлено большое количество оборудования. «Сейчас уже не требуется инвестировать в обновление уже так много, достаточно поддерживающих мер, которые обеспечивают нормальную работу всей отрасли и отдельных ее объектов», – считает Дмитрий Баранов.

Кроме того, нельзя забывать о тех изменениях, которые происходят в отрасли. Речь идет как о проведенной несколько лет назад реформе, так и о насущных тенденциях, таких как отпуск цен, обретение многими крупными потребителями электроэнергии самостоятельности, появление новых схем энергоснабжения потребителей. «Все это также влияет на объем инвестиционных программ энергетиков, многое из того, что они планировали сделать ранее, уже не требуется, а значит, не имеет смысла инвестировать в эти проекты, и инвестпрограммы сокращаются. К тому же ситуация в экономике не совсем определенная, есть отдельные признаки даже не кризиса, а небольшой стагнации, замедления темпов роста, и энергетики просто подстраховываются, не хотят тратить значительные средства в этих условиях», – полагает Дмитрий Баранов.

В конечном итоге можно ожидать, что по мере улучшения ситуации размеры инвестпрограмм в отрасли начнут увеличиваться.

цифра

5,7 млрд рублей – запланированный объем инвестпрограммы ОАО «МРСК Северо-Запада»

альтернативные источники

Фото: Никита Крючков

При сжигании чистого торфа ущерб окружающей среде не наносится

Торф остался за бортом

Марина Елкина / В настоящее время в Ленобласти на торфе работают всего несколько котельных. Власти области отдали предпочтение газификации региона и переводу торфяных котельных на жидкие виды топлива.

А компании, раньше поставлявшие торф для муниципальных котельных, перешли на более рентабельный бизнес – производство удобрений – и не готовы возвращаться на топливный рынок.

При этом до 1950-х годов более 60% потребности в тепловой энергии в Ленобласти покрывалось именно за счет сжигания торфа. В 1994 году правительство Ленобласти утвердило Постановление от 29 августа 1994 года № 238 «О развитии производства торфяного топлива в Ленинградской области в 1995-1999 годах», согласно которому на 22 предприятиях области были развернуты работы по добыче торфа для обеспечения ЖКХ, изготовлены 103 единицы торфодобывающей техники, было разработано и внедрялось оборудование для сжигания кускового и фрезерного торфа. За два года на эти цели было выделено 7581 млн рублей. Однако затем ТЭК Ленобласти был переориентирован на газификацию региона – в 1996 году правительство Ленобласти подписало соглашение с РАО «Газпром» о газификации области путем строительства магистральных и внутрипоселковых газопроводов, перевода котельных с мазута, угля, торфа на газ. В конце 2012 года губернатор Ленобласти Александр Дрозденко и заместитель председателя правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев договорились о планах по дальнейшей газификации региона, согласно которым Газпром в 2013 году выделит Ленинградской области 700 млн рублей. К 2015 году уровень газификации региона планируется довести с нынешних 59 до 75%. Например, в 2013 году планируется газифицировать пос. Подборовье и д. Большой Двор в Бокситогорском районе, а котельную в Большом Дворе, которая для отопления использует торф и работает с низким КПД, перевести на газ.

При этом руководители компаний, которые раньше занимались поставками торфа для котельных, отмечают, что уже переориентировали свой бизнес на производство удобрений и не видят экономической целесообразности для возвращения на топливный рынок.

Как отметили в Северо-Западной торфяной компании, три года назад была переведена на жидкое топливо котельная, для которой предприятие поставляло торф. «Долгое время наше предприятие производило 10 тыс. тонн кускового топлива для этой котельной, но когда котельную перевели на жидкое топливо, мы закрыли топливное направление, которое раньше было у нас основным. Сейчас мы занимаемся добычей торфа для производства продуктов для огородничества, рассады, а также жидких удобрений для цветов. Мы заняли свою нишу на рынке, работаем на территории всей России, наши основные потребители находятся в Москве и Петербурге. Поэтому топливное направление нам уже неинтересно, тем более что требует значительных инвестиций в восстановление производства», – рассказали в компании.

По словам коммерческого директора ЗАО «МНПП «ФАРТ» Андрея Раменского, работа на топливном рынке для торфодобытчиков связана с большими сложностями. Во-первых, уровень влажности торфа, который используется в качестве топлива, не должен превышать 50%, а в Ленобласти лето может быть настолько сырым, что влажность добываемого торфа будет составлять более 60%. Эти требования не распространяются на торф, который используется при изготовлении удобрений. «Гарантировать всем котельным поставку сухого торфа просто невозможно. А сырой торф при горении дает эффект намного худший, чем сырые дрова, – подчеркивает он. – Поэтому мы приняли решение поставлять сухой торф только для нужд собственной котельной. Раньше мы поставляли торф в областные котельные, но в 2004 году из-за очень влажного лета не смогли предоставить им сухой торф и были вынуждены даже вернуть аванс». Во-вторых, поставка торфа в котельные требует организацию системы хранения торфа. Если же торф используется для производства удобрений, он может храниться прямо на болоте. В-третьих, против использования торфа как топлива выступают экономические расчеты. «По нашим оценкам, стоимость органических видов топлива, в том числе торфа, составляет 4-6 тыс. рублей за тонну. Средняя цена фасованных удобрений на основе торфа – от 10 тыс. рублей за тонну. Поэтому если государство не будет каким-то образом субсидировать эту отрасль, торфодобывающие предприятия не станут заниматься производством и поставками топливного торфа. Стратегического интереса к этому направлению просто нет», – говорит Андрей Раменский.

Председатель Зеленого Креста по Северо-Западу Юрий Шевчук уверяет, что себестоимость выработки энергии с помощью газа и альтернативных источников топлива, в том числе торфа, примерно одинакова. «Просто использование газа дотируется государством, поэтому он является более выгодным для потребителей. Я же считаю, что в регионах должно использоваться как можно больше местного сырья, в том числе торфа, и если в радиусе 50 км от торфодобычи есть котельная, было бы логичнее перевести ее на торф. Тем более что с точки зрения экологии при сжигании чистого торфа ущерб окружающей среде не наносится», – уверен он.

справка

В настоящее время на территории Ленобласти насчитывается около 7 тыс. га действующих торфяных разработок, еще 8,9 тыс. га являются законсервированными.

НОВОСТИ

Завершился первый этап по сооружению тоннельного канализационного коллектора ЖК «Северная долина» в Выборгском районе Санкт-Петербурга. Генеральным подрядчиком выступает ОАО «Метрострой», подрядной организацией – ООО «Тоннельный отряд – 4».
Сооружение коллектора ЖК «Северная долина» ведется в рамках контракта с СПбГКУ «Управление заказчика по строительству и капитальному ремонту объектов инженерно-энергетического комплекса» от 02.10.2012. В контракт входит 4 шахты и 3 участка тоннеля длиной 670, 600 и 490 м. Проходка первого участка началась 18 декабря 2012 года. Внутренний диаметр коллектора по проекту составляет 1,5 м, однако данные геологических изысканий показали, что большая часть тоннеля проходит через плывун. Давление грунтовых вод, преобладающих в месте проходки, представляло угрозу для проходческого комплекса полуторометрового диаметра, изначально предназначенного для работы на данном объекте. В результате было принято решение по использованию более мощного по своим техническим характеристикам оборудования и сооружению тоннеля диаметром 2 м.
Средняя скорость проходки составила 9 м в сутки. В 15 часов 24 февраля 2013 года тоннелепроходческий комплекс AVN 2000 D вышел в приемную камеру, завершив проходку первого участка коллектора длиной 670 м. В целом для завершения работ по контракту и графику строительства требуется еще около года, после чего канализационная система жилого квартала «Северная долина» может быть подключена к основным городским очистным сооружениям.

Голкипер «Зенита» Вячеслав Малафеев открыл агентство недвижимости. Футболист объявил об открытии собственной компании под названием «M16» в Twitter. Он призвал обращаться всех, «кому интересны новости недвижимости и кому интересна эта тема, а также советы в этой сфере», передает «АСН-инфо».
На официальном сайте агентства указано, что фирма Малафеева осуществляет подбор квартир и коммерческих помещений, консультирует по поводу ипотеки и получения других кредитов, сопровождает сделки. Своих клиентов обещают встречать на машинах, размещать в апартаментах, предоставлять индивидуального офис-менеджера и сопровождать по объектам недвижимости и даже при необходимости предоставлять охрану. Пока в портфолио агентства меньше десятка объектов.

Расходы на целевые жилищные программы в бюджете Санкт-Петербурга на 2013 года увеличены до 5 млрд рублей. Планируется обеспечить жилыми помещениями 15 500 семей. Об этом сообщила первый заместитель председателя Жилищного комитета Петербурга Марина Орлова.
Как сообщает «АСН-инфо», на заседании постоянной комиссии по социальной политике и здравоохранению ЗакСа госпожа Орлова заявила, что в 2012 году сняты с учета в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий 22 300 семей. Более 13 тыс. семей получили новое жилье в рамках целевых программ, на исполнение которых в прошлом году из бюджета было выделено более 4 млрд рублей.

Кооперативная доля

Роман Русаков / Схема привлечения средств дольщиков через жилищно-строительные кооперативы, несмотря на внесенные чуть более года назад изменения в Жилищный кодекс, продолжает существовать и даже, по некоторым оценкам, увеличивать свою долю на рынке.

Привлечение денежных средств граждан на строительство многоквартирных домов путем организации жилищно-строительного кооператива предусмотрено Жилищным кодексом РФ. Таким образом, говорят аналитики, это абсолютно легальная альтернативная схема финансирования строительства, предусмотренная законодательством наравне с иными вариантами, самым распространенным из которых является долевое участие граждан в строительстве в соответствии с 214-ФЗ.

Схема работает следующим образом: организуется жилищно-строительный кооператив, который выступает застройщиком в инвестиционно-строительном проекте. Паи кооператива выкупают граждане, заинтересованные в приобретении квартир. После окончания строительства кооператив приобретает права собственности на помещения, которые затем распределяются среди членов кооператива в соответствии с размером внесенного паевого взноса.

Изначально подобная схема финансирования жилья выглядела следующим образом: группа физлиц создавала и регистрировала жилищно-строительный кооператив, затем между созданным ЖСК и компанией-застройщиком заключался договор на покупку строящегося жилья. Далее по этой схеме лица, вступившие в ЖСК, получали паи кооператива, а денежные средства по договору можно было вносить в ЖСК без всяких ограничений. В свою очередь, ЖСК заключал с застройщиком инвестиционный договор, результатом которого было получение готового жилья жилищно-строительным кооперативом от застройщика. После окончания строительства и полной оплаты стоимости пая члены кооператива приобретали права собственности на оплаченное ими жилое помещение. В ноябре 2011 года были приняты поправки в Жилищный кодекс РФ, согласно которым ЖСК должен сам выступать в качестве застройщика. Эта норма не распространялась на жилищно-строительные кооперативы, которые были созданы до 1 декабря 2011 года. Однако всем вновь созданным ЖСК, для того чтобы привлекать средства, не нарушая требования ФЗ № 214-ФЗ, нужно выступать в качестве застройщиков и иметь разрешение на строительство. А чтобы ЖСК официально считался застройщиком, участок, отведенный под строительство, должен находиться у ЖСК в собственности или принадлежать ему на ином вещном праве.

Фото: Никита Кочков

Цена квартиры при покупке по схеме ЖСК на 10-15% ниже, чем по договорам долевого участия

Если еще 2-3 года назад доля продаж по схеме ЖСК была невелика, то сегодня она получила уверенное распространение

«После принятия данных поправок участие ЖСК в финансировании жилья значительно осложнилось. Можно говорить, что на сегодняшний день такая некогда популярная схема, как приобретение жилья через вступление в ЖСК, постепенно сходит на нет», – считает Виктория Цытрина, директор юридического департамента ЗАО «Управляющая компания «Эталон» (входит в Etalon Group).

Другие участники рынка не так пессимистично смотрят на перспективы схемы и полагают, что свое место она на рынке уже заняла и вряд ли так просто сойдет на нет. Надежда Хвощевская, руководитель правового департамента O2 Development, говорит: «Схема ЖСК становится популярной среди застройщиков, поскольку отличается простотой оформления документов и надежностью для покупателя. ЖСК может привлекать денежные средства на самых ранних этапах строительства, что позволяет значительно снизить стоимость инвестирования».

«Если еще 2-3 года назад доля продаж по схеме ЖСК была невелика, то в последнее время, после того как банки стали обеспечивать ЖСК ипотечной поддержкой, схема с ЖСК получила уверенное распространение на рынке жилья. Некоторые эксперты оценивают текущую долю продаж по ЖСК в размере до 30%. Думаю, если возможные изменения законодательства не будут тому препятствовать, то можно спрогнозировать дальнейшее распространение ЖСК на рынке строящегося жилья, особенно в эконом-сегменте», – отмечает финансовый директор группы компаний AAG Станислав Кривенков.

Распределение различных схем в общем объеме финансирования строительства, %

Плюсы и минусы

Роман Русаков / Как говорят участники рынка, у схемы ЖСК есть свои плюсы, главный из которых – возможность купить жилье дешевле, чем при иных схемах, так и минусы, которые в основном состоят в более высоких рисках.

«Можно долго обсуждать недостатки и преимущества двух основных альтернатив привлечения финансирования в строительство – ЖСК и 214-ФЗ, – отличий действительно много. В целом продажа жилья с использованием жилищно-строительного кооператива выгодна застройщику. Для покупателей юридических рисков больше, нежели при заключении договора долевого участия. Самое главное преимущество для покупателя по 214-ФЗ – государственная регистрация договора, которая исключает возможность двойных продаж. Есть и другие немаловажные аспекты для члена ЖСК: невозможность получить неустойку в случае срыва сроков, возможность предъявления требований о дополнительных взносах, нет гарантийного срока и др. Однако необходимо понимать, что на практике может сложиться ситуация, что реализовать свои права по 214-ФЗ в случае приобретения квартиры у недобросовестного застройщика будет сложнее, чем в ЖСК, организованном застройщиком, дорожащим своей репутацией», – говорит финансовый директор группы компаний AAG Станислав Кривенков.

По его мнению, схема продаж с использованием ЖСК весьма жизнеспособна и имеет неплохие перспективы развития. «Преимущественно это проекты в классе эконом и комфорт, которые реализуются в спальных районах города или на границе с Ленобластью. Лидером по числу объектов, строящихся по схеме ЖСК, является Всеволожский район Ленобласти, следом по числу объектов идет Невский район Петербурга. При достаточно большой свободе действий, которую дает застройщику схема ЖСК, она чревата сложностями в управлении проектом. Ее применение оптимально при строительстве небольшого объекта с числом квартир не более 100, где возможно установить и поддерживать непосредственный контакт со всеми членами ЖСК», – рассуждает господин Погодин. Он полагает, что для покупателя ЖСК – самый дешевый, но в то же время самый рискованный способ приобретения жилья. «Как правило, цена квартиры при покупке по схеме ЖСК на 10-15% ниже, чем на объекты с аналогичными параметрами, но приобретенные по договорам долевого участия. Экономия достигается в том числе за счет того, что, в отличие от других форм приобретения квартиры, паевой взнос не облагается НДС. Помимо этого схема ЖСК не предполагает уплаты налога на прибыль с имущества, которое получено в качестве паевого взноса. «В то же время такая экономическая выгода неоднозначна, так как если правление ЖСК решит, к примеру, повысить размер паевых взносов, начислить дополнительные платежи, перенести срок сдачи дома, то члены ЖСК не смогут оспорить такое решение даже через суд», – обращает внимание Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления Санкт-Петербург. Он считает, что схема договора участия в долевом строительстве в большей мере защищает граждан. Среди важных факторов защиты интересов господин Погодин называет возможность привлекать денежные средства по договорам долевого участия застройщиком только при наличии оформленных прав на земельный участок, опубликованной проектной декларации и полученного разрешения на строительство. При схеме ЖСК такие требования отсутствуют, то есть привлечение денежных средств возможно и до получения разрешения на строительство. При схеме ЖСК отсутствует государственная регистрация сделки, а договор долевого участия подлежит государственной регистрации, что служит дополнительной гарантией интересов участников долевого строительства.

мнение

Надежда Хвощевская, руководитель правового департамента O2 Development:

– Цена на жилье, строящееся по ЖСК, может быть ниже, особенно на начальном этапе строительства, и в этот период граждане могут сделать очень неплохие инвестиции. Потому что по договору долевого участия денежные средства можно привлекать только после государственной регистрации договоров, а на это необходимо время – пресловутые 2-3 месяца. Но с продвижением строительства цены выравниваются.

В стесненных условиях и с мировым именем

Роман Русаков / Несмотря на острый дефицит земли в центре города, девелоперам иногда удается найти интересные лакуны. Но найти участок мало – необходимо вписать новый проект в окружающую архитектурно-историческую среду. Участники рынка отмечают, что стоимость работ в центре обходится в 2-3 раза дороже, чем в спальных районах.

В зонах регулируемой застройки в центре Петербурга при реализации девелоперских проектов требуется получение согласования КГИОП. Для этого обычно требуются дополнительные изыскания. Также возрастают риски увеличения времени на получение всех необходимых согласований для проекта.

Кроме того, объекты, создаваемые в историческом центре, чаще имеют сравнительно меньшие размеры, более высокий класс и большую сложность по сравнению с проектами, создаваемыми на периферии. Все эти факторы также влияют на стоимость проектирования (в пересчете на 1 кв. м здания).

По оценкам архитектора Сергея Цыцина, при застройке в историческом центре средние и небольшие объекты обходятся девелоперу в 2-3 раза дороже, чем в спальных районах, а согласования занимают в 1,5 раза больше времени.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, помимо перечисленных проблем обращает внимание на еще одну сложность, с которой приходится сталкиваться девелоперам, работающим в центре, – это градозащитники. «Общаться с ними в последнее время просто нереально, так как конструктивного в их речах все меньше, а паники все больше, тем не менее времени эти споры «сжирают» очень много, а соответственно, и денег», – сокрушается господин Богданов.

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, считает, что людей, которые могут качественно выполнить подготовку градостроительной документации и других согласований, в городе можно пересчитать по пальцам.

Господин Богданов добавляет, что архитектура в центре требует куда большего профессионализма и мастерства архитектора. «Решать задачи по проектированию в центре по силам только действительно профессиональным и именитым архитекторам. Отсюда и цена. Причем имя и статус архитектора, его заслуги в последнее время играют еще большее значение – порой возмущенных градозащитников успокоить может только действительно мэтр архитектуры. Все молодые и западные архитекторы вызывают еще большую агрессию «защитников» центра Петербурга», – продолжает господин Богданов.

Он согласен с господином Цыциным в том, что проектирование в центре в среднем в 2-3 раза дороже. «Но при этом работа в центре – это мечта любого архитектора, это высшая каста, то, что может остаться в истории», – резюмирует он.

Генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» Александр Орт добавляет, что согласование различных вопросов в процессе проектирования также может затягиваться, так как необходимо получить согласования не только КГИОП, но и у собственников зданий. «Само по себе создание проектной документации для объектов в исторической части города дороже не стоит, но большое количество согласований и разрешений, которые также требуют финансовых затрат, в итоге увеличивает стоимость проекта», – отмечает он.

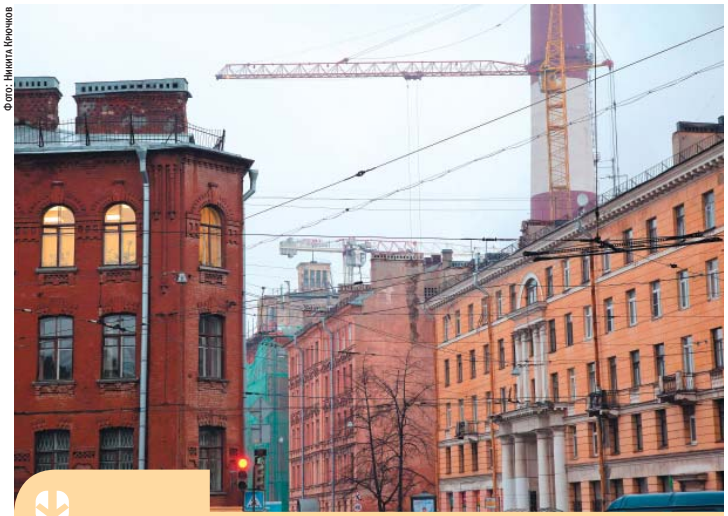


Фото: Никита Кочков

Согласование проектов в историческом центре занимает в 1,5 раза больше времени

Светлана Ким, директор по развитию группы компаний AAG, говорит, что дополнительные затраты возникают и потому, что при реализации проекта в центре во многих случаях требуется реконструкция существующих сетей, к которым подключается объект. «По причине стесненных условий строительства дороже обходится организация строительной площадки, доставка строительных материалов. В целом затраты на данные виды работ могут быть выше в 7-10 раз в сравнении с застройкой нецентральных районов», – подсчитала она.

Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер» направление Санкт-Петербург, также добавляет: «В связи с тем что строительство ведется в условиях плотной существующей застройки, зачастую требуется проведение геотехнического обоснования проекта для расчетов воздействия на грунт и окружающую застройку устройства основания вновь строящегося здания. Расчеты ложатся в основу выбора оптимального варианта проектного решения и технологии его реализации для обеспечения надежности объекта нового строительства и сохранности окружающей застройки. Помимо этого, участки в историческом центре, как правило, обременены сетями инженерных коммуникаций, вопрос о выносе которых также требуется решить на этапе проектирования».

Впрочем, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая смотрит на все эти сложности достаточно оптимистично: «Понятно, что в таких районах сложнее в принципе встроиться в среду. Поэтому могут быть вопросы у главного архитектора к внешнему облику здания и предложения по внесению некоторых уточнений в архитектурное решение, касающиеся прежде всего фасадов. Впрочем, это рабочие моменты».

мнение

Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие»:

– В текущих реалиях никто не может гарантировать сроки согласования проекта, особенно если это касается застройки в историческом центре города. Проектирование и стоимость объекта будут зависеть от конкретного участка. Нужно понимать, что Санкт-Петербург отличается неоднородной по качеству застройкой и небольшим количеством участков в историческом центре, где можно начать строительство с нуля. При этом в городе представлено множество исторических объектов, которые находятся под охраной КГИОП. А затраты на реконструкцию исторического объекта как минимум дороже на 30%. Стоимость строительства нового объекта в центральной части города может составить 30-50 тыс. рублей за 1 кв. м. При этом цена будет варьироваться в зависимости от накладываемых ограничений: высотности здания, рекультивации земли и многих других факторов. Окупаются подобные проекты в центре города не менее чем за 10 лет.

новости

Девелоперская компания «Ренова-СтройГруп», входящая в холдинг «Ренова» Виктора Вексельберга, объявила о ребрендинге. Теперь структура будет носить название «Кортрос». Переименование связано с планами компании выйти на IPO в горизонте 2016 года. «Инвесторам комфортно работать с компанией, когда она не зависит от тех или иных событий, происходящих вокруг материнской компании», – передает слова главы «РСГ» Вениамина Голубицкого «Интерфакс». Компания намерена предложить новый качественный продукт на рынке жилья, также подчеркнул господин Голубицкий. «Ребрендинг завершает стартовый этап развития компании. Оценив весь объем проделанной работы, понимая, что этап становления, когда мы в значительной мере зависели от материнской компании и носили ее имя, успешно пройден, мы переходим на следующий уровень и представляем новое имя группы – «Кортрос», – говорится в официальном сообщении компании.
На петербургский рынок девелопмента «Ренова-СтройГруп» вышла в 2012 году, заключив со Смольным меморандум о сотрудничестве по развитию проектов жилищного строительства в Петербурге. В июне компания приобрела 6 га на территории комплекса «Морской фасад» с перспективой дополнительного намыва еще порядка 77 га и строительства около 1 млн кв. м недвижимости. Кроме того, компания рассчитывает построить 28 тыс. кв. м апартаментов на Петровском острове.

Во II квартале 2013 года фонд «РЖС» выставит на аукцион два земельных участка в Гатчинском районе Ленобласти общей площадью более 380 га, передает «АСН-инфо». Обе территории предназначены для комплексного освоения в целях жилищного строительства. Первый участок площадью 361,24 га расположен в границах МО Пудомягское сельское поселение, в 14 км от Гатчины. Второй, площадью 22,72 га, находится вблизи д. Изора. Презентация участков состоится в рамках инвестиционной выставки MIPIM 2013, которая пройдет во французских Каннах с 12 по 15 марта.

Компания братьев Ротенбергов выходит на петербургский рынок госзаказа по ремонту дорог. ОАО «МТЭР» («Межрегионтеплосетьэнергоремонт»), дочерняя структура компании ОАО «ТЭК Мосэнерго», принадлежащей братьям Ротенбергам, стала одним из двух участников конкурса на капитальный ремонт трамвайной эстакады у Володарского моста за 117,5 млн рублей. Вторую заявку подало ООО «МК-20СХ», специализирующееся на проектировании, строительстве и ремонте трамвайных и железнодорожных путей. В 2012 году организация проводила ремонт путей, в том числе на пр. Науки, Малом пр. В.О., площади Стачек и Володарском мосту. Обе компании заявили минимальный срок выполнения работ согласно условиям конкурса – 490 дней. Итоги конкурса будут подведены 18 марта 2013 года. Ранее, в конце 2012 года, ОАО «МТЭР» выиграло конкурс петербургского Комитета по энергетике на реконструкцию газопроводов во Фрунзенском районе за полмиллиарда рублей.

Владимир Шахов: «Если система не будет меняться, через два-три года саморегулированию в строительстве придет конец»

Генеральный директор Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс» Владимир Шахов рассказал «Строительному Еженедельнику» об итогах окружной конференции членов НОСТРОЙ по СЗФО, а также о том, почему смена руководящих персоналий – не самый эффективный способ реформирования института саморегулирования.

Фото: Никита Крючков

– Вы присутствовали на окружной конференции строительных СРО СЗФО, которую впоследствии в прессе назвали «собранием оппозиции». Что вы можете сказать об итогах конференции, о принятых на ней решениях?

– Хочу подчеркнуть, что на окружной конференции я присутствовал, а вот на собрании «оппозиции» – нет. Под конференцией я понимаю работу по повестке дня, когда координатор заявляет вопросы, которые рассматриваются, и в результате обсуждения по ним принимается решение. Это мероприятие было хорошо подготовленным, заинтересованные лица были заблаговременно извещены и приглашены. Кроме этого, конференции предшествовало обсуждение повестки как в СМИ, так и внутри сообщества. Поэтому я считаю, что решения, принятые конференцией, были вполне обоснованы, прогнозируемы и весьма логичны. Нужно признать, что сегодня назрело серьезное недовольство деятельностью органов управления НОСТРОЙ как общественной организации, которая не скрывает намерений взять на себя функции организации государственной. Хотеть и мочь – две разные вещи. Вот здесь и произошел надлом. Необоснованные управленческие амбиции вызывают большое раздражение у тех людей, которые хотят внести свой вклад в общее дело, хотят реализовать собственные подходы к развитию саморегулирования и строительной отрасли. В то же время на конференции эта позиция прозвучала, на мой взгляд, несколько однобоко. Мероприятие было «заряжено» на то, чтобы вовлечь как можно большее количество руководителей СРО в процесс осуждения действий НОСТРОЙ. Мне кажется, что осуждение в данной ситуации – далеко не самое главное, потому что любая «оппозиция», придя к власти и получив рычаги управления, не будет существенно отличаться от действующей команды, если не изменятся условия и правила игры в самой организации. Разумеется, импульс к реформированию НОСТРОЙ задан, но о его дальнейшем развитии говорить преждевременно – еще не прошли конференции по другим округам. Непонятен расклад сил между такими субъектами, как Москва, Екатеринбург, Иркутск, Новосибирск, Краснодар. Еще не высказались СРО Санкт-Петербурга, и такие участники сообщества, которые не очень велики по составу, но весьма активны, как, например, Саратов и Кавказский регион. Пока не состоятся конференции во всех округах, говорить о практических итогах Северо-Западной конференции рано. Фактически на конференции высказали претензии к руководству НОСТРОЙ и не более того.

– Вы считаете, что у «оппозиции» нет какой-либо серьезной программы помимо претензий?

– Если мы под «оппозицией» будем понимать группу руководителей СРО, и всех, кто обеспокоен дальнейшим развитием саморегулирования, то я думаю, что сейчас сделан только первый шаг. Не хотелось бы повторять классическое: «Слишком далеки вы от народа!». Это не более чем попытка смены приоритетов. После смены приоритетов вторым шагом, вероятно, будет смена персоналий. И тут существует опасность, что, даже выстроив правильные приоритеты, инициативная группа на смене персоналий и остановится, а все долгоиграющие планы будут благополучно забыты.

Думаю, что государственный регулятор в саморегулировании стройки как был, так и остается по сей день. Иногда он уходит в тень, иногда, наоборот, действует с позиции силы. В 2010 году государство, по сути, руководило проведением съезда НОСТРОЙ, разумеется, с целью решения проблем устойчивости и не более того. Но дальше эта устойчивость превратилась в монолит, и нет ничего хуже этой косности.

– Удастся ли донести те выводы, которые были сделаны на окружной конференции, до руководства НОСТРОЙ?

– Эти предложения уже дошли до совета, который, по сути, и есть коллегиальный орган управления НОСТРОЙ. И не только по итогам конференции СРО Северо-Запада, но как сформированное мнение профессионального сообщества – и руководителей СРО, и самих строителей. А мнение это таково: если твое личное участие в процессе начинает вредить общему делу, то нужно по собственной воле отойти в сторону, осмыслить происходящее и уже далее при желании

мнение

Кирилл Иванов, директор НП «РОССО-Дормост»:

– Я ни в коем случае не отождествлял бы НОСТРОЙ с аппаратом или иным каким-либо прибором. НОСТРОЙ – это мы. СРО. Нам нужно навести порядок в уставе. А также в Градкодексе. Возьмите органы управления. Совет – коллегиальный исполнительный орган. То есть директор. Как с такого директора что-то спросить, если он в 30 лицах? А лицо, управляющее кассой, живет по доверенности, которая то ли есть, то ли нет. То есть касса есть, а ответственность коллегиальная. Смотрим выписку из ЕГРЮЛ Национального объединения строителей и видим: единоличный исполнительный орган – Е.В. Басин. Так никто не против, что Басин. Но именно единоличного исполнительного органа в уставе не значится. Вопрос: что за устав сдал Михаил Викторов в Минюст? Мне недавно попался в руки федеральный закон о негосударственных пенсионных фондах. Я прочел и понял: структурно НПФ – это СРО. Зачем нужно было городить такой огород в ГК, если существует действующее законодательство по тождественной отрасли? Есть опыт работы и нет никаких конфликтов интересов. Предусмотрена и квалификация, и гарантии, и порядок размещения средств, и порядок выплат. При этом ни у кого не возникает мысли средства НПФ куда-то аккумулировать, переместить, перенаправить.

Ведь речь не о «демократии» в НОСТРОЙ. Речь должна вестись о том, что сегодня основной источник раскола внутри НОСТРОЙ убран. Нужно дочистить эту рану, удалить оставшейся гной, и она быстро заживет. За прошедшие три года мы многому научились, научились взаимодействовать. Надо поскорее отряхнуться, как от «страшного сна», и двигаться дальше на пользу строителей.

попытаться доказать свою правоту. Если конкретные персоналии или структура борется за что-то вопреки общим тенденциям, это вредит делу. В данном случае оппозиция добилась смены руководителя аппарата. Но ведь в конечном итоге боролись не ради этого, если слово «борьба» здесь уместно. Вообще-то речь на конференции шла о внесении изменений в устав объединения, изменении подходов НОСТРОЙ к взаимодействию между саморегулируемыми организациями и органами власти. Более того, стояла задача вернуть НОСТРОЙ в то русло, в котором он задумывался, – как общественная организация, объединяющая строительные СРО, то есть, по большому счету, методологический центр, но ни в коем случае не регулятор. Не секрет, что сама конфликтная ситуация возникла на фоне значительных средств, которые аккумулирует НОСТРОЙ. Как только появляются большие деньги, появляются большие аппетиты. Еще с советских времен мы унаследовали процедуру «освоение бюджета», когда недоосвоение средств бюджета влекло за собой урезание бюджетного потока на следующий год. Обычно отсюда следует хаотичное освоение оставшихся средств в ноябре-декабре. Деньги тратятся на что попало – сомнительные проекты и стройки, необязательные тендеры. Причем эти проекты, как правило, потом годами пылятся в шкафах в виде документов. В данной ситуации НОСТРОЙ попал в ту же ловушку с почти миллиардным бюджетом. И аппарат столкнулся с необходимостью найти применение избыточным средствам. И применение зачастую находили, не спрашивая сообщество: «А вам это поможет или... ?».

– 21 февраля был расторгнут контракт с руководителем аппарата объединения Михаилом Викторовым. Насколько «революционной», на ваш взгляд, станет для Национального объединения строителей смена руководителя аппарата?

– Я хотел бы привлечь внимание к нескольким моментам. На предыдущем съезде НОСТРОЙ общественность выразила обеспокоенность тем, что руководитель аппарата объединения занимает сразу две должности. То есть обеспокоенность вызвала некоторая аффилированность НП СРО МОС и НОСТРОЙ. На это отреагировали – на сайте МОС появилась информация, что гендиректор Михаил Викторов освобожден от должности. А после этого контракт с ним «разорвали» и в НОСТРОЙ. Мне кажется, это пример неблаговидного шага, демонстрирующего некоторую непродуманность действий. Потому что на месте руководства НОСТРОЙ за Викторова нужно было биться до последнего, и либо уходить всем вместе, либо решать его судьбу на съезде. Нужно понимать, что Викторов вместе с Басиным на протяжении трех лет делали большое дело. Они на голом месте вместе с командой построили эту, пусть общественную, но устойчивую вертикаль. Они, по сути, приняли неуправляемый, хаотичный строительный комплекс вместе со всеми его проблемами. Они сумели выстроить нормативную базу, подвигнуть сообщество на разработку общих стандартов и правил. За это честь им и хвала. Но организация развивалась, появились излишки ресурсов, которые, как я считаю, использовали неэффективно.

– Какой эффект могут дать происходящие кадровые перестановки?

– Дело в том, что смена команды на прохудившемся корабле ничего не меняет. И НОСТРОЙ, по моему мнению, давно пора ставить в док. И команду подбирать не навигационную, не рулевых, а ремонтную. Помните «Капитальный ремонт» Леонида Соболева? То есть нужно менять устав, основные подходы, порядок бюджетирования. А после серьезных перемен не всякий захочет встать на мостике этого корабля. И только тогда, когда у руля встанет личность, которая заинтересована не столько в личных выгодах, сколько в позитивном развитии процесса саморегулирования, можно будет говорить о прогнозах. Я с большим недоверием отношусь к таким заявлениям, как «саморегулирование состоялось», «обратного хода нет», «точка невозврата пройдена» и т. д. Такие мнения можно услышать в основном из уст представителей аппарата НОСТРОЙ. Они предполагают, что это каким-то образом их защитит от реакции на происходящее со стороны органов власти. Правительство, в свою очередь, достаточно сильно раздражено происходящим в НОСТРОЙ. На уровне первых лиц звучат полярные мнения о деятельности объединения. То есть наши органы власти пока сами до конца не понимают, НОСТРОЙ – это благо или уже некий рудиментный орган. Если мы продолжим менять персоналии, не меняя сути деятельности, то государство в конце концов придет ко второму выводу. То есть если мы в той форме, в которой работаем сейчас, будем продолжать еще 2-3 года, саморегулированию придет конец. Вернемся либо к лицензиям, либо к отсутствию вообще каких-либо документов, дающих право работы, кроме деловой репутации и профессиональной состоятельности. Кстати говоря, над инструментами оценки деловой репутации работать нужно в любом случае, и наша организация уже это делает, вовлекая в процесс не только строителей.

– Как реагирует профессиональное сообщество на происходящие перемены?

– Если мы говорим о собственно строительном сообществе – о руководителях организаций среднего и малого строительного бизнеса, то они озабочены исключительно вопросом получения заказов. Пока система саморегулирования аппаратно работает «на себя», им все эти процессы «становления и развития» попросту неинтересны. Саморегулируемым организациям нужно стремиться вовлекать их в процесс, участвуя во взаимоотношениях власти, бизнеса и общества. Но этот процесс пока идет достаточно вяло, чему в немалой степени способствует отсутствие конкуренции в подходах.

– Прошлый съезд НОСТРОЙ подвергался критике, в том числе и в части организации. Чего вы ждете от предстоящего весеннего съезда?

– За исключением первого учредительного съезда Национального объединения строителей, я присутствовал на всех съездах НОСТРОЙ, и могу сказать, что от съезда к съезду мероприятие становились все более формальным. Предстоящий съезд в этом плане совершенно необычен. Мы должны понимать, что совет и президиум совета НОСТРОЙ не в состоянии подготовить все вопросы самостоятельно. Поэтому есть ожидания, что предстоящий съезд как высший орган управления объединения возьмет на себя полномочия по разрешению накопившихся проблем. Есть предпосылки того, что съезд может стать отчетно-выборным. Полагаю, что не все члены НОСТРОЙ удовлетворены работой совета, и, возможно, встанет вопрос о смене какого-то количества персоналий. Но, повторюсь, кадровая карусель – это все-таки только «косметика».

Хочу особо подчеркнуть, что НОСТРОЙ нам нужен, но нужен не один. Монополия вредна во всех сферах деятельности. Если будет два или три разных объединения, то возникнет конкурентная борьба. В данном случае за то, чтобы представлять и защищать интересы организаций строительной отрасли. Именно это я имел в виду, когда отвечал на предыдущий вопрос.

мнение

Алексей Белоусов, координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, вице-президент, генеральный директор НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»:

– Представление на должность руководителя аппарата НОСТРОЙ, как и представление о расторжении трудового договора с ним, осуществляет президент национального объединения. Ефим Басин достаточно открыто обосновал свое решение перед членами совета, и поэтому оно было поддержано большинством голосов. Илье Пономареву, как и любому новому руководителю, потребуется время, чтобы войти в курс дела, составить свое мнение по тому или иному вопросу. Учитывая то, что до съезда нацобъединения осталось чуть более месяца, задача перед ним стоит непростая. Саморегулируемое сообщество возлагает на вновь назначенного руководителя аппарата НОСТРОЙ большие надежды. Поэтому предстоящий съезд в Барнауле должен стать отправной точкой для построения новой системы взаимодействия между СРО и органами управления Национального объединения строителей. Дело в том, что тенденции усиления регионального влияния на органы управления НОСТРОЙ наметились давно. Ведь в каждом регионе своя специфика – свои установленные правила взаимодействия с органами государственной власти, особенности местной законодательной базы, свои программы развития отрасли, принципы ведения бизнеса, проблемы, в конце концов. Поэтому, прежде всего, демократию надо начинать с себя. В Санкт-Петербурге проведение окружных конференций всегда строилось на демократических принципах, и мы будем продвигать их и дальше. Что касается Санкт-Петербурга, то здесь существует определенный порядок рассмотрения законодательных инициатив и изменений в документы НОСТРОЙ. Специально созданная рабочая группа юристов рассматривает и дает предварительный анализ тех законодательных инициатив, которые поступают в адрес координатора НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу. Если поступившие предложения не противоречат действующему законодательству, они будут рекомендованы к рассмотрению участникам петербургской окружной конференции.

мнение

Михаил Воловик, член совета НОСТРОЙ, президент НП СРО «Центрстройэкспертиза-статус»:

– Итоги окружной конференции строительных СРО по Северо-Западу показали, что неоднозначная ситуация, давно назревшая в строительной отрасли, требует немедленного вмешательства, а кадровая политика в НОСТРОЙ – кардинального пересмотра. Отмечу, что предложения, озвученные моими коллегами, в течение долгого времени обсуждались специалистами строительного сообщества, поэтому их никак нельзя назвать преждевременными и необдуманными, как успели заявить ряд профильных СМИ. Подобные практические решения по оздоровлению ситуации не могли найти нужный отклик при существовавшей ранее политике НОСТРОЙ, не направленной на защиту интересов строительной отрасли и поддержку интересов строителей. Однако я уверен, что в связи с последними кадровыми изменениями, произошедшими в НОСТРОЙ, они будут приняты во внимание и по меньшей мере пройдут процедуру общественного обсуждения. Следует помнить, что аппарат не является отдельным органом НОСТРОЙ. Аппарат – лишь исполнитель решений совета, неотъемлемая часть совета. Я убежден, что сложившуюся ситуацию, когда аппарат игнорирует решения совета и действует в собственных интересах, новому руководителю удастся переломить, приступив к активным действиям в единственно верном направлении – достижении целей НОСТРОЙ. Надеюсь, что уроки прошлого в полной мере будут учтены. Работа предстоит масштабная, трудная, и только в тесном контакте с профессиональным сообществом, в диалоге со специалистами строительной отрасли, при поддержке неравнодушных к судьбе отечественного строительного комплекса людей она будет выполнена на должном уровне. Новому руководителю аппарата НОСТРОЙ искренне желаю сил, терпения и удачи!

мнение

Анна Леонова, член совета НОСТРОЙ, исполнительный директор НП «СРО «СКВ»:

– На мой взгляд, мы сильно преувеличиваем роль аппарата объединения, а может, нам дали повод для такого суждения. Аппарат – это люди, а люди – исполнители, стратегию развития СРО должен задавать президент, совет НОСТРОЙ и координаторы по федеральным округам. Аппарат должен оставаться в тени, так называемая «рабочая лошадка», и самое главное, его необходимо сделать профессиональным. Грамотные юристы, знающие специалисты в строительной сфере – вот основа штатного расписания. Мы слишком много говорим об аппарате, но аппарат – это прежде всего люди, которых мы приняли на работу. Безусловно, все события, которые происходят сейчас, дают нам повод на ближайшем съезде пересмотреть организационную структуру НОСТРОЙ, взвешенно подойти к изменениям в документах и в конечном итоге прийти к консенсусу по вопросу эффективности, открытости и систематизации работы НОСТРОЙ в целом.

Круглый стол по проблемам проектирования

В рамках проведения окружной конференции саморегулируемых организаций проектировщиков, зарегистрированных на территории СЗФО РФ, 11 марта в помещении ИТАР-ТАСС СПб пройдет заседание круглого стола на тему «Актуальные проблемы в сфере проектирования». Организаторы: СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков» и СРО НПП «Союзпетрострой-Проект».
Основные темы для обсуждения: развитие рынка проектных работ, совершенствование нормативно-технической базы, система ценообразования в проектно-строительной сфере, страхование гражданской ответственности, повышение информационной открытости проектных СРО. В работе круглого стола примут участие руководители комитетов Национального объединения проектировщиков, представители саморегулируемых организаций северо-запада России.

Общее собрание СРО НПП «Союзпетрострой-Проект»

20 марта в Доме архитектора состоится годовое общее собрание членов СРО НПП «Союзпетрострой-Проект».
В повестке дня общего собрания: отчет партнерства о работе за 2012 год, отчет ревизионной комиссии, рассмотрение плана работы на 2013 год, корректировка устава, утверждение кандидатуры директора партнерства и другие вопросы.

Турнир по мини-футболу «Кубок проектировщика»

Приглашаем любительские команды проектных и строительных организаций принять участие в очередном открытом турнире по мини-футболу «Кубок проектировщика».
Организаторы турнира: Санкт-Петербургская РООИС «Эдельвейс», НПП «Союзпетрострой-Проект», ИП Балакирева О.А. и Администрация Санкт-Петербурга.
Турнир будет разыгран за один игровой день в субботу, 23 марта, по круговой системе на поле с искусственным покрытием петербургского Дворца спортивных игр «Зенит» на ул. Бутлерова, 9. Начало в 11.00.
Команды делятся на 4 лиги в зависимости от возраста и мастерства участников команды. В игре одновременно принимают участие 4 полевых игрока и вратарь. После окончания турнира состоится награждение кубками и дипломами победителей и призеров, фуршет для участников и гостей, будет оказана материальная помощь ветеранам и инвалидам спорта Санкт-Петербурга. Турнир проводится за счет взносов участников, который составляет 7500 рублей с команды.
Информация о турнирах по мини-футболу на сайте www.foot-edelweiss.ru.

Андрей Уртьев:
«Создание палат приведет к разобщению архитектурно-проектного сообщества»

Вопросы аттестации специалистов остро стоят перед проектным сообществом России. О том, как они решаются в СРО НПП «Союзпетрострой-Проект», а также о своем видении данной проблемы рассказывает директор партнерства, к.т.н. Андрей Уртьев.

Требование о периодическом прохождении аттестации специалистов организаций, входящих в СРО, было введено федеральным законом в 2010 году. НОП разработал Методические рекомендации по аттестации руководителей и специалистов членов саморегулируемых организаций (СРО), осуществляющих подготовку проектной документации. В этих рекомендациях аттестацию поручалось организовывать самим СРО, а ответственность за своевременное и качественное проведение аттестации возлагалась на руководителя члена СРО. Сейчас продолжается разработка профессиональных стандартов в области архитектурно-строительного проектирования.
СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» утвердило положение о проведении аттестации по следующим критериям: базовое образование и профессиональная переподготовка, стаж работы, повышение квалификации; оценка профессиональных знаний. С целью объективной оценки последнего критерия были разработаны контрольно-измерительные материалы для тестирования специалиста по каждому из видов работ по подготовке проектной документации. Для больших проектных организаций была предусмотрена возможность создания собственной системы аттестации на принципах, соответствующих законодательству и нормативным документам партнерства. На наш взгляд, формировать собственную систему для проведения аттестации лишь нескольких специалистов в год в малочисленных организациях просто нецелесообразно.
Каждая СРО имеет право проводить аттестацию специалистов самостоятельно, утверждать состав аттестационных органов и формы аттестатов, аккредитовать привлекаемые организации. При этом среди петербургских проектировщиков в отношении систем аттестации уже начались интеграционные процессы. Например, СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» и СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков» уже заключили двустороннее соглашение о сотрудничестве и взаимном признании результатов аттестации специалистов. Приглашаем другие проектные саморегулируемые организации присоединиться к заключенному соглашению.
В последнее время вопросы аттестации вновь оказались в центре внимания проектного сообщества в связи с идеей образования Национальной палаты архитекторов. Важнейшей целью палаты провозглашается повышение качества услуг в области архитектуры и градостроительства, обеспечение профессиональной деятельности архитекторов. Эта цель может быть достигнута, по мнению инициаторов, путем аттестации российских архитекторов, ведущих самостоятельную архитектурную и смежную деятельность. Чтобы уравнять в правах архитекторов с проектировщиками, остальным предлагается сформировать в будущем всевозможные палаты инженеров.
На наш взгляд, архитекторы, считая себя наиболее творческой частью проектного сообщества, предлагают, по сути, очередную реформу только что сложившейся системы саморегулирования. Накануне VIII съезда НОП мы присоединяемся к мнению Александра Фокина, председателя правления СРО НП «ЛпКо», выразившему негативное отношение к очередным реформам: «Начиная с 2009 года, когда была только провозглашена идея отмены лицензирования и введения системы саморегулирования, по настоящее время хотелось работать спокойно и по специальности. Увы!».

Петербургские проектировщики на инвестиционно-строительном форуме в Москве

СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» приняло участие в выставочном стенде Национального объединения проектировщиков (НОП) на II Российском инвестиционно-строительном форуме, который прошел в Москве 21-22 февраля. Стенд посетили министр регионального развития И.Н. Слюняев, президент НОП М.М. Посохин, президент Российского союза строителей В.А. Яковлев.

На пленарном заседании форума Михаил Посохин заявил о необходимости «вернуть строительство на тот уровень, который мы потеряли. Без территориального планирования мы инвестиции не сдвинем, тем более в малозаселенных регионах. На Дальнем Востоке надо прорабатывать планы территорий, чтобы и населению, и инвесторам было понятно, что будет создаваться в этих регионах». Проектный рынок России сегодня находится в очень тяжелом положении, разоряются как крупные, так и небольшие фирмы. Так, рынок жилищного строительства задавлен низкой нормативной ценой квадратного метра. В то же время вчерашние студенты покупают расчетные программы и клепают проекты, даже не понимая, что они проектируют. Количество сотрудников в небольших фирмах сократилось на 50%, а в крупных организациях – на 20-30%. «Мы теряем квалифицированных специалистов. Их замещают проектировщики из других стран. Иностранцы разрабатывают яркие идейные проекты, которые «съедают» весь объем финансирования, но не могут быть напрямую реализованы в наших условиях».

На правах рекламы

Коми открыла для себя технопарки

Михаил Немировский / С 1 апреля в Республике Коми начнет действовать региональный закон о технологических и индустриальных парках. Новые научно-промышленные комплексы появятся сразу в четырех городах республики.

Фото: Владимир Тилес

Первый технопарк в Республике Коми появится не раньше 2016 года

Новый региональный закон «О государственной поддержке деятельности технологических и индустриальных парков в Республике Коми» был разработан Министерством развития промышленности и транспорта республики. Законом предусмотрена как господдержка в виде предоставления налоговых льгот для управляющих организаций и резидентов, так и осуществление консультационной и информационной поддержки, поддержки инновационных проектов, отмечают в пресс-службе республики. По словам главы министерства Андрея Самоделкина, принятие закона позволит более эффективно использовать земельные участки, государственное и муниципальное имущество, создать новые высокопроизводительные рабочие места, диверсифицировать экономику региона, а также повысить объем налоговых поступлений в бюджет республики. Министр подчеркнул, что многие компании республики, даже имеющие собственные ресурсы для реализации научно-технических программ, также проявляют интерес к развитию инновационных инфраструктурных проектов. Для них участие в проектах индустриальных парков может сократить объем затрат на внедрение новых разработок. «Опыт реализации аналогичных законов в других регионах страны показывает высокую степень их эффективности для развития промышленного производства, создания новых рабочих мест и повышения конкурентоспособности продукции регионов. Среди них Калужская, Вологодская, Волгоградская, Тюменская области, Кемеровский край, Санкт-Петербург и Москва», – добавил чиновник. Вместе с тем он отметил, что прирост промышленного потенциала на 3% в Коми с каждым годом будет все более затруднительным. Так как вертикально интегрированные компании, работающие в регионе, в первую очередь живут по своим правилам. Исходя из этого, налоговые отчисления значительно сократились. «Нам сложно все время быть заложником этой махины. А индустриальные и технопарки – это расчет на новые компании», – рассказал Андрей Самоделкин.

Парки на бумаге

Как пояснили в министерстве, хотя ведомству и предстоит громадный объем работ по организации технопарков, на первом этапе по большей части работа будет бумажная. По словам ведущего специалиста Министерства развития промышленности и транспорта Республики Коми Валентины Лобановой, на сегодняшний день утверждена лишь правовая основа для создания промышленных кластеров, а реальное строительство индустриальных парков начнется еще не скоро. По словам эксперта, в ближайшие две-три недели специалисты министерства будут трудиться над выработкой нормативно-правовых актов, которые и определят такие параметры проектов, как конкретные адреса и площади земельных участков под технопарки, стоимость их инженерной подготовки, лимиты бюджетного финансирования со стороны республики, приоритеты по составу участников. Пока что никакой конкретики в министерстве сообщить не смогли. Вместе с тем уже известна дислокация пилотных проектов технопарков, а также их отраслевое назначение. Так, администрацией региона планируется создание технопарков в сфере лесопромышленного комплекса, горнорудного комплекса, в нефтегазовом секторе. В Воркуте перспективным направлением является переработка угольных шламов, в Ухте возможно создание парков для развития предприятий нефтетитанового профиля, в Емве и Сывтывкаре – лесопромышленного. По словам Валентины Лобановой, состав участников будет зависеть от отраслевой направленности технического и индустриального парка и от города, в котором будет располагаться парк. В свою очередь, схема подготовки земли будут зависеть от состояния конкретного земельного участка и состава инвесторов. Средняя стоимость подготовки одного квадрата земли зависит от климатических условий, географического положения, отдаленности населенного пункта от транспортной инфраструктуры. При этом за счет развития промышленного производства с их использованием планируется обеспечить к 2020 году создание не менее 7800 рабочих мест.

Реальные планы

Вместе с тем развитие технопарков в Республике Коми не ограничивается инициативами регионального Минпромтранса. Еще в мае 2010 года на заседании межведомственной комиссии по развитию научной и инновационной деятельности при экономическом совете Коми был рассмотрен вопрос о создании хозяйственных обществ при вузах и научных организациях, а также было объявлено о целесообразности создания технопарка в селе Еляты в Сыктывдинском районе республики. Инициатором выступил Коми научный центр УрО РАН. Одновременно началось формирование инновационно-технологического центра на базе Выльгортской научно-экспериментальной биологической станции. А в январе 2013 года эти планы подтвердил заместитель председателя президиума УрО РАН Владимир Володин. Он отметил, что в 1990-е годы там было построено здание, которое сейчас не используется. Оно станет частью инфраструктуры будущего технопарка, где ученые из разных институтов будут апробировать изобретения, технологии и проводить дальнейшие исследования. В свою очередь, в Минпромтрансе Коми отметили, что в министерство проект этого технопарка не поступал и не рассматривался. Таким образом, ученым придется в одиночку решать главную проблему российской науки – вести поиск инвесторов под проект, налаживать кадровое и ресурсное обеспечение. «Самим институтам не под силу разработать бизнес-план и просчитать эффект от реализации того или иного проекта – бухгалтеры и экономисты в институтах не смогут этого сделать», – говорит Владимир Володин.

Кроме того, в апреле 2012 года правительством республики была утверждена концепция создания сельскохозяйственного технопарка на окраине Сыктывкара. Предполагается, что в ближайшие четыре года появится специальное место площадью около 11 га, которое свяжет научные учреждения, производителей и потребителей продуктов инновационной деятельности АПК. На базе технопарка планируется привлечение компаний-резидентов, которые смогут арендовать помещения и оборудование и использовать ресурсы и продукты «соседствующих» хозяйствующих субъектов. Отдельно в концепции выделена возможность развития сельского туризма, в том числе строительство на его территории гостевых комплексов. Для создания аграрной площадки требуется 138 млн рублей из федерального бюджета, а также 48 млн рублей из частных источников. При этом, если удастся привлечь 20 компаний-резидентов, технопарк к 2015 году сможет достигнуть 50 млн рублей общего объема выручки этих компаний при средней рентабельности в 10%

кстати

Также на минувшей неделе стало известно, что свой проект закона об индустриальных парках готовит и Новгородская область. При этом конкретные площадки в регионе уже определены – это площадка «Торфяное» в рамках проекта промышленно-логистической зоны в Чудовском районе, автокластер «Трубичино» в Новгородском районе, промышленная зона в Великом Новгороде в районе Лужского шоссе.

мнение

Александр Паршуков, директор управления паевых земельных фондов ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами»:

– Республике Коми будет непросто конкурировать за инвестиции с другими, более развитыми регионами. Возможный выход – специализация индустриальных парков на тех отраслях промышленности республики, которые находятся сейчас в активной фазе развития. Для этого надо проанализировать существующий спрос на промышленные земли в регионе и понять, предприятия каких отраслей готовы развивать свой бизнес в Коми. Оценить инвестиционные вложения очень трудно, так как они сильно зависят от наличия инженерных ресурсов на каждой конкретной площадке.

справка

Крупные проекты научно-промышленных кластеров реализуются сразу в нескольких субъектах Северо-Западного округа. Так, в Псковской области заявлено к реализации сразу два индустриальных парка – площадка «Моглино» (объем инвестиций – 25-27 млрд рублей, в том числе инвестиции в инфраструктуру – более 1,5 млрд рублей) и парк «Ступниково», в строительство которого будет вложено до 17 млрд рублей. В стадии строительства находятся индустриальные парки «Сокол» и «Шексна» в Вологодской области с объемом инвестиций около 4,1 млрд рублей. На этих площадках предприятия области будут развивать деревообработку, производство стройматериалов, металлообработку. Кроме того, более 573 млн рублей будет вложено в создание индустриального парка в городе Мончегорске Мурманской области.

Тихое место

Роман Русаков / Дефицит участков для застройки вынуждает девелоперов возводить жилье на территориях бывших промзон, вблизи КАД, ЛЭПов и кладбищ. Тем не менее своих покупателей такое жилье находит, рассчитывать на скидки из-за неприятного соседства не приходится.

К объектам, соседство с которыми способно негативно повлиять на спрос на квартиры в жилом доме, можно отнести источники повышенного шума и загрязненного воздуха, такие как автомагистрали, железнодорожные пути, разгрузочные зоны супермаркетов, гаражные комплексы. Настороженно относятся покупатели жилья и к проживанию рядом с источниками излучения: линиями электропередачи, телевизионными башнями, вышками базовых станций операторов мобильной связи. К источникам повышенной опасности для жильцов можно отнести также автозаправки, химические предприятия. Не приветствуется близость любых, даже невредных производств и промышленных зон, так как такое соседство делает окружение дома некомфортным для проживания.

Неприглядный вид

Значимым негативным фактором при покупке жилья является не просто расположение вблизи какого-то объекта, а соседство, оказывающее влияние на видовые характеристики. Например, покупатели очень не любят, когда окна выходят на огромные дымящиеся трубы, например ТЭЦ. Если говорить о точечной застройке, то покупателям не нравятся старые гаражи. Очень часто бывает так, что эти минусы проясняются только после покупки квартиры. Например, девелоперы могут построить рядом с домом многоуровневый паркинг.

Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер» направление Санкт-Петербург, говорит, что некоторые покупатели жилья в качестве нежелательного фактора рассматривают даже близость к станции метро или рынку из-за больших людских потоков, которые характерны для таких мест, хотя для многих такое соседство, наоборот, является плюсом.

Но неприятие неприятием, а на цену такое соседство серьезного влияния может и не оказывать. Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, замечает, что, как правило, расположение вблизи какого-то непопулярного места вроде кладбища или ЛЭП не снижает стоимости объекта. «Тут дело в покупателе: если он боится, имеет какие-то предубеждения на предмет подобных мест, то никакой демпинг не сможет решить проблему», – говорит госпожа Санамян.

«Какие бы меры ни предпринимал застройщик, часть потенциальных покупателей изначально исключат объект с неприемлемым для них окружением из числа рассматриваемых для покупки», – соглашается с ней господин Ильичев.

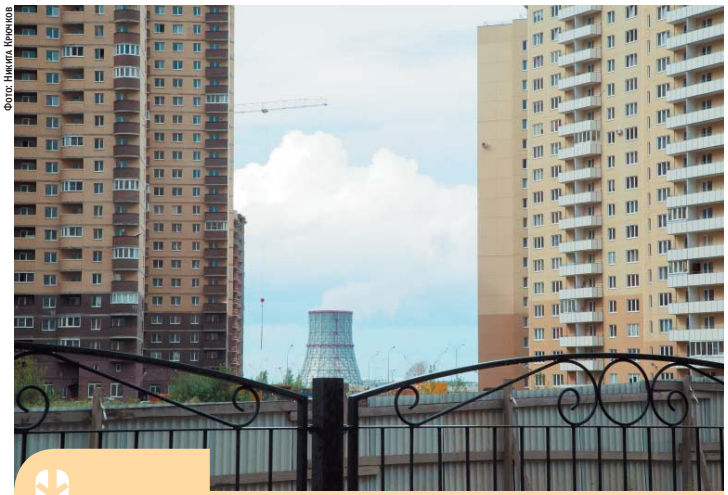


Фото: Никита Кречков

Часто покупателей отпугивает не столько наличие неприятного соседства, сколько непрезентабельный вид из окна

Вынужденная лояльность

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», добавляет, что ситуация, когда новое строительство возникает на территориях бывших промзон, вблизи КАД и даже исторических захоронений, становится для рынка все более заурядной, привычной. «Отношение покупателей к данным проектам меняется, они становятся более лояльны, тем более что в данном случае речь обычно идет о проектах, расположенных в обжитых районах, в шаговой доступности от станций метро. Испугать, оттолкнуть покупателя может разве что расположение на землях бывших химических производств либо захоронений их отходов. Остальные факторы при наличии хорошей локации на спросе на данный объект вряд ли скажутся и на стоимость не повлияют», – уверена госпожа Корсакова.

Юха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус», подтверждает мнение коллег: «Нельзя сказать, что этот фактор значительно влияет на цену или интерес покупателей. При хорошо продуманной концепции проекта, и тем более если масштаб проекта достаточно велик и застройщик создает обособленную, благоустроенную территорию, покупатели не будут испытывать отрицательного влияния близости таких объектов».

Виталий Виноградов, директор по маркетингу «Лидер Групп», обращает внимание, что чаще всего неприятное соседство носит лишь имиджевый аспект: «Если дом получил положительное заключение, значит, все нормы соблюдены. В этом случае никакого негативного влияния на человека ЛЭП или иные производства оказать не могут. Все это просчитывается и укладывается в нормы, и если эти нормы нарушаются, то экспертизу пройти невозможно».

Директор офиса ООО «Александр недвижимость» на Московском пр., 216, Светлана Климова рассказывает: «Зона дискомфорта – так, пожалуй, можно завуалированно назвать места расположения жилых домов возле кладбищ. СанПИН 2.1.1279-03 рекомендует застройку жилых домов производить не ближе 300 м от таких зон, к этим нормативам не имеет отношение расположение мемориальных кладбищ, памятных мест, которых в нашем городе, пережившем блокаду, очень много. Установленная зона для этих мест – 50 м. Близость кладбища не вызывает общего расстройства здоровья человека, ни заболеваний специфического характера, но производит неприятное впечатление. Совсем другое – ЛЭП. Продолжительное пребывание (месяцы, годы) людей в электромагнитном поле ЛЭП может привести к неблагоприятным изменениям здоровья, вызвать сдвиги в состоянии сердечно-сосудистой системы, нервной, эндокринной, гематологической, половой, иммунной систем, а также увеличивает риск развития онкологии. Но смею вас уверить, что все дома, находящиеся в зоне ЛЭП, построены в соответствии с СанПИН 2971-84 (не менее 50 м от зоны такого рода объектов)».

Дело вкуса

Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домусфинанс» отмечает, что кладбища не всегда могут быть «неприятным» соседом. В Москве, как ни парадоксально, близость к некоторым погостам может оказаться дополнительным плюсом. «Как правило, крупные московские кладбища располагаются за МКАД, на удалении от жилых массивов. А вот старые находятся в центре города, в престижных и привлекательных районах. Поэтому «квартира возле Новодевичьего кладбища» или «в районе Ваганьково», скорее, наоборот, будет пользоваться спросом. Если, конечно, окна не выходят непосредственно на погост», – рассказывает господин Лепиш.

Впрочем, и в Петербурге дома с видом на кладбище могут найти своего покупателя. «При проектировании объекта по возможности следует не ориентировать окна, особенно на нижних этажах, на непривлекательные объекты. Хотя понимание непривлекательности вида может быть неоднозначным. К примеру, вид с 20-го этажа на кладбище для кого-то может показаться привлекательным из-за дефицита зеленых насаждений в городе», – рассуждает Андрей Ильичев.

мнение

Константин Мурашкин, руководитель группы ипотечного кредитования регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк»:

– Соседство с непопулярными объектами не является ключевым стоп-фактором при приобретении жилья, поскольку цена на квартиры в таких домах может иметь некоторый дисконт, который в конечном счете окажется приоритетнее для конкретного покупателя, нежели имиджевые аспекты объекта. В Петербурге есть подобные примеры, и едва ли стоит говорить о серьезной коррекции цены.

Поправить печальный образ

Роман Русаков / Участники рынка полагают, что несколько поправить имидж объекта, продающегося рядом с неприятным соседом, можно за относительно небольшие средства.

«Избавиться от большинства столь значимых «недостатков» невозможно, а следовательно, и продать такое жилье будет сложнее. Тем не менее при правильной цене и должном терпении продать можно все что угодно. В зависимости от сложности такого соседства дисконт на квартиру может достигать 5% от стоимости. Однако, как правило, такие факторы уже заложены в стоимость квартиры. При этом срок экспозиции таких квартир, конечно же, зависит от того, насколько продавец готов поступиться. Как показывает практика, продажа такого жилья может продлиться до года», – рассказывает Константин Барсуков, заместитель генерального директора «РЕЛАЙТ-Недвижимость».

Формулу улучшения имиджа проекта с неоднозначным местоположением господин Ильичев видит такой: «При продаже квартир в таких проектах строительная компания должна быть максимально открыта клиенту. Все необходимые согласования, сертификаты, результаты обследований, свидетельствующие о безопасности объекта, должны быть доступны в отделе продаж, чтобы предоставлять их потенциальным покупателям по первому требованию. Следует также оказывать клиентам содействие в проведении независимых экспертиз». «К решению проблемы нежелательного соседа возможен и креативный подход, к примеру, одна строительная компания отремонтировала и украсила рисунками унылые стены соседнего промышленного здания, на которое выходили окна строящегося дома», – добавляет господин Ильичев.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург, говорит также, что девелоперы могут улучшить имидж объекта, например, создав зеленую зону, которая будет отделять жилой дом от проблемного соседства, но, безусловно, это потребует дополнительных вложений.

Ужимание метража

Роман Русаков / Средняя площадь квартир в строящихся домах демонстрирует тенденцию к снижению. Покупателей сегодня больше интересует не метраж жилья, а его функциональность и стоимость.

По данным департамента аналитики «НДВ СПб», за прошедший год средняя площадь квартир в строящихся домах массового сегмента снизилась на 12%.

«Так, средняя площадь квартир-студий за год сократилась с 29 до 26 кв. м, 1-комнатных квартир – с 43 до 40 кв. м, 2-комнатных – с 65 до 60 кв. м, 3-комнатных – с 97 до 86 кв. м», – говорят маркетологи НДВ.

В НДВ считают, что основная причина уменьшения площадей квартир – изменение предпочтений покупателей. Основное внимание сегодня уделяется цене квартиры. Площадь же должна быть не столько большой, сколько функциональной и рациональной.

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», комментирует: «Застройщики стараются сделать проект наиболее доступным для покупателя, поэтому сокращение площадей имеет экономические причины. Это выгодно и застройщикам: чем меньше площадь жилья, тем выше цена квадратного метра. На рынке уже появляются квартиры-студии площадью от 17 кв. м, что позволяет устанавливать минимально доступную цену и привлекать дополнительный покупательский поток. Кроме того, сокращение площадей происходит за счет более продуманных и рациональных планировок: снижается площадь коридоров, спален, объединяется в единую зону кухня и гостиная».

Квартирография строящихся объектов является живым индикатором состояния рынка. Недвижимость нижнего ценового сегмента в силу объективных причин оказывается особо чувствительной к динамике покупательского спроса. По-прежнему востребованы квартиры-студии и 1- и 2-комнатные квартиры небольших метражей. Востребованным «ходом» в этом сегменте эксперты считают появление более функциональных европланировок (с совмещенной кухней-гостиной).

Фото: Никита Ключников

За прошедший год средняя площадь квартир в строящихся домах массового сегмента снизилась на 12%

Константин Мурашкин, руководитель группы ипотечного кредитования регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», считает, что опыт последних лет демонстрирует общую тенденцию к увеличению количества 1-комнатных квартир и квартир-студий. «Спрос на такие объекты наиболее высок на старте продаж. В условиях рыночных цен на подобное жилье квартиры продаются крайне активно и формируют первичный денежный поток после старта продаж. Такая ситуация характерна для объектов эконом- и комфорт-класса», – рассказал он.

Господин Мурашкин полагает, что наиболее востребовано жилье площадью от 26 до 45 кв. м, это квартиры-студии и 1-комнатные квартиры.

Антонина Дзеранова, руководитель отдела коттеджной и малоэтажной застройки АН «Итака», подтверждает, что «однушки» раскупаются по-прежнему на старте продаж, и в большинстве домов после окончания строительства 1-комнатных квартир в продаже у застройщика практически нет.

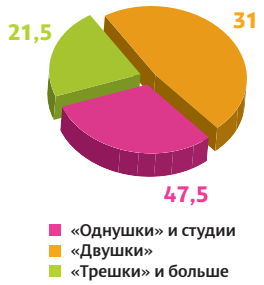
Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН» подсчитал, что на «однушки» и студии приходится около 47,5%, на «двушки» – около 31%. «Сегодня в сегменте массового спроса студии и 1-комнатные квартиры – одни из наиболее популярных, к тому же порядка 75% покупок с целью инвестиций также приходится на этот сегмент. По мере повышения класса жилья популярность «однушек» снижается. Так, если в эконом-классе на такие объекты приходится почти половина покупок, то в сегменте элитного жилья – лишь порядка 15-20%».

Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, отмечает, что студии стали строить компании, в квартирографии которых еще недавно таковых не было – это компании «ЛенСпецСМУ», «ГДСК», «ИПС», «Лидер групп», YIT.

При этом она отмечает, что на 2-комнатные квартиры наконец сформировался достаточно стабильный спрос, чего участники рынка ждали долгое время. На них ориентированы семьи, имеющие финансовую возможность приобрести более просторную квартиру.

Генеральный директор ООО «САТО Рус» Стаффан Таст полагает, что спрос на эффективно спланированные квартиры-студии и 1-комнатные квартиры будет расти и в будущем, так как среднее количество человек в семье будет продолжать снижаться вследствие повышения уровня жизни и увеличивающейся мобильности квалифицированных специалистов.

Распределение на рынке Санкт-Петербурга квартир по количеству комнат, %



Высокий сегмент тоже склонен к уменьшению

Роман Русаков / В комфорт-классе и более высоких сегментах востребованность 1-комнатных квартир заметно ниже. В первую очередь тут раскупаются 2-, 3-комнатные квартиры, а «однушки» и студии остаются к концу строительства.

Впрочем, компании, работающие в сегменте комфорт и выше, отмечают, что «двушки» и «трешки» тоже находят своего покупателя. Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая рассказала: «Если мы хорошо продаем комфортные 2-, 3-, 4-комнатные квартиры, то студии предусматриваем, фактически, по остаточному принципу. Мы концентрируемся на полноценных квартирах, с нормальным сбалансированным метражом (совсем не обязательно большим). А 1-комнатные квартиры и студии проектируем в зависимости от возможностей инсоляции. Более того, мы сознательно не делаем много студий. Клиенты, которые живут в 2-3-4-комнатных квартирах, хотят проживать в доме с комфортной для них социальной средой, а не ощущать себя обитателями коммуналки. Ведь очевидно, если в доме много студий, то и на лестничной площадке, в коридорах постоянно оказывается масса людей, создается больше шума, суеты, далеко не со всеми соседями можно будет познакомиться и т. д. Поэтому «однушек» мы предусматриваем столько, сколько нужно для их продажи одновременно с 2- и 3-комнатными квартирами. Но, конечно, товарный запас нужен различный, чтобы проект получался максимально эффективным с точки зрения экономики».

Юлия Жалеева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», добавляет: «Если говорить о классе комфорт, такого дисбаланса, как в эконом-классе, здесь не наблюдается, тем не менее «однушки» и «двушки» раскупаются быстрее, «трешки» чуть медленнее, но в целом они также востребованы».

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», отмечает, что иная картина в элитном сегменте: там как раз наибольшим спросом пользуются 3-комнатные квартиры – на них приходится 35-40% сделок. На втором месте – 2-комнатные варианты (15-20% от числа сделок). «Роскошные 5-комнатные и более апартаменты составляют от 5 до 10% сделок», – подсчитал господин Бабаков.

При этом господин Бабаков добавляет, что и в элитном сегменте есть тенденция к уменьшению метражей, но не такая ярко выраженная: «На протяжении последних лет средняя квартирография спроса уменьшилась, но незначительно: в докризисный период наиболее популярный в центре города метраж составлял около 120 кв. м, в последние годы – 110 кв. м».

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, замечает, что квартиры площадью больше 200 кв. м особой популярностью не пользуются в силу своей высокой цены. «Что же касается домов комфорт-класса, то здесь наиболее популярны 2-комнатные квартиры площадью 65-75 кв. м и 3-комнатные в диапазоне от 85 до 110 кв. м. Нашим клиентам-девелоперам мы рекомендуем выделять большую кухню – не менее 15 кв. м, для 3-комнатной квартиры оптимальная площадь для кухни будет около 20 кв. м», – говорит госпожа Попова.

Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что для недвижимости премиум-класса минимальный приемлемый метраж – 70 кв. м. Это 2-комнатная квартира, «однушки» тут практически неприемлемы.

мнение

Виталий Виноградов, директор по маркетингу «Лидер групп»:

– Некоторые застройщики предлагают квартиры с планировочными решениями, которые были актуальны в 1980-х годах: с кухней по 7-8 кв. м и комнатой по 12-13 кв. м. И позиционируют их как евроквартиры или квартиры с европланировками, но на самом деле ничего общего с настоящим европейским уровнем у такого жилья нет. Другое дело, если это действительно интересное предложение с европейской планировкой – такие варианты люди охотно покупают.

Женщины в строительстве
Проект НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

Вероника Адамюк: «В строительном бизнесе руководителей-женщин встречают с настороженностью»

Генеральный директор Гатчинского ССК, входящего в ПО «Ленстройматериалы», Вероника Адамюк рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Петру Задорнову о том, в чем преимущества женщин-руководителей перед управленцами-мужчинами и как представительницам слабого пола добиться успеха в карьере.

Фото: Никита Крючков

– Вероника Валерьевна, как вы оказались в строительном бизнесе?

– В начале своей карьеры, будучи бухгалтером, я начинала работать в строительной компании. И впоследствии выбирала ту сферу, которую уже хорошо знала. На Гатчинском ССК я работаю с 2001 года. И на момент ухода своего предшественника с поста генерального директора в 2011 году занимала должность финансового директора. Могу сказать, что изначально руководство холдинга не рассматривало возможность того, что предприятием сможет руководить женщина. Однако длительные поиски главы компании оказались тщетными, и руководству пришлось обратить внимание на собственные кадры.

– Каково быть руководителем крупного предприятия в традиционно мужском бизнесе?

– По своему опыту могу сказать, что мне легко общаться с контрагентами, заказчиками и покупателями. При знакомстве, как правило, коллеги-мужчины встречают женщин с удивлением, с настороженностью. Однако когда в процессе общения они понимают, что женщина является профессионалом, задает правильные вопросы, совершенно логично выстраивает цепочку разговора, то отношение моментально меняется. Мужчины начинают видеть в женщине партнера. А впоследствии в процессе общения эта настороженность и вовсе проходит. Как бы то ни было, в мире бизнеса людей оценивают не по внешности, а по профессионализму, по тому, каковы они в деле. Чтобы вызывать уважение, нужна постоянная работа над собой, необходимо непрерывно проходить обучение, разбираться в технических вопросах.

– Как различаются «мужской» и «женский» подходы к управлению?

– Как правило, считается, что мужчины принимают решения быстрее, хотя я с этим не согласна. Женщины уделяют много внимания мелочам и при необходимости достаточно быстро могут собрать всю эту информацию воедино. В итоге решения принимаются более вдумчиво и более взвешенно. Поэтому я приверженец той точки зрения, что женщины справляются с управлением не хуже, а где-то даже лучше мужчин. К тому же женщины социально ориентированы, а уделять внимание коллективу, понимая проблемы сотрудников, и развивать социальную сферу просто необходимо. Без этого коллектив превращается в машину. Также, как правило, женщины воспринимают работу как второй дом, как нечто «свое», даже если они наемные работники. Наше предприятие – это для меня родной дом, я чувствую себя здесь хозяйкой и стремлюсь его развивать.

– Увеличилось ли количество женщин-руководителей на предприятии с тех пор, как вы его возглавили?

– Да, увеличилось. У нас появился высокопрофессиональный директор по экономике и финансам, главным инженером тоже стала женщина. Понятно, что женщины, как правило, работают в таких сферах, как бухгалтерский учет, экономика и финансы, управление персоналом. Но на удивление и начальники цехов – формовочного, арматурного, участка деревообработки, – начальники центрального склада и склада железобетонных изделий у нас тоже представительницы прекрасного пола.

– То есть при подборе руководителей их гендерная принадлежность имеет для вас значение?

– Нет, для меня самое главное – это профессионализм, коммуникабельность и целеустремленность. Это стандартные требования для всех управленцев. Хотя в процессе работы, наверное, я требую от мужчин больше. Если я ставлю задачу женщине, я на сто процентов уверена, что эта задача будет выполнена. Если же ставлю задачу мужчине, мне придется осуществлять промежуточный контроль хода исполнения задачи. Ведь все-таки восприятие задач мужчинами и женщинами разное. Для мужчин важен результат, а как он достигается – не принципиально. А мне важны и пути достижения, и сам результат.

– Что привносят женщины в производственную компанию?

– Женщинам важно не просто получение результатов, а понимание приемлемости путей их достижения для коллектива, организации. Женщины всегда переоценивают логику процессов, привносят более мягкие методы управления. Хотя, как бы то ни было, управлять предприятием исключительно «мягко» не получится, иначе бизнес не будет успешен. Надо принимать и непопулярные, и жесткие решения.

– Зачем женщине вообще строить карьеру?

– В первую очередь для самореализации. Я получаю удовольствие от того, что делаю, от достижения результатов. Когда я сравниваю себя «вчерашнюю» с собой «сегодняшней», я вижу процесс изменений, и это доставляет мне удовольствие.

– И все же почему женщин-руководителей так мало?

– В управлении исторически немного женщин. Все-таки предназначение слабого пола – это материнство, поддержание домашнего очага. Хотя, мне кажется, с каждым годом женщин, которые самореализуются в карьере, становится все больше.

– Что позволило вам добиться успеха в карьере?

– Каждый человек должен определить для себя миссию, основную цель своей жизни и просто последовательно идти к ее достижению. Это основа успеха. Поведенческая цепочка выстраивается автоматически. Кроме того, внимание необходимо уделять всем сферам нашей жизни – и здоровью, и семье, и социальной, и интеллектуальной деятельности. Одно развивает другое. До определенного времени работа занимала практически все мое время. Но в какой-то момент, в том числе благодаря многочисленным программам обучения, я научилась совмещать и карьеру, и личную жизнь, стала успевать все.

– Какие цели стоят перед вами сейчас?

– Сейчас основная цель – масштабная реорганизация производства. Нам необходимо своевременно – 15 июля – ввести новую линию циркулирующих паллет и выдать на строительный рынок высококачественный железобетон. Личная цель – получать удовольствие от того, что я делаю, каждый день должен быть в радость. А удовольствие возникает тогда, когда ты получаешь позитивный результат. Дальнейший карьерный рост означает либо переход на руководящую должность более масштабного предприятия, либо работу над тем, чтобы наше производство стало еще более успешным и масштабным. Второй путь мне ближе.

цифра

35% сотрудников Гатчинского ССК – женщины

На правах рекламы

Женщины в строительстве
Проект НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

Ирина Артамонова:

«Уважение не зависит от того, кто руководитель – мужчина или женщина»

Мнение о строительстве как мужском бизнесе – миф, карьеру в отрасли делают профессионалы вне зависимости от пола. Своим взглядом на гендерный вопрос в строительстве с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Петром Задорновым поделилась директор службы заказчика компании «КВС» Ирина Артамонова.

– Традиционно строительство считается мужской отраслью. Тяжело ли в ней пробиваться женщине?

– То, что строительство – мужская отрасль, – это уже миф. Технадзоров, прорабов, табельщиц, даже линейных работников – женщин в этой сфере очень много. В нашей компании соотношение мужчин и женщин примерно 50 на 50. Бесспорно, договариваться, решать какие-то вопросы мне легче с мужчинами. В большинстве случаев никаких противоречий, антипатий не возникает. А так как в строительном бизнесе все-таки больше мужчин, женщинам работать очень хорошо. В крайнем случае мы можем «включить» свое обаяние.

– Почему вы выбрали для себя такую сферу работы?

– В строительстве я оказалась случайно. После окончания энергетического техникума, а затем политехнического университета я долгое время работала в «Атомэнергопроекте», который, хоть и связан со строительством, но имеет строгую специализацию – проектирование атомных станций. В перипетиях 1990-х годов, после развала СССР, работу пришлось не раз сменить, и в итоге судьба привела меня в строительную компанию «Строительный трест». Как сейчас помню, как Евгений Георгиевич Резвов с юмором почитал мой диплом, непрофильный для жилого строительства, и взял работать в ПТО. А через несколько лет, набравшись практического опыта, захотела дальнейшего роста. Работала в «Строймонтаже», «Строительном управлении». Никто за ручку не водил, как говорится, выплывешь так выплывешь, а не выплывешь – сама виновата. С 2005 года работаю в «КВС».

– Легко ли женщине заставить себя уважать в мужском коллективе?

– Могу сказать только одно: уважают специалистов. Уважение не зависит от того, кто руководитель – мужчина или женщина. Оно зависит от того, как человек себя зарекомендует, профессионал ли он своего дела.

– Сталкивались ли вы с дискриминацией?

– Мне повезло, за все время моей работы не сталкивалась ни разу. Наверное, потому что меня всегда окружали настоящие мужчины, свободные от предрассудков.

– Многие убеждены, что мужчины лучшие руководители, чем женщины. Они более последовательны, предсказуемы и откровенны.

– Я согласна, «мужской» подход к управлению более системный, направленный и действительно более предсказуемый. Но не всегда они руководят лучше. Конечно, все люди разные, но в целом у мужчин более жесткий и бескомпромиссный подход к управлению. Зачастую мужчины «давят». У них хорошая, но жесткая школа. Женщины руководят мягче, не только заставляют и направляют, но и помогают. И, на мой взгляд, это правильнее. В большинстве компаний исчезла наставническая школа. А ведь руководитель, особенно на первом этапе, должен помочь, научить, направить сотрудника, и только через какое-то время начинать использовать более жесткие инструменты управления. И честно говоря, я предпочитаю женщин-сотрудниц и руководителей. В жизни женщина всегда отвечает за своих близких, за детей, за семью. А каков человек в жизни – таков и в работе. Женщина – это хозяйка, она более ответственна, аккуратна, требовательна к порядку. И в работе эти качества помогают.

– А как же сплетничество?

– Это на нас наговаривают. Женщинам сплетничать просто некогда и незачем.

– Но женщины зачастую не ставят своей целью карьерный рост. Почему?

– Наверное, потому что женские обязанности в семье очень непросто совмещать с карьерой. Руководить – это действительно огромная ответственность, а благодарностей не так много. Конечно, женщина в первую очередь должна быть женой, матерью и хозяйкой. Но я считаю, что работа и управленческие должности, наоборот, помогают женщине держать себя в форме. У руководителя нет возможности расслабиться. Он все время на виду и хочет или нет, но должен показывать людям пример.

– Есть ли у вас персональные секреты, как вам удавалось не сдаваться, а постоянно расти и развиваться?

– Секретов нет, дело в простых человеческих качествах. Просто ставьте себе цели и стремитесь их достичь. Еще будучи инженером, я очень нервничала, когда мне приходилось делать что-то, что не входило в мой круг обязанностей. Тогда мой муж мне сказал: «А ты не отказывайся, попробуй и в этой сфере разобраться. Чем больше ты знаешь, тем дороже ты стоишь». На самом деле окружающие очень быстро замечают, что ты как специалист можешь и какой объем ответственности ты способен на себя взять. Поэтому нужно постепенно осваивать новое и подниматься.

– Какие цели вы для себя ставили в начале своей карьеры?

– Честно говоря, специально никаких целей я и не ставила. Тогда так получалось, что цели расставляла сама жизнь. Приходилось постоянно начинать все с нуля, снова осваивать и поднимать. Уже имея один диплом о высшем образовании, приходилось опять идти в студенческую аудиторию и снова учиться, чтобы подтвердить право работать на том или ином направлении.

– А какие цели перед вами сейчас?

– Сейчас я хочу найти и вырастить достойную себе замену в компании. Мужчину или женщину – не важно. А когда найду, можно подумать и о личном: я мечтаю выучить английский язык. А еще мечтаю снова рисовать – все-таки закончила когда-то художественную школу, очень скучаю по мольберту.

цифра

45% сотрудников компании – женщины

На правах рекламы

ИНИЦИАТОРЫ КОНКУРСА

ПРИ УЧАСТИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

10 лет СТРОИТЕЛЬ ГОДА – 2012
ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС

Генеральный оператор конкурса НП "Объединение строителей Санкт-Петербурга"
+7 (812) 347 78 91 (92)
www.stroitelgoda.spb.ru

Прием заявок на участие в конкурсе с 4 февраля по 7 марта 2013 года

Деловые спонсоры
Генеральный информационный партнер
Генеральный радиопартнер
Генеральный интернет-партнер
Информационные партнеры
Спонсоры

Реклама

новости

Представители администрации Фрунзенского района совместно с сотрудниками полиции в понедельник, 4 марта, проведут рейд, в ходе которого будут демонтированы незаконно установленные торговые павильоны по пяти адресам.
Рейд проводится по поручению главы района Терентия Мещерякова, передает «АСН-инфо».
Документы у собственников торговых помещений были проверены ранее на основании полученных от жителей Фрунзенского района жалоб и обращений.
Несмотря на отсутствие разрешающих документов, многие владельцы торговых помещений не только не сворачивают свой бизнес, но и расширяют его, уже вынося торговые прилавки за пределы своих павильонов. В понедельник такая деятельность будет прекращена», – подчеркнул глава администрации Фрунзенского района Терентий Мещеряков.
Подобные рейды уже стали регулярными для Фрунзенского района, отмечается в сообщении пресс-службы администрации района. Так, несколько недель назад были ликвидированы незаконные торговые точки на Будапештской ул., на пр. Славы и на Софийской ул.

За техническое содержание Апраксина двора будет отвечать отдельная управляющая компания. Она займется решением вопросов, касающихся уличной торговли, уборки и вывоза мусора, а также вопросов охраны и безопасности. Как сообщает «АСН-инфо», об этом на первом заседании рабочей группы по нормализации ситуации на территории Апраксина двора заявил вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Дивинский. Он отметил, что сегодня в первую очередь необходимо обеспечить порядок на территории Апраксина двора.
Правоохранительными органами во взаимодействии с бизнес-сообществом и народными дружинами принимаются дополнительные меры для укрепления правопорядка. Вице-губернатор поручил участникам совещания подготовить конкретные предложения по наведению порядка в Апраксином дворе и его дальнейшему развитию. Они будут рассмотрены на следующем заседании рабочей группы, которое состоится через две недели. Кроме того, вице-губернатор поручил вынести этот важный для города вопрос на широкое общественное обсуждение.

С 1 марта 2013 года Сбербанк снизил процентные ставки по жилищному кредитованию на 1 процентный пункт в рублях и иностранной валюте. Теперь минимальные ставки в рублях составят 12% годовых, сообщает пресс-служба банка. Кроме того, на период с 1 марта по 31 мая 2013 года Сбербанк запускает новую акцию для первичного рынка жилья и всех категорий заемщиков, по которой будут действовать специальные условия: единая ставка 12% годовых в рублях на срок до 12 лет и первоначальный взнос от 12% стоимости жилья.
Снижению предшествовало двухэтапное повышение ставок по ипотеке в 2012 году. Основной мотив – рост стоимости фондирования для банков. Минимальные ставки по рублевым ипотечным кредитам в ближайшем конкуренте Сбербанка – ВТБ24 – сегодня составляют 10,9%.

Опалубка подросла

Марина Елкина / Рынок опалубки Петербурга по итогам 2012 года вырос на 10%. При этом объем продаж 2013 года пока остается на уровне начала прошлого года.

Фото: Никита Кричков

Цены на приобретение опалубочного оборудования по итогам 2012 года выросли примерно на 10%

Участники рынка отмечают, что рынок опалубки очень сильно зависит от объемов монолитного строительства, которое, в свою очередь, зависит от общих объемов строительства в городе. Вице-президент «Союзпетростроя» Лев Каплан не исключает, что в ближайшем будущем компании, работающие на рынке опалубки, начнут испытывать сложности. Это связано с началом стагнации в строительном секторе. «Все зависит от инвестиционной активности в городе, которая значительно снизилась. Программы комплексного освоения территорий в городе не утверждаются, точечная застройка и вовсе запрещена. Основная масса жилья в настоящее время возводится на границе Петербурга и Ленобласти, и именно там востребована строительная опалубка», – рассказал он. В Комитете по строительству комментарий на тему планов городской администрации по перспективам выделения участков под строительство в 2013 году получить не удалось. Однако компании, работающие на рынке опалубки, пока не чувствуют влияния негативных тенденций. «Работы в настоящее время хватает», – подчеркнули в компании «Стройбыт». «Может быть, в городе и появилась проблема с выделением строительных пятен, но мы их пока не ощущаем, – говорит генеральный директор ТД «Опалубка» Дмитрий Борисов. – Судя по работе нашей компании, объемы рынка опалубки сравнялись с докризисными, и спрос на оборудование продолжает расти. И если сразу после кризиса строительные компании предпочитали брать опалубочное оборудование в аренду, то сейчас прослеживается другая тенденция – опалубка приобретается в собственность». При этом участники рынка предупреждают, что с арендой опалубки нужно быть очень осторожным, так как оборудование можно использовать всего несколько раз, иначе возможно появление дефектов. А по внешнему виду проверить, сколько раз оборудование уже использовалось, практически невозможно.

На рынке Петербурга опалубка представлена иностранными компаниями из Германии, Италии, Франции, Польши, московскими и местными фирмами. Причем доля петербургских поставщиков составляет около 80% от объема рынка. Ежемесячный оборот рынка опалубки, которая продается строительным компаниям в собственность, составляет около 100 млн рублей. При этом в аренду опалубка, как правило, берется для небольших и краткосрочных подрядов. Стоимость месячной аренды опалубки составляет 10% от стоимости покупки оборудования в собственность. Поэтому крупные строительные компании, которые работают на крупных петербургских объектах, предпочитают покупать оборудование в собственность. «Если компания строит большой дом и берет оборудование в аренду, то к концу строительства она выплачивает полную стоимость опалубки. Если же оборудование сразу купить, то второй дом будет строиться уже бесплатно в части затрат на опалубочное оборудование. Качественную опалубку можно использовать от 5 до 10 лет. А мелкие подрядчики, которые выходят на рынок на 2-3 месяца, конечно, берут оборудование в аренду», – говорит Дмитрий Борисов. Рынок опалубки носит сезонный характер и отмечается долгим циклом работы с клиентом – срок работы над одним договором может составлять 2-3 месяца.

Как отметили в компании «Промстройсевер», цены на приобретение опалубочного оборудования по итогам 2012 года выросли примерно на 10%. Доля импортного оборудования на рынке в настоящее время составляет около 30%.

При этом состав игроков рынка остался прежним – новых компаний не появилось. «Пока сложности с выделением новых пятен под застройку, с которыми сталкиваются строительные компании, до нас не докатились. Проблем с заказами мы не имеем. Однако не исключено, что эти проблемы в будущем затронут и нас, когда завершится строительство уже начатых объектов, – подчеркнули в компании. – Многие компании – поставщики опалубочного оборудования не стремятся работать на рынке предоставления его в аренду. Это связано с тем, что аренда оборудования по умолчанию несет большие риски, особенно в сфере работ, которые финансируются за счет государства. Очень часто подрядчик работ берет в аренду опалубку, а потом не может за нее заплатить, так как заказчик не оплачивает работы. И в том случае страдает не только строительная компания, но и поставщик опалубочного оборудования».

мнение

Дмитрий Кобылин, заместитель главного инженера компании PERI в России:

– В последние годы в области российского строительства происходит все больше и больше качественных изменений. Но рынок опалубочного оборудования находится еще в процессе формирования. Строительные технологии модернизируются, и подход к ним меняется. Стали более востребованы технологичные системы опалубки, например опалубочные столы и легкая панельная опалубка для перекрытий, которая позволяет производить раннюю распалубку. Строители и заказчики сейчас в большей степени руководствуются инженерными соображениями. Сложные условия строительства, крайне сжатые сроки подталкивают их к осознанию необходимости применения передовых высокотехнологичных опалубочных систем. А то обстоятельство, что на разных объектах возникает необходимость использовать разные системы, делает аренду оборудования все более привлекательной для них.

Технологии для эффективного строительства

ООО «ПЕРИ»

PERI

Опалубка
Строительные леса
Фанера ламинированная

Офис в Северо-Западном ФО
Санкт-Петербург,
Звенигородская ул., 22
Тел. (812) 325-72-44
Факс (812) 325-72-43
stpeter@peri.ru

Подробную информацию о продукции, услугах, контакты филиалов PERI в России вы можете посмотреть на сайте

www.peri.ru

Приглашаем посетить крупнейшую международную строительную выставку Bauma в Мюнхене с 15 по 21 апреля 2013 года!

Стенд компании PERI № 719, открытая площадка F-7 Север.

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ СИСТЕМЫ ОПАЛУБКИ И ЛЕСОВ ДЛЯ ВОЗВЕДЕНИЯ КОНСТРУКЦИЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ СЕГОДНЯ ВОСТРЕБОВАННЫМ И ЭФФЕКТИВНЫМ РЕШЕНИЕМ В МОНОЛИТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

Многолетний опыт компании, знания специалистов, производство и поставка универсальной и долговечной продукции компании PERI позволяют решать масштабные, сложные задачи как по возведению новых зданий, так по ремонту и реконструкции старых объектов.
Создав рамную систему опалубки PERI MAXIMO с центральным расположением отверстий под тяж и с анкерами МХ, компания PERI значительно снизила уровень затрат на опалубливание стен. Благодаря использованию тяжей МХ на другой стороне опалубки не требуется второй монтажник и нет необходимости в применении конусов и трубок ПВХ. Это ведет к сокращению расходов и существенной экономии времени. Помимо быстроты монтажа и возможности бетонирования стен любой конфигурации с помощью системы MAXIMO можно создать видимый рисунок на бетонной поверхности, а также систему можно использовать для архитектурного бетона. Уже с первого месяца применения система MAXIMO покрывает все издержки на аренду опалубки благодаря экономии на заработной плате.
А также опалубочные столы PERI для перекрытий сокращают количество рабочих на стройплощадке для устройства палубы, и, соответственно, уменьшаются издержки на заработную плату. Столы для перекрытий – самое подходящее решение при большом количестве одинаковых применений и открытых фасадах, то есть если есть возможность свободно использовать подъемный кран. Благодаря конструктивной высоте 43 см модульные столы очень компактны, это является преимуществом при их транспортировке и складировании.
Компания PERI предлагает строительные леса из высококачественной оцинкованной стали для строительства, реконструкции и реставрации, для фасадных работ, а также для различных отраслей промышленности. Модульная система PERI UP Rosett с интегрированными элементами безопасности позволяет использовать одни и те же элементы в качестве опорных лесов, лестничных башен, лесов для армирования или рабочих платформ, в качестве подвесных подмостей и лестниц. Это значит, что количество материала на стройплощадке сокращается, а коэффициент использования возрастает.

Сервис PERI:

- аренда и аренда с выкупом;
- инженерное сопровождение проекта;
- шефмонтаж;
- ремонт и очистка оборудования;
- расчет и раскладка систем опалубки и строительных лесов;
- детальная проработка проектов;
- установка программного обеспечения для планирования материала;
- разработка и изготовление нестандартных конструкций и ноу-хау;
- транспортные услуги;
- семинары для клиентов, обмен опытом.

На правах рекламы

Строительный Еженедельник

Подписку можно оформить не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию
- **ООО «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.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

Редакционная подписка

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

IBC

XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ 'IBC'

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В ГЛАВНОМ ВЕСЕННЕМ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИИ ЛИДЕРОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ!

ОБЩЕНИЕ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ:
- представители власти
- эксперты с мировым именем
- руководители ведущих компаний отрасли, профильных объединений и ассоциаций

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ:
- градостроительная политика и законодательство
- строительный комплекс России и ВТО
- улучшение предпринимательского климата
- устранение административных барьеров
- гармонизация нормативно-технической базы и новые стандарты
- энергоэффективность
- продление срока эксплуатации жилых зданий
- малоэтажное строительство
- комфорт и безопасность проживания
- капитальный ремонт и обновление жилищного фонда города

В ФОКУСЕ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ И СТРАН БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА: КУРС НА ИНТЕГРАЦИЮ

11-12 АПРЕЛЯ 2013. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ место проведения: ВК «ЛЕНЭКСПО»

Организатор: primexpo
+7 812 380 6014
+7 812 380 6004
build@primexpo.ru

Координатор: ЦДКС
+7 812 635 7015
+7 812 635 7016
info@cdkscenter.ru

При поддержке и участии:

Генеральный информационный партнер: Строительный

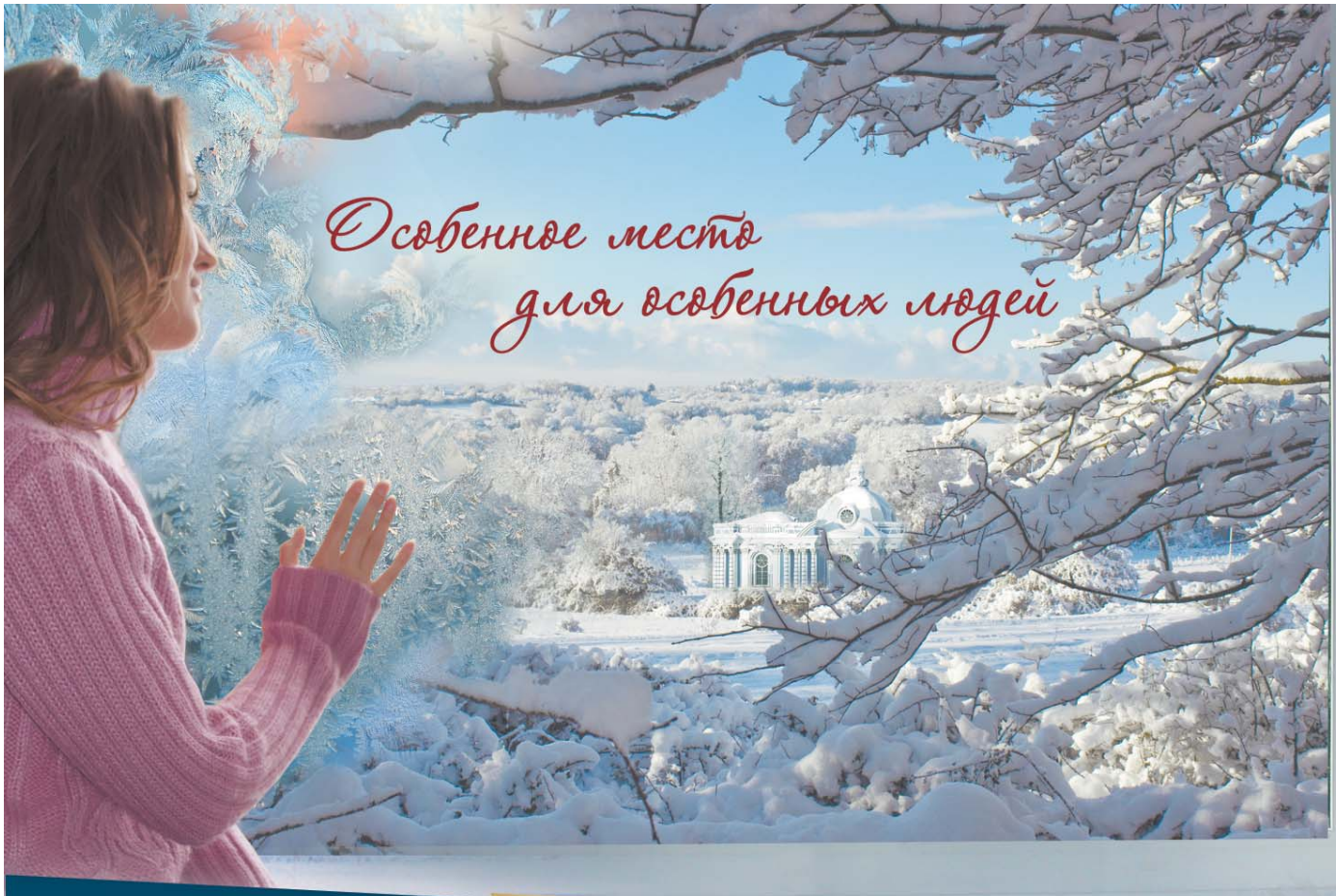
Интернет-партнер: АСН

Генеральный отраслевой партнер: Ктостроит.ru Ктостроит.ру

Для участия требуется предварительная регистрация. Пожалуйста, обращайтесь в оргкомитет.

Подробная программа и итоги прошлых лет на сайте : **www.interstroyexpo.com**

Реклама



«Золотой век» в Царском Селе

Сегодня все больше людей ценят жизнь в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Город Пушкин, он же Царское Село, как раз один из них. Основанный как летняя резиденция русских царей, он повидал на своем веку многое. Когда-то здесь собирался весь цвет российского общества, это были золотые времена Царского Села. «Золотой век» для Пушкина – это надежда на счастливое будущее. «Золотой век» – это жилой комплекс, который возводит группа компаний «ЦДС» напротив Екатерининского парка. Четырехэтажные здания комплекса в сдержанном архитектурном стиле объединены сквозным фасадом. Авторский ландшафтный дизайн территории с декоративными фонтанами и малыми архитектурными формами. На территории комплекса построен благоустроенный подземный паркинг с лифтом, детский сад, детские и спортивные площадки.

ЖК «Золотой век» – это особенное место для особенных людей.

ОСОБЕННОЕ МЕСТО ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЗОЛОТОЙ ВЕК

г. Пушкин, Парковая ул., д. 44-57

- Плановый срок завершения строительства: 1 квартал 2013 г.
- **РАССРОЧКА до 1,5 лет в рублях.** При первом взносе от 40% - предоставляется беспроцентная рассрочка
- Лифт в паркинг

* с подробными условиями можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-1»

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

отделы реализации
320-12-00
(812) 320-12-01
320-12-02

www.cds.spb.ru

ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА «Строитель года – 2011»

Заказчик ЗАО «ЦДС»

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК "ЦДС-1" и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и с проектом строительства можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru

реклама