

## 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 Марат Оганесян предлагает строителям, строящим свои объекты без всей разрешительной документации, явиться с повинной.

**Власти обещают амнистию, стр. 2**



События

На прошлой неделе наконец было открыто движение по развязке в створе Сампсониевского моста. Но полностью работы на объекте пока не завершены.

**С Пироговской развязались, стр. 6**



Новости регионов, стр. 13 • Коммерческая недвижимость, стр. 15



## Съезд наметил болевые точки

В Петербурге состоялся IV Съезд строителей СЗФО. Главным предметом обсуждения делегатов стали вопросы обеспечения граждан доступным и комфортным жильем. По мнению участников съезда, без стабильной господдержки и модернизации мощностей стройкомплекса удвоить объемы жилищного строительства в стране невозможно. (Подробнее на стр. 4) ↗



Центр  
строительного аудита  
и сопровождения

- ✓ НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА проектной документации и результатов инженерных изысканий  
Сопровождение при получении разрешения на строительство
- ✓ Градостроительный аудит проектной документации  
Анализ объемно-планировочных решений
- ✓ Консалтинг по этапам получения согласований при реализации строительных проектов

Свидетельство об аккредитации РОСС RU.0001.610017, РОСС RU.0001.610101

190000, Санкт-Петербург, набережная реки Мойки, д. 78  
Тел.: +7 (812) 244-02-05 / Факс: +7 (812) 244-02-06  
info@csas-spб.ru / www.csas-spб.ru

РЕКЛАМА

## НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

Проектная декларация на сайте [www.obbstroy.spb.ru](http://www.obbstroy.spb.ru)

ОТДЕЛСТРОЙ  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

т. 777-0-500 [www.7770500.ru](http://www.7770500.ru)

РЕКЛАМА

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

**ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ**

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

РЕКЛАМА

## ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

**Издатель и учредитель:**  
Общество с ограниченной ответственностью «Агентство Строительных Новостей»

**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

**Генеральный 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@asninfo.ru  
Тел. +7 (812) 458-03-40

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

**Над номером работают:**  
Алеса Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбукова,  
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,  
Михаил Немировский

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

**Технический отдел:** Дмитрий Неклюдов  
e-mail: admin@stroypress.ru

**Отдел рекламы:**  
Серафима Редута (руководитель), Ольга Бич,  
Валентина Борникова, Елена Савоскина,  
Татьяна Фурцева, Екатерина Шведова

**Секретарь отдела рекламы:**  
Дарья Васильева  
Тел./факс +7 (812) 458-03-40  
e-mail: reklama@stroypress.ru



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

**Отдел дизайна и верстки:**  
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

**Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.**

Издается с февраля 2002 года.

Выходит еженедельно по понедельникам (специальски - по отдельному графику).

**Типография:** ООО «Парголовская типография»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 98  
Подписано в печать 31.05.2013 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 г.)



**CREDO**  
Лучшее российское СМИ о рынке недвижимости (лауреат 2009 и 2011 гг.)



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

# Власти обещают строителям амнистию

**Лидия Горбукова /** Правительство Петербурга предлагает строителям, строящим свои объекты без всей разрешительной документации, явиться с повинной. Тем, кто сделает это до 1 июля, чиновники сулят амнистию. ➔

На днях власти обнародовали список из 40 незаконных объектов капитального строительства, которые построены или возводятся без полного пакета разрешительной документации.

Как рассказал Марат Оганесян, вице-губернатор Петербурга по строительству, части застройщиков, не попавшим в список, власти предлагают прийти с повинной и зарегистрировать себя самостоятельно.

По его словам, для компаний, которые будут зафиксированы в реестре до 1 июля, объявлена амнистия до мая 2014 года. В течение этого года застройщику нужно остановить все строительные работы, собрать и предоставить всю документацию, необходимую для получения разрешения на строительство. Таким компаниям Служба госстроительного надзора выдаст разрешения, а также проведет проверку строящихся объектов на предмет их соответствия техническим нормам. И только после этого застройщику будет позволено продолжить строительные работы по объекту.

Марат Оганесян подчеркнул, что к недобросовестным застройщикам, которые добровольно не включили себя в реестр до 1 июля 2013 года, будут применяться меры, «которые определены законодательством». «Наверняка могут быть и такие судебные решения, которые приведут к сносу построенных объектов», - грозит вице-губернатор.

«Мы говорим о том, что органы исполнительной власти делают акт доброй воли по отношению к нашим инвесторам, застройщикам. Это позволит им привести в соответствие свои документы и дальше работать в нашем городе на законных основаниях», - уточнил вице-губернатор. По

словам Марата Оганесяна, 40% застройщиков обратились в госстроительный надзор самостоятельно и прекратили ведение строительных работ. «Фактически на всех площадках стройка прекращена, а если ведется, то тогда мы предписываем штрафы. По особому решению застройщикам будет обращение в суд о приостановке их деятельности», - прокомментировал Марат Оганесян.

60% объектов из обнародованного реестра - жилые дома. «Лидером» в списке является ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ», которое ведет 8 незаконных строек - 7 этапов ЖК «Ласточкино гнездо» и ЖК «Галант». В пресс-службе компании на запрос корреспондента «Строительного Еженедельника» сообщили, что в настоящий момент работа по получению необходимой разрешительной документации ведется, а продажи квартир идут в объектах со всей необходимой документацией.

По два раза встречаются в списке строящиеся жилые объекты ООО «СК «Импульс», ООО «СК «Дальпитстрой», ООО «Л1-4» (бывшее ООО «ЛЭК»), ООО «Медведь». «Мы ожидаем получения разрешительной документации по двум объектам Л1 этим летом. Мы активно работаем над этим вопросом, и все уже находится в завершающей стадии», - прокомментировала ситуацию Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1. Причины сложившейся ситуации она видит в длительном процессе согласования документов, что удорожает стоимость квадратного метра и заставляет застройщика вести стройку параллельно с согласованием документов.

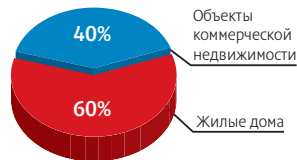
Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар», считает, что намерения правительства по сносу объектов капитального

строительства могут привести к тому, что застройщики будут гораздо реже возводить здания, что впоследствии может привести к значительному росту цен в сегменте жилой недвижимости. «На мой взгляд, предпринимаемые меры должны быть комплексными, то есть кроме карательных мер необходимо пересмотреть процесс выдачи разрешительных документов, в первую очередь ускорив его», - добавил он.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», отметила, что намерения правительства, безусловно, реальны, но снос объектов возможен только по решению суда, поэтому данные процедуры могут быть долгими и сложными.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, считает, что когда речь идет о жилом строительстве, затрагиваются интересы не только строительных компаний, но и дольщиков, поэтому нужно очень внимательно подойти к инициативе сноса строящихся без разрешения объектов. «В целом, думаю, на данном этапе со стороны города это, скорее предупреждение», - заключила она.

## Незаконные стройки



Источник: правительство Санкт-Петербурга

## вопрос номера

**Городские власти объявили амнистию для компаний, возводящих объекты без всей разрешительной документации: если компания в течение ближайшего месяца внесет себя в реестр фирм, ведущих самострой, и приостановит на объекте все работы, ей будет позволено в течение года добрать все необходимые документы. Поможет ли амнистия снизить число незаконных строек в городе?**

**Светлана Смирнова, президент Института строительных проектов:**

- Я считаю, что амнистия поможет снизить число незаконных строек. Дело в том, что в течение двух лет органы государственной власти работали несогласованно. Получилось, что часть компаний, которые начали строительство, не имели возможности - по не зависящим от застройщика причинам - получить разрешительные документы: кто-то не смог продлить аренду, кто-то не прошел комиссию по благоустройству и т. д. И вообще, за два года не утвердились проекты плани-

ровки - около 200-300 проектов ППТ до сих пор «гуляют» по кабинетам Смольного. Конечно, речь идет о законопослушных застройщиках. Именно таким компаниям амнистия и поможет.

**Елена Бухарова, руководитель отдела стратегического маркетинга ООО «Северо-Запад Инвест»:**

- Это может помочь, но только частично, а именно в тех проектах, где строители уверены, что в отведенный срок сумеют получить всю необходимую документацию. По большому счету, это важно прежде всего для крупных застройщиков, где играет большую роль имиджевая составляющая. Для них важно вести полностью прозрачный процесс строительства, не быть замешанными в скандалах. Для строителей меньшего калибра это не столь актуально.

**Антон Финогенов, генеральный директор ИП «Урбаника»:**

- Поможет. Тем более что такие мероприятия - достаточно частая практика не только в нашей стране, но и за рубежом. Отмечу,

что крайне важно различать два вида самостроя. Первый - это объекты, которые негативно сказываются на развитии городского пространства, на качестве жизни, препятствуют реализации важных городских проектов, например строительству ключевых магистралей. Такие объекты должны сноситься в обязательном порядке, причем за счет средств собственников. Другое дело - мелкий самострой на частных землях. Таких случаев большинство. И через проводимую амнистию эти проекты реально вывести в правовое поле без ущерба для граждан.

**Дмитрий Павлов, генеральный директор ГК «Колвей»:**

- Это весьма взвешенное и разумное решение. По сути, власти делают попытку вывести эту часть рынка из тени, легализовать большой пласт строительства. Наверняка за год все те, кто хочет строить по правилам, успеют подготовить необходимую документацию. Эта инициатива, мне кажется, направлена на тех строителей, кто просто не смог, не успел подготовить документы.

И в этом списке есть и достаточно крупные, уважаемые компании. В то же время намерений самострой, например «многоэтажки» на землях под ИЖС, вряд ли пойдут с повинной в Смольный.

**Дмитрий Солонилов, директор Института современного государственного развития:**

- Мое принципиальное мнение в том, что данная амнистия кардинально ничего не поменяет в сложившейся ситуации с самостроем. Возможно, этим воспользуются несколько компаний, ситуация по которым наиболее ясна.

**Юрий Загоровский, президент ГК «Дарко»:**

- Как единовременную меру я эту амнистию поддерживаю. Важно, чтобы власти однозначно дали понять строителям: это ваш последний шанс узаконить свою стройку. А для самой администрации это шанс провести качественную ревизию строящихся в городе объектов. Нельзя превращать эти явки с повинной в регулярные мероприятия - это расхолаживает бизнес.

# Крымский «С.Э.Р.»

**Никита Кулаков** / Строительная компания «С.Э.Р.», которая строит небоскреб Ingria Tower на Поклонной горе в Петербурге, вышла на рынок Украины. Первый жилой комплекс она возведет в Севастополе. Российским морякам там обещают продавать квартиры со скидками. ➔

Петербургская строительная компания «С.Э.Р.» вышла на рынок Крыма. Как рассказал исполнительный директор «С.Э.Р.» Павел Бережной, месяц назад компания приобрела ООО «Проксима», зарегистрированное в Севастополе. На эту фирму оформлено право аренды участка площадью 8 га в центре города, рядом с парком Победы.

«Сейчас мы переводим участок в собственность – выкупаем его у мэрии города. Общие инвестиции в землю с учетом покупки юрлица и оформления земли в собственность составят около 7 млн USD», – сообщил он.

В Управлении инвестиций мэрии Севастополя подтвердили, что о планах петербургского девелопера знают, но комментировать проект не стали.

На купленном пятне «С.Э.Р.» намерен построить жилой комплекс площадью 200 тыс. кв. м. Предварительное название проекта – «Ленинградский квартал». Международный конкурс на концепцию развития участка пройдет летом. В проекте кроме жилья будут аллея-сквер, посвященная русским рок-музыкантам, и музыкальная студия.

Общие инвестиции в проект составят около 6 млрд рублей. Это будут собственные и заемные средства компании.

Павел Бережной рассказал, что себестоимость строительства в Севастополе на

20% ниже, чем в Петербурге, а стоимость жилья – в 2 раза дешевле. «Но там нет таких препонов в плане согласования проектов. И получение техусловий не такое дорогое», – поясняет он. В спросе на жилье девелопер уверен. «Проект рассчитан на 5-7 лет. За это время Украина войдет

**Себестоимость строительства в Севастополе на 20% ниже, чем в Петербурге, а стоимость жилья – в 2 раза дешевле**

в Таможенный союз с Россией. И спрос на квартиры, в том числе со стороны россиян, вырастет», – полагают там. И добавляют, что моряки российской военно-морской базы, расположенной в Севастополе, смогут покупать квартиры в новом комплексе по специальной программе. «О размере скидок пока говорить рано. Но бюджетные деньги в проект точно привлекать не будем», – уверяет Павел Бережной.

По данным компании Colliers Int., у которой на Украине открыто бюро, средняя стоимость продажи жилья в Севастополе составляет 30-40 тыс. рублей за 1 кв. м.

Для сравнения, средний показатель цены продажи жилья в Петербурге сейчас состав-

ляет 75-85 тыс. рублей за 1 кв. м. и, по прогнозам, за 2013 год он прибавит еще 8-10%.

Объем строительного рынка Украины в 2012 году сократился на 13,8% и составил в пересчете на российскую валюту 239,9 млрд рублей. Из них на строительный рынок Севастополя пришлось всего

1,64 млрд рублей. «Строительный рынок Украины составляет всего 4% объема строительного рынка России», – говорит аналитик «Инвесткафе» Сергей Гуляев. Неудивительно, что на строительном рынке Украины практически никто из российских крупных игроков не работает. Риски высоки. А доходы на фоне низкого спроса на жилье неочевидны. «Но на фоне дефицита земли в Петербурге застройщики начали искать альтернативы. Видимо, это одна из них», – говорят эксперты NAI Besar. «Многие петербургские компании сейчас ищут новые ниши для развития. Мы тоже. Но для нас пока рынок Украины неинтересен. Хотя он растет, и, полагаю, цены на

## справка

➔ Строительная компания «С.Э.Р.» создана в 2004 году. Аббревиатура расшифровывается как «союз экспертов региона». Входит в ГК «С.Э.Р.», которая включает пять компаний, выполняющих строительные работы полного цикла. По данным СПАРК, СК «С.Э.Р.» принадлежит Павлу Белоусову (50%), Александру Миткину (25%) и Виктору Анищенко (25%). Последний – соучредитель НП «Саморегулируемая организация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки». Построила в Петербурге семь жилых домов (всего более 130 тыс. кв. м). Сейчас в работе пять объектов (300 тыс. кв. м), крупнейший – МФК Ingria Tower на Поклонной горе (высота – 165 м, площадь – 65 тыс. кв. м) – будет завершен в 2017 году.

жилье там будет увеличиваться. А значит, компания, которая станет там первопроходцем, получит фору», – говорит руководитель департамента недвижимости группы компаний «ЦДС» Сергей Терентьев.

## цифра

**6 млрд рублей**  
составят инвестиции компании «С.Э.Р.» в строительство жилья в Севастополе

**БЭСКИТ®**  
20 лет  
экспертной деятельности

**Мониторинг**  
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

**Обследование**  
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое  
**обоснование**  
строительства

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


Свидетельство №СРО-П/12-006-05 от 10.08.2010. Выдано НП «Саморегулируемая организация «Союзпестрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

Генеральному директору ОАО «УМ-3» Н.П. Кравчуку

**Уважаемый  
Никодим Петрович!**

Сердечно поздравляю Вас лично и коллектив «УМ-3» с 60-летием со дня основания компании. Ваша организация сумела сохраниться в рыночной экономике благодаря Вашему умелому руководству и нахождению своей ниши в строительном комплексе города. Созданное в 1953 году Управление механизации № 3 всегда было надежным партнером в области предоставления услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию подъемно-транспортного оборудования, особенно в части современных башенных кранов. В частности, я работал в трестах № 16, 20 Главленинградстрой, Спецстрой и с благодарностью вспоминаю наше деловое сотрудничество.

Желаю Вам и всему коллективу «УМ-3» крепкого здоровья, благополучия и дальнейших успехов в Вашей деятельности.



Вице-президент, директор «Союзпестрой» Л.М. Каплан

# Съезд наметил болевые точки

**Максим Шумов** / В Петербурге состоялся IV Съезд строителей СЗФО. Главным предметом обсуждения делегатов стало повышение эффективности жилищной политики и исполнение майских указов президента об обеспечении граждан доступным и комфортным жильем. По мнению участников съезда, без стабильной господдержки и модернизации мощностей стройкомплекса удвоить объемы жилищного строительства в стране невозможно. ➔

29 мая IV Съезд строителей Северо-Запада собрал в стенах Константиновского дворца делегатов от всех 11 субъектов округа. Организаторами съезда выступили АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» и НП «Национальный центр развития саморегулирования «Специальный ресурс».

Открывая пленарное заседание, председатель Координационного совета по развитию строительной отрасли округа Александр Вахмистров напомнил о проблемах, тормозящих развитие строительного комплекса СЗФО. Одним из главных способов увеличения темпов жилищного строительства и улучшения жилищных условий граждан является своевременная ликвидация аварийного жилого фонда, отметил он. Площадь аварийного жилого фонда по СЗФО сегодня составляет 2,3 млн кв. м. За последний год снижение этого показателя по округу составило около 2,5%. При этом статистика, по словам господина Вахмистрова, не отражает реального положения дел – по результатам проверки аппарата полпреда было установлено, что процесс выявления аварийного фонда намеренно тормозится органами исполнительной власти регионов.

## Аренда поможет

Преодолеть эту проблему можно было бы с помощью развития института арендного жилья. В теории, развитие арендного жилого фонда позволит не только полностью удовлетворить спрос граждан на жилье и обеспечить переход к качественно иному уровню жилищных условий, но и обеспечить экономически целесообразную внутрирегиональную миграцию населения. Однако, по словам Александра Вахмистрова, сегодня отсутствуют федеральные нормативные акты, которые бы обеспечивали решение задач по формированию такого фонда. Тормозят развитие стройкомплекса и многочисленные административные барьеры в строительстве, в особенности связанные с получением земельных участков и вопросами обеспечения их инфраструктурой. Сложности есть в деле финансирования капитального строительства, прежде всего недоступность финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса. Имеет место несогласованность правовых и финансовых отношений как между органами власти и бизнесом, так и между различными субъектами рынка.

Год назад был подписан посвященный вопросу жилищной политики Указ Президента РФ № 600, напомнил господин Вахмистров. Согласно указу к 2030 году объем вводимого жилья в России должен



Падения темпов жилищного строительства можно не опасаться, но и роста ждать не стоит, считают делегаты

## Основная для стройкомплекса проблема – низкий уровень производительности труда. Сегодня Россия по этому показателю отстает от США в 5 раз, от Швеции – в 3 раза

увеличиться вдвое. Но увеличить темпы жилищного строительства сегодня мешает ряд объективных факторов. Во-первых, недостаточный уровень обеспеченности отрасли строительными материалами. И если на сегодня Северо-Запад не испытывает дефицита основных видов продукции, то для количественного скачка существующих производственных мощностей недостаточно. Вторая и, по словам председателя совета, основная для стройкомплекса проблема – низкий уровень производительности труда. Сегодня Россия по этому показателю отстает от США в 5 раз, от Швеции – в 3 раза. Этот вопрос включает в себя и инновации в промышленности, и обеспечение отрасли квалифицированными кадрами, и повышение уровня механизации труда.

Неустойчивой, по словам господина Вахмистрова, является и общая ситуация на рынке жилищного строительства. По итогам 2012 года в СЗФО отметились снижение объема ввода жилья примерно на 6%. Значение этого показателя по округу во многом определило «проседание» строительного сектора Санкт-Петербурга. При этом показатели I квартала 2013 года выше аналогичных в 2012 году. «Мы не предвидим падения темпов ввода жилья в ближайшие годы, но оснований для роста

жилищного строительства в округе тоже нет», – отметил господин Вахмистров.

## Неподъемные нормы

Исходя из всего вышесказанного, председатель совета заявил, что контрольные показатели Минрегиона по вводу жилья, существующие для каждого региона, должны быть пересмотрены исходя из реальных планов строительства в регионах, с учетом возможностей ввода жилья на основе всех форм финансирования, а также фактической потребности в улучшении жилищных условий различных категорий граждан. Сегодня свою работу строители и органы власти должны строить не только из технических возможностей построить эти объемы жилья, но и, в первую очередь, смотреть на возможности покупательского спроса в регионах. Активная покупательская способность в течение последних трех лет стала результатом отложенного спроса на фоне преодоления последствий мирового финансового кризиса. Сегодня же, когда отложенный спрос иссякает, механизм жилищного строительства, связанный с покупательской способностью населения, крайне неустойчив.

Против пересмотра контрольных показателей выступил заместитель министра регионального развития Сергей Вахруков. Он подтвердил, что большинство субъектов действительно просят Минрегион РФ изменить цифры по ежегодному вводу жилья в сторону уменьшения, мотивируя тем, что рынок насыщен, а спрос недостаточен, и увеличивать объемы жилищного строительства бессмысленно. Вместе с тем статистика показывает, что по итогам прошлого года почти половину введенного в стране жилья составляет ИЖС. И региональные власти никакого отношения к этому строительству не имеют. «Нам нужно стремиться к росту многоквартирного строительства, реализовывать комплексное освоение территорий. Да, в некоторых регионах нет того уровня платежеспособного

спроса, но это не значит, что нужно сокращать объемы жилищного строительства. Да, есть проблемы с высокими ставками, есть проблемы с выделением земли, но эти вопросы нужно решать, а не пытаться корректировать показатели министерств», – заключил господин Вахруков.

Основные надежды федеральный центр возлагает на «дорожную карту», которая призвана улучшить предпринимательский климат в строительстве. Среди комплексных мер – реформа технического и сметного нормативного регулирования, введение негосударственной экспертизы проектов, переход к уведомительному порядку согласования, снижение административных барьеров. В то же время, как заявил выступавший следом заместитель председателя Комитета Госдумы по земельным отношениям и строительству Александр Некрасов, на сегодняшний день выполнен только 1 из 20 пунктов «дорожной карты». Сегодня у органов власти нет понимания этих механизмов и нет желания идти навстречу. Дорожная карта встречает сопротивление в министерствах», – отметил он.

## Холостые инициативы

Как признаются представители регионов, перспективы реализации жилищной политики, особенно в удаленных от окружного центра районах, выглядят не радужно. Действующие формы государственной поддержки регионов оказываются малоэффективными, поскольку рыночная стоимость жилья значительно превышает объем госдотаций, добавил министр строительства Республики Карелия Александр Ефимов. По его словам, банковские продукты, несмотря на их многообразие, являются малодоступными для большинства граждан. «В итоге мы имеем четкие цели и задачи, оформленные в виде «дорожных карт», имеем ответственность за решение этих задач, но у нас нет самого главного – финансовых ресурсов для их реализации. При этом стоимость «квадрата», установленная для республики, значительно ниже рыночной. В результате крупный бизнес отказывается от реализации муниципального заказа», – говорит министр.

При этом у фонда некоммерческой аренды в регионах пока нет никаких перспектив, отмечают региональные министры. По словам министра строительства и ЖКХ Архангельской области Игоря Войстроканова, доходы граждан не позволяют покупать жилье, ипотеку могут взять только 20% населения региона. Для этого нужно развивать арендное жилье, но этот бизнес для строителей является низкорентабельным. «Как заинтересовать бизнес? Нужно бесплатно предоставлять землю и добавив к этому льготы. Оказывать финансовую поддержку на оплату теплосоединения», – уверен министр. Однако до сих пор не прояснен механизм финансового взаимодействия власти и бизнеса – непонятно, на каких условиях государство может поддерживать комплексные проекты.

Генеральными информационными партнерами IV Съезда строителей Северо-Запада выступили газета «Строительный Еженедельник» и портал «АСН-инфо».

Фотоотчет с мероприятия смотрите на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

## Мнение



**Сергей Зимин, помощник полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:**

– Я доложу полномочному представителю президента о том, что IV Съезд строителей состоялся. Уверен, что это мероприятие станет хорошей традицией и будет проводиться ежегодно. Это хорошая возможность обсудить основные проблемы и попытаться скоординировать экономическую политику регионов, выстроить межрегиональный диалог, найти точки соприкосновения. На съезде мы приняли резолюцию, которая еще будет дорабатываться и впоследствии будет уложена в конкретные проекты нормативно-правовых актов, а затем внесена на рассмотрение российского правительства.

# Здание морга выставят на торги

**Николай Волков** / Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства повторно попыбует продать с торгов бывшие корпуса Северо-Западного научного центра гигиены и общественного здоровья – лабораторный корпус, морг и проходную на 2-й Советской ул. Как уверяет продавец, здания не представляют никакой ценности и могут быть снесены, а на их месте можно будет построить гостиницу. ➔

Площадь земельного участка на 2-й Советской ул. составляет 3,8 тыс. кв. м в центре Петербурга. Комплекс зданий Института профессиональных болезней, более известного как НИИ гигиены (ныне Северо-Западный научный центр гигиены и общественного здоровья), был построен в начале 1920-х годов. В его состав входило центральное четырехэтажное здание, а также несколько лабораторных корпусов. Последние построены неизвестно когда и могут быть дореволюционными зданиями, приспособленными под новую функцию – именно они и выставлены на продажу. Причем уже во второй раз. Первая попытка предпринималась в 2011 году, однако тогда реализовать лот не удалось.

Новые торги назначены на 17 июня. Начальная цена аукциона составит 101 млн рублей без учета НДС. Оценку объекта для торгов проводила консалтинговая группа «ЛАИР».

Участники рынка в целом положительно оценили участок. «На участке можно возвести отель или реализовать проект строительства апартаментов», – считает Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН. Объем инвестиций в строительство такого объекта составит 7-10 млн USD. «Среди условно разрешенных функций гостиничная является наиболее доходной. По пред-



Фото: Илона Воронцова

Комплекс зданий Института профессиональных болезней был построен в начале 1920-х годов

варительным оценкам, на рассматриваемом участке возможно строительство гостиницы высотой не менее четырех этажей общей площадью от 5 тыс. кв. м», – полагает Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. С другой стороны, по его сло-

вам, земельный участок находится рядом с Греческим сквером, поэтому существует риск недовольства строительством со стороны жителей близлежащих домов.

Проблему может составить лишь назначение земельного участка, указанное в кадастровом плане, – «для научных целей». Но экс-

перты считают эту проблему преодолимой. «Назначение земельного участка, действительно, может оттолкнуть потенциальных инвесторов от его приобретения, учитывая нынешнюю градостроительную политику в целом. Однако если инвестор пройдет все необходимые процедуры и получит разрешение на строительство объекта, условно разрешенного для данной территории, гостиничный объект здесь может быть интересным», – комментирует Светлана Чевдарь, директор департамента консалтинга и оценки недвижимости КГ «ЛАИР».

Но не факт, что эти торги состоятся – так, в середине мая Фонд РЖС не смог найти претендентов на участок площадью 12,3 га под застройку в пос. Ольгино по адресу: 3-я Конная Лахта, 80. Это территория бывшей военной базы, на которой расположено 20 недостроенных зданий. Начальная стоимость лота составляла 144 млн рублей без учета НДС.

## цифра

**3,8** тыс. кв. м – площадь земельного участка на 2-й Советской ул.

## ИСК «Отделстрой» развивает инфраструктуру Кудрово

**Социальная, инженерная и бытовая инфраструктура часто становится камнем преткновения в проектах комплексного освоения. О перспективах развития Кудрово в части обеспечения новых домов необходимой инфраструктурой шла речь в ходе пресс-тура, организованного ИСК «Отделстрой».**

По мнению генерального директора компании Марка Окуня, создание инфраструктуры должно происходить параллельно с процессом

строительства жилых домов. Только в этом случае появляется возможность создать самодостаточный квартал для комфортного проживания людей.

Проект «Новый Оккервиль», который реализует ИСК «Отделстрой» в Кудрово, предполагает создание единой системы социально-бытовых объектов. В настоящее время уже открыт детский сад с интерактивным музеем, физкультурно-оздоровительный комплекс с ледовой ареной и бассейном. В ближайшее время заработает врачевная

амбулатория, которая будет оказывать весь перечень медицинских услуг, предусмотренных полисом ОМС, как для взрослых, так и для детей. В июне «Отделстрой» приступит к строительству общеобразовательной школы на 1600 мест. Кроме социальных объектов «Новый Оккервиль» может похвастать развитой сетью торгово-бытовых учреждений. Уже работают супермаркет, строительный магазин, салон красоты, аптеки, медицинский центр, магазин «Здоровый малыш», конди-

терская. На подходе – отделение Сбербанка, рестораны и др. Застройщик поставил перед собой задачу обеспечить жителей микрорайона всем необходимым. Для этого компания «Отделстрой» приходится брать на себя функции по управлению построенными коммерческими площадями в «Новом Оккервиле», которые не продаются, а только сдаются в аренду.

Отдельное внимание уделяется вопросам благоустройства «Нового Оккервиля». Еще в 2010 году напротив домов, на берегах реки Оккервиль,



был разбит парк. Было расчищено и расширено русло реки, оборудован пляж, построено 5 км прогулочных и велодоро-

жек, построены мостики, установлены скамейки и система уличного освещения.

На правах рекламы

# ОТДЕЛСТРОЙ

# КУПИТ

## ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга



Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030-01-2009-7825372500-С-003 от 12.08.2010

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



## УЧАСТОК ПОД ИЖС В ГОРОДЕ!



**Выборгское шоссе, 170**

Земля в собственности! Участок площадью 7798 м², ИЖС. Границы участка протянулись от Суздальского озера, до Выборгского шоссе, с двух сторон частные дома. Высотная застройка в непосредственной близости отсутствует. Имеется возможность подключения к городским инженерным сетям.

Цена 65 000 000 руб. ИСК <<Сфера>> Тел: 937-03-19

info@isk-sfera.com | www.isk-sfera.com

# С Пироговской развязались

**Михаил Немировский** / На прошлой неделе наконец было открыто движение по развязке в створе Сампсониевского моста. Впрочем, полностью работы на многорадальном объекте так и не завершены. ➔

Движение по реконструированному мосту Сампсониевскому мосту открылось утром, 27 мая, а сквозным тоннелем на Пироговской набережной автолюбители могли воспользоваться уже минувшей ночью. В торжественной церемонии принял участие губернатор города Георгий Полтавченко. Сам объект он охарактеризовал как «прекрасный», заявив, что развязка является отличным подарком всем петербуржцам ко Дню города. При этом глава города не стал упоминать о том, что в эксплуатацию объект сдан с полутороговой задержкой, посему у слушателей, по-видимому, должно было сложиться ощущение, что тоннель и мост изначально задумывались как подарки к городскому празднику.

ЗАО «ПО Возрождение» начало работы по реконструкции Пироговской набережной в декабре 2010 года по заказу КРТГ. Стоимость контракта составила 2,7 млрд рублей. Работы планировалось завершить в июне 2012 года, однако сроки были сдвинуты сначала на август, а затем на сентябрь 2012 года. «Несмотря на то что тоннель строился очень долго, наша компания не несет ответственности за срыв сроков сдачи объекта, — объяснил после церемонии открытия председатель совета директоров ГК «Возрождение» Игорь Букато. — Технические проблемы, которые возникли, не были предусмотрены заказчиком. Достаточно сказать, что под нами, по сути, находится маленькое метро.

Это сети Водоканала, глубинные шахты канализации, которые не были своевременно построены, и со всем этим хозяйством пришлось иметь дело нам». В ноябре 2012 года объект инспектировал на тот момент вице-губернатор города Сергей Козырев. Тогда генподрядчику было выдано четкое предписание — сдать объект 25 декабря 2012 года. Однако ближе к концу года стало известно, что сроки снова перенесены. На этот раз вмешалась стихия — 8 ноября 2012 года в Неве поднялась вода, в стене тоннеля образовалась течь, тоннель был полностью затоплен, и все силы генподрядчик бросил на ликвидацию аварии. Воду удалось откачать только 22 ноября. Соответственно, и сроки были перенесены сначала на январь, а затем и на май 2013 года. «Из-за работ на коллекторе Водоканала мы вынуждены были остановить работы почти на полтора года. И это привело к росту наших собственных издержек. Выйти на площадку, развернуть технику, чтобы на полтора года заморозить строительство — это очень накладно. Однако к удорожанию проекта для города продление сроков не привело», — поведал историю объекта Игорь Букато. По его словам, если вычест простой, то получается, что объект был построен даже с опережением сроков, фактически он был возведен за полтора года.

Несмотря на красочную церемонию с губернатором и шариками, объект сдан не полностью. На данный момент не

готовы два важных съезда — подъем на мост с набережной и съезд на набережную в сторону Приморского района. По словам господина Букато, «неделки» не связаны с дефицитом времени — иногда строители в последние сутки делают больший объем работ, чем за месяц в начале строительства. Дело в том, что один из съездов постоянно находился в воде, а на втором базировалась строительная техника. В результате на этих площадках осталась так называемый донник — замёрзшие слои грунта. Соответственно, строители будут ждать, пока оттают нижние грунты, затем пройдет еще раз уплотнение грунта и в финале будет уложен асфальт. Ориентировочно — в случае высокой дневной и ночной температуры — строительство начнется в июне-июле.

По словам главы совета директоров компании, отсутствие светофора и левых поворотов на реконструированном участке повысит проходимость транспорта на всем участке в 4,5 раза. Максимальная пропускная способность набережной теперь составит до 100 тыс. автомобилей в сутки. «Это еще один элемент уже давно воплощаемой идеологии «развязывания» транспортных потоков в городе. А именно сделать правый берег Невы дорогой непрерывного движения. Начиная от Вантового моста, от КАД и до выхода на трассу Е-18. Если мы убираем светофоры, то, поверьте, у нас никогда не будет пробок», — уверен господин Букато.

С ним не согласен сопредседатель МОО «Город и транспорт» Владимир Федоров. «Благодаря ликвидации светофора скоростной режим, действительно, может возрасти. Однако как я сумел уже с утра убедиться, все равно это не панацея. Количество транспорта сегодня таково, что, несмотря на отсутствие светофора, несмотря на два дополнительных ряда, в тоннеле стояла пробка, — сказал эксперт, осмотрев новую развязку. — Конечно, кто-то будет съезжать на развязку на Петроградскую сторону, но большая часть потока все так же будет стремиться попасть на Литейный. А если Литейный встал, то пробка растет по всей набережной вплоть до этого тоннеля. То есть в вечернее, ночное межпиковое время, конечно, здесь проехать будет комфортно. Но в утренние часы пик ситуация здесь не будет отличаться от общегородской».

## цифра

# 11 месяцев

составил срок задержки ввода в строй развязки на Пироговской набережной

Полную версию статьи читайте на [asinfo.ru](http://asinfo.ru).

## Мобильность выходит на первые роли

**Объемы строительства в Петербурге растут, но растут и конкуренция. И на этом фоне все большую роль играет мобильность оборудования, позволяющая в кратчайшие сроки начать работы на объекте. Как считает технический директор компании «БетМатик» Виктор Маркин, ключевую позицию здесь занимают производимые бетонные заводы.**

**— Какие инструменты есть сегодня в арсенале строителей для снижения себестоимости?**

— Увеличение объемов жилищно-гражданского

строительства ведет к увеличению спроса на товарный бетон, что, в свою очередь, способствует росту рынка бетонных заводов.

В конкурентной борьбе на строительном рынке застройщику необходимо максимально сократить сроки и снизить стоимость строительства при сохранении качества, при этом ему необходимо извлечь максимальную прибыль. Развитие загородного строительства, а также строительства объектов, находящихся на значительном удалении от бетонных заводов, диктует свои условия для снижения стоимости строительства. Для снижения себестоимости бето-

на как основного материала в монолитном домостроении экономически целесообразным является приобретение собственного бетонного завода, который можно разместить непосредственно на объекте. Очевидные плюсы мобильных бетонных заводов — это быстрая сборка и ввод в эксплуатацию, перевозка на тралях или с помощью железнодорожного транспорта, компактность, производительность от 20 до 150 куб. м в час.

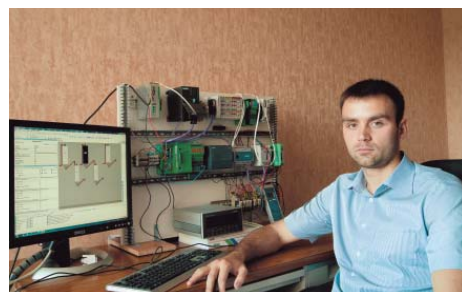
**— Оборудование каких производителей сегодня доминирует на рынке?**

— Наибольший удельный вес импорта бетонных заводов

в Россию имеет Китай, по разным оценкам, он составляет от 25 до 35%, далее идет Турция и замыкает тройку лидеров производители из Германии с 17% доли рынка. На данный момент на рынке РФ представлено около 15 крупных производителей бетонных заводов из стран Скандинавии, Италии, Германии, Англии, Франции, Турции и Китая. Как видно, представители России не входят в число крупных поставщиков бетонных заводов, а это приводит к основному недостатку импортных установок.

**— Что, по вашему мнению, сегодня не хватает рынку?**

— При исследовании рынка бетонных заводов мы столкнулись с тем, что в России существуют компании, которые предлагают либо поставку запасных частей для заводов, либо обслуживание и сервис. Существуют крупные предприятия, выпускающие металлоконструкции, которые могут изготовить некоторые части для бетонных заводов по чертежам заказчика, но не всегда у заказчика есть конструкторский отдел, который может подготовить качественную документацию. Говоря о мобильности завода, мы подразумеваем быстрый монтаж и демонтаж. Существуют организации, предлагающие



только сборку и разборку завода без ввода в эксплуатацию или только строительную часть проекта, как возведение пандуса или фундамента под рециклинг или склад песка и щебня. Основной целью для нас было создание компании, которая смогла бы оказать полный комплекс услуг для бетонных заводов — так появилась компания «БетМатик». С момента основания мы поставили во главу угла для себя индивидуальный подход, надежность и уважение к каждому клиенту.

**— На что вы делаете упор в своей работе?**

— Сегодня компания «БетМатик» занимается комплексным обслуживанием бетонных заводов. Это включает в себя модернизацию системы управления бетонным заводом, поставку запасных частей для смесителей, конвейерных лент, силосов, изготовление дозаторов, датчиков, любых

комплектующих для БСУ. Помимо прочего компания осуществляет шеф-монтаж БСУ, который подразумевает демонтаж, монтаж, ввод в эксплуатацию завода, а также перевозку завода под ключ, поставку специфического оборудования, такого как энергоустановка для подогрева инертных материалов Turboatic или установка рециклинга отходов бетона, автоматизацию или модернизацию производства. По сути, мы не продаем запчасти или оказываем сервисные услуги, мы решаем проблемы клиентов и предлагаем им наилучшие решения на рынке. И к каждому клиенту подходим индивидуально.



196066, Санкт-Петербург, Алтайская ул., 18, лит. А, пом. 5-Н.  
Тел.: (812) 962-50-10  
E-mail: [info@betmatic.ru](mailto:info@betmatic.ru)

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

## МНЕНИЕ



**Роман Акимов, директор «БетМатик»:**

— Компания «БетМатик» предлагает лучшие решения на рынке в области обслуживания бетонных заводов. Мы сотрудничаем с ведущими европейскими производителями и являемся поставщиками оригинального оборудования. После проведения комплекса мероприятий по внедрению на завод различных технологических решений наши клиенты сокращают издержки и получают бесперебойное производство.

По сути, мы не продаем запчасти или оказываем сервисные услуги, мы решаем проблемы клиентов и предлагаем им наилучшие решения на рынке. И к каждому клиенту подходим индивидуально. Также у нас есть консультации для людей, собирающихся купить завод, мы им рассказываем все плюсы и минусы различных моделей заводов и производителей и поставляем бетонные заводы под ключ.

# Михаил Медведев: «ЦДС» всегда была и будет социально ориентированной компанией»

По результатам конкурса «Строитель года - 2012» компания «ЦДС» стала победителем в номинациях «Лучшая строительная компания в сфере жилищного строительства», «Меценат года», а также получила награду за информационную открытость. Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС», рассказал о социальных проектах, которые для застройщика являются приоритетными. ➔

**– Компания «ЦДС» неоднократно участвует в конкурсе «Строитель года». В чем суть этого мероприятия именно для вашей организации?**

– Действительно, мы уже не первый год принимаем участие в конкурсе «Строитель года». В 2011 и 2012 годах мы получили награду в номинации «Лучшая строительная компания», а это очень серьезное и важное признание нашей работы, которую заметили и по достоинству оценили. «Строитель года» – это, на мой взгляд, главный профессиональный конкурс в Петербурге такого высокого уровня. Оценка и признание со стороны строительного сообщества важна и значима для нашей компании, для нашей команды. Во-первых, она поднимает моральный дух всех сотрудников, это подтверждение того, что мы не зря делаем свое дело, во-вторых, наши потенциальные клиенты могут еще раз убедиться в нашей надежности и стабильности, услышать подтверждение этому от организаторов конкурса. С другой стороны, этот конкурс воспринимается и со стороны профессионального сообщества как своего рода знак качества. Нам также важно доверие и признание наших коллег и партнеров.

**– Впервые в конкурсе «Строитель года - 2012» была открыта номинация «Меценат года», в которой компания «ЦДС» одержала уверенную победу. Расскажите, благодаря чему удалось обойти конкурентов.**

– Компания «ЦДС» – изначально социально ориентированная компания. Это в первую очередь показывает ответственное отношение к нашей работе и к тем, для кого мы строим жилье, детские сады, школы. Ведь нам как строителям немаловажно, кто будет жить в городе.

Для нас было важно придумать конкретный социальный проект, поддерживать и развивать его – так, детский творческий конкурс «Звезда удачи» превратился во всероссийское движение, в котором участвует уже 71 город. Я с уверенностью могу сказать, что подобных проектов в Петербурге нет. Все дети, которые участвуют в нем, талантливые, особенные. Наша основная цель – помочь детям раскрыться, не бояться показать себя. Мы стараемся дать возможность каждому ребенку поймать в свои руки звезду удачи.

Мы проводим конкурс два раза в год – весной и осенью, и с каждым разом



видим, что число детей-участников постоянно растет. В этом году у нас было уже 19 самых разнообразных номинаций для детей от 6 до 18 лет. Мы сделали это для того, чтобы каждый ребенок мог поучаствовать и проявить себя. А также у нас появилось большое количество партнеров, друзей, которые с удовольствием принимают участие в нашем социальном проекте. Это известные люди, деятели культуры и искусства, писатели, артисты, певцы, музыканты, известные люди науки и бизнеса. Это не может не радовать, не вдохновлять на дальнейшие действия.

Мы трепетно относимся к нашему проекту, рады, что у нас много единомышленников.

Конкурсное движение «Звезда удачи» находит отклики наших коллег в других российских городах. У нас появляется много людей, которые хотят перенять наш опыт, идею и в рамках нашего проекта нечто похожее организовать в своих городах.

Мы считаем, что делаем хорошее, большое дело. Можно просто финансировать какое-то мероприятие, но нам неинтересно давать просто деньги. Мы хотим быть сопричастными к тому, что происходит, хотим радоваться вместе с нашими участниками конкурса, соперничать им, гордиться ими.

Из всех фотографий, которые остались после последнего конкурса «Звезда

удачи», мы сделаем фотоколлаж и отправим в Книгу рекордов России как самый массовый детский фотопроект.

Мы поддерживаем не только творческих детей, но и спортивных. С января 2009 года я являюсь президентом Спортивной Федерации бокса Санкт-Петербурга. Мы оказываем разноплановую поддержку в подготовке одной из ведущих боксерских команд Санкт-Петербурга, а также в подготовке и проведении соревнований. Воспитанники СКА стабильно занимают призовые места и побеждают в соревнованиях самого высокого уровня. В июле будем проводить важное спортивное мероприятие по боксу – Кубок губернатора Петербурга.

Профессиональному конкурсу «Строитель года» мы благодарны за то, что наше начинание оценили по достоинству и дали нам эту прекрасную награду в номинации «Меценат года».

**– На ваш взгляд, социально ориентированный девелопер на строительном рынке сегодня выглядит белой вороной или, наоборот, быть меценатом для успешной строительной организации – это дело чести?**

– Ну, конечно, это дело чести. Например, нас никто не заставляет вести социальную работу. Мы строительная компания, наша задача – возводить комфортное жилье. Однако наша деятельность не ограничивается только этим. И проведение детских праздников, конкурсов, соревнований для нас принципиально. Социальная работа требует времени, сил, энергии, творческого потенциала. Над нашими проектами работает целая творческая команда.

И мы не одни такие. Все больше представителей бизнеса считают для себя именно делом чести проявлять социальную инициативу. Я знаю много компаний, которые поддерживают какие-то направления, но не в таком масштабе.

Мы занимаемся социальной работой не для того, чтобы получить награду в номинации «Меценат года». Социальное ориентирование – это миссия нашей компании, это заложено в ее основу. Поэтому такое общественное признание вдвойне приятно.

Мы проводим мастер-классы, репетиции в крупных театрах – Михайловском, в театре «Зазеркалье». Важно, чтобы дети общались с профессионалами своего дела. Например, уже прошли встречи с фотографом Олегом Зотовым и шеф-поваром Ильей Лазерсоном. На очереди мастер-класс с Ириной Ашкинадзе, основателем и продюсером недели моды pret-a-porte в Петербурге «Дефиле на Неве».

Подчеркну, что мы не просто дарим детям призы, а даем возможность проявить себя, самореализоваться, возможность развить свой творческий потенциал. Я уверен, что бездарных детей не существует. Поэтому единственный минус, сложность этого конкурса – выбор победителя.

**– Какие социальные мероприятия планирует поддерживать и проводить компания «ЦДС» в 2013 году?**

– Как я уже говорил, в сентябре начнется шестой этап конкурса «Звезда удачи». Летом, в перерывах между проведением конкурсных мероприятий, мы проводим городские праздники. Например, 1 июня на Петроградской стороне пройдет праздник «Царство детского смеха». Кроме этого, в июле мы проводим Кубок губернатора Петербурга по боксу.

Мы рады пригласить всех желающих принять участие в наших конкурсах, праздниках, мероприятиях.

**– На церемонии награждения по результатам конкурса «Строитель года - 2012» «ЦДС» получила приз от газеты «Строительный Еженедельник» «За проведение открытой информационной политики». А что подразумевают параметры открытости для вас? А с другой стороны, какую информацию было сложнее всего открыть миру?**

– Как любая крупная компания, работающая для населения, мы обязаны информировать людей о своих проектах. Мы открыто участвуем в общественной, экономической и социальной жизни города. Мы состоим во всех профессиональных комитетах Петербурга в качестве советников. Наша работа в составе комиссий, комитетов, рабочих групп направлена в первую очередь на выработку законопроектов в сфере градостроительства. Руководство города понимает, что прежде чем приниматься, решения должны обсуждаться бизнесом. Ведь чем больше будет развиваться бизнес, тем больше налогов будет поступать в городской бюджет, и, таким образом, тем больше бизнес сможет сделать для общества.

Сейчас, когда правила игры на градостроительном рынке Петербурга выработаны, сформированы, можно гораздо эффективней реализовывать различные крупные проекты, которые направлены не только на строительство жилья, но и на создание социальной инфраструктуры.

Мы всегда готовы ответить на вопросы деловых партнеров, общественных структур, властей и представителей СМИ. С другой стороны, есть понятие коммерческой тайны. И все, что относится к такому типу информации, не разглашается. Но мы хотим, чтобы нам доверяли и нас уважали, чтобы в нас видели компанию, которая планирует работать в этом городе всегда.



Мы проводим конкурс два раза в год – весной и осенью, и с каждым разом видим, что число детей-участников постоянно растет.

# Жилищный проект подвел итоги весеннего сезона

В Ледовом дворце 25-26 мая с успехом прошла 48-я выставка-семинар «Жилищный проект». Около 70 тематических мероприятий, 9 новых семинаров, 6 автобусных туров, более 250 экспонентов – с такими результатами «Жилпроект» закрыл весенний выставочный сезон.

**Заместитель Председателя Жилищного комитета Правительства Санкт-Петербурга Игорь Кокарев** заявил, что «выставка является одной из самых эффективных на сегодняшний день площадок на петербургском рынке недвижимости». Несмотря на то что сегодня на рынке наблюдается непростая ситуация, большинство участников выставки отметили целесообразность проведения данного мероприятия. Компании осознают важность грамотного позиционирования своих предложений в условиях стагнации рынка. «На выставке присутствуют ведущие игроки строительной отрасли нашего города», – считает **генеральный директор Группы Компаний «ГОРОД» Дмитрий Брызгалин**.

На выставке прошли мероприятия, на которых эксперты дали рекомендации по ценообразованию, предпродажной подготовке и рекламе объектов. По просьбам посетителей состоялись семинары «Новостройки комфорт- и бизнес-класса: обзор объектов, цены, схемы покупки» и «Недвижимость для бизне-

са: рекомендации по покупке нежилых помещений в готовых и строящихся домах». Расширилась программа автобусных туров по новостройкам Петербурга и коттеджным поселкам Ленобласти. Покупатели получили возможность увидеть заинтересовавшие их объекты своими глазами. «Для нас участие в автобусной экскурсии, во-первых, дополнительная возможность построить эффективный диалог с клиентом. А во-вторых, демократичность формата позволяет выгодно выделиться среди конкурентов», – говорит **руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев**.

Как отмечают эксперты, требования покупателей растут, появляется интерес к недвижимости за пределами Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В связи с этим впервые состоялся цикл семинаров по теме «Недвижимость России». **Генеральный директор АН «Динас» Юрий Сергеев** подчеркнул, что «сегодня множество клиентов приезжают из других регионов за ответами на свои вопросы».



На выставке посетители узнали о наиболее эффективных способах улучшения жилищных условий. Прошли семинары, посвященные социальной, транспортной и торговой инфраструктуре районов Петербурга. Профессионалы рассказали о ценовой ситуации и о возможных рисках при приобретении квартир в новостройках и на рынке готового жилья, дали рекомендации по выбору ипотечных программ.

На цикле семинаров по загородной недвижимости посетители узнали об особенностях строительства загородного дома своими руками, о ценах на готовые дома и участки. Эксперты провели подробный обзор рынка загородной недвижимости и малоэтажного строительства по направлениям. В зале «Зарубежная недвижимость» слушателям рассказали об особенностях покупки жилья за границей. На прове-

денных в ходе выставки-семинара презентациях горожан и жителей Ленобласти познакомили с наиболее интересными предложениями рынка недвижимости. Все посетители выставки получили справочник. В издании содержится уникальная информация к каждому семинару, а также полезные контактные сведения. **Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости**

**Павел Созинов** отметил, что «Жилпроект» – это та безупречная работа ГК «Бюллетень Недвижимости» и Жилищного комитета, которая сегодня необходима для успешного продвижения жилищной политики Санкт-Петербурга и всей России».

По словам **руководителя выставки Владимира Николаева**, «майская выставка в очередной раз подтвердила, что покупатель заинтересован в качественной информации о рынке недвижимости и широком выборе объектов. На «Жилпроект» он получает и то, и другое». Следующая выставка состоится **5-6 октября в СКК** (метро «Парк Победы»). Деловая программа будет составлена с учетом результатов анкетирования посетителей выставки и опубликована на сайте [www.gilproekt.ru](http://www.gilproekt.ru). Дополнительная информация по тел.: **(812) 32-701-32**. Организаторы мероприятия: Жилищный комитет Правительства Санкт-Петербурга и ГК «Бюллетень Недвижимости». Для посетителей вход и консультации бесплатны.





НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

## V Международная конференция «Актуальные проблемы архитектуры и строительства»

### 25–28 июня 2013

#### Организаторы:

-  Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (Россия)
-  Ереванский государственный университет архитектуры и строительства (Армения)
-  Пекинский университет гражданского строительства и архитектуры (Китай)
-  Ченстоховский политехнический университет (Польша)

#### Работа конференции планируется по следующим направлениям:

- Архитектура, градостроительство, реставрация и дизайн
- Актуальные проблемы строительства и пути их эффективного решения
- Инженерно-экологические системы
- Энергосбережение в строительстве и эксплуатации зданий и сооружений
- Транспортные проблемы градостроительства
- Экономика и управление в архитектуре и строительстве
- Проблемы подготовки специалистов в области архитектуры и строительства

#### Контакты:

190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4.  
Для зарубежных участников: телефон/факс: 8 (812) 575-09-78, e-mail: [intern.spbgasu@mail.ru](mailto:intern.spbgasu@mail.ru)  
Для российских участников: телефон/факс: 8 (812) 400-06-36, e-mail: [unr2@spbgasu.ru](mailto:unr2@spbgasu.ru)  
Подробная информация на сайте: [www.spbgasu.ru](http://www.spbgasu.ru)

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Партнер: **Ассоциация Деловых Демонстраторов**

Интернет-партнер: **АСН** Агентство стратегических новостей

Спонсор: **ПРОГРЕСС-ТЕВЛА ГРУПП**

Информационные партнеры: **Редукционный клапан**, **Аудио**, **ЕВРО**, **СИРОИСТАА**, **Кто строит – ру** Единственный партнер Северо-Запада

### IV Всероссийская научно-практическая конференция «САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ: ПОВСЕДНЕВНАЯ ПРАКТИКА И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО»



в рамках выставки **BalticBuild**

11 сентября 2013

Санкт-Петербург, гостиница «Park Inn Пулковская»

При поддержке: 

Организатор: **АНО «Институт стратегических новостей»**

Генеральный спонсор: **БСА** Бюллетень Санкт-Петербурга

Генеральный информационный партнер: **ГОРИЗОНТ**

Информационные партнеры: **РОССИЙСКИЙ ВЕСТНИК**, **СТРОИТЕЛЬСТВО**, **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**, **САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В БИЗНЕСЕ**, **104 BUSINESS FM**

Регистрация на конференцию **sroconf.ru**



**интервью**

## Валерия Чернецова: «На кадровом рынке в строительстве ситуация стабильная»

Валерия Чернецова, руководитель отдела аналитики портала Superjob.ru, рассказала корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горборуковой о тенденциях, которые сложились на рынке труда в области строительства.

– Расскажите, что сегодня происходит на рынке труда в области строительства: рост, падение, стабильность?

– Строительство является одной из самых емких сфер деятельности по количеству открытых рабочих мест. В настоящий момент около 8% вакансий портала Superjob.ru адресованы поиску специалистов в сфере строительства (более 20 тыс. вакансий). На долю же профильного кадрового рынка Санкт-Петербурга приходится 10% от всех вакансий строительной сферы нашего ресурса. По данным статистики портала Superjob.ru, за год (с мая

2012-го по май 2013 года) число вакансий для специалистов в области строительства увеличилось на 24%, а число резюме за этот же период увеличилось на 22%.

Соотношение предложения и спроса за год практически не изменилось и составляет 2,5 резюме на вакансию. Кроме этого, мы наблюдаем активный рост зарплатных предложений работодателей для новых сотрудников. Так, за год стартовые оклады в строительстве выросли на 10,4%.

В разгар кризиса, когда закрывались строительные проекты, проходили массовые сокращения персонала, работодатели снизили стартовые оклады почти на 10%. Сегодня зарплатные предложения в численном выражении (без учета инфляции) выше докризисных почти на 24%. Поэтому нынешнюю ситуацию на кадровом рынке в этой сфере можно охарактеризовать как стабильную.

– В каком соотношении находится спрос и предложение на рынке труда по строительным специальностям?

– В зависимости от специализации конкурс на вакансию может значительно меняться. Так, самые высокие показатели конкуренции за рабочее место зафиксированы по направлениям: экологическое сопровождение проектов (около 12 резюме на вакансию), управление строительством, девелопмент (10 резюме на вакансию). Самые низкие показатели характерны для направлений конструирование (менее 2 резюме на вакансию) и разработка генерального плана (3,2 резюме на вакансию).

– Какие профессии в строительной сфере, по данным Superjob, наиболее востребованы в Петербурге?

– Более 35% вакансий сферы строительства Санкт-Петербурга адресовано поиску специалистов инженерных профессий. Безусловным лидером спроса является позиция инженера-проектировщика. На нее приходится более четверти всех вакансий для инженеров.

– Ведут ли поиск работы по рабочим строительным специальностям через Интернет или это не популярно для данного сектора рынка?

– Последние лет пять мы отмечаем активно растущий интерес работодателей к использованию рабочих порталов для поиска представителей рабочих профессий, в том числе и строительных специальностей. Интернет-рекрутинг прочно входит в набор инструментов hr-специалиста при поиске рабочего персонала.

– Какова средняя заработная плата в строительной отрасли?

– По итогам мая, среднее зарплатное предложение в строительной сфере, по нашей статистике, в Москве – 62 480 рублей, Санкт-Петербурге – 48 260 рублей.

– Ведет ли Superjob списки «черных» работодателей/соискателей?

– Черного списка в традиционном его понимании на сайте Superjob.ru не существует. Однако все жалобы, отзывы, которые нам поступают как от соискателей, так и от работодателей, обязательно фиксируются и проверяются. При подведении итогов ежегодного конкурса «Привлекательный работодатель», который проводит портал Superjob.ru, мы как раз и учитываем жалобы соискателей на определенного работодателя. Для получения звания «Привлекательный работодатель» компа-

ния не должна иметь жалоб на неверную информацию в вакансиях (в период их публикации на сайте), а также не иметь жалоб на невыполнение работодателем условий трудового соглашения в течение шести месяцев после трудоустройства работника.

– Ваш прогноз по состоянию рынка труда в строительной отрасли.

– Судя по тем процессам и тенденциям, которые мы сейчас наблюдаем на рынке труда, и в частности на кадровом строительном рынке, работодатели активно развивают новые направления и проекты, а для этого им требуется необходимый персонал. Поэтому растет число открытых вакансий. Найти хорошего работника – задача не совсем простая. Нужны квалифицированные кадры, с профильным опытом и навыками работы. Работодатели готовы увеличивать стартовые оклады, чтобы привлечь лучших кандидатов. В ближайшей перспективе, по нашему мнению, сохранится устойчивая тенденция роста числа вакансий и зарплат.

**Средние зарплатные предложения по наиболее востребованным позициям в Петербурге**

Позиции	Средняя зарплата на 01.06.2013, рублей
Прораб	46 000
Инженер ПТО	40 000
Инженер-проектировщик	48 000
Инженер по технадзору	50 000
Сметчик	45 000
Инженер по согласованию	38 000
Инженер по ОТ и ТБ	36 000
Инженер-строитель	45 000
Архитектор	48 000

Источник: Superjob.ru



**СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК**

**УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!**  
Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»

<p>10.06.2013 Карта района: Красносельский район</p> <p>Технологии и материалы: Нулевой цикл</p>	<p>17.06.2013 Приложение «Финансы и страхование»</p> <p>Технологии и материалы Геодезия и картография Загородная недвижимость</p>	<p>24.06.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</p> <p>Технологии и материалы: Рынок систем кондиционирования, рынок технадзора и экспертизы Дорожное строительство Реставрация</p>	<p>01.07.2013 Приложение «Управление и рынок труда»</p> <p>Строительство объектов транспортной инфраструктуры</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

**Найдите правильный персонал вместе с [superjob.ru](http://superjob.ru)**

<p><b>995 000</b> экономистов</p>	<p><b>235 000</b> программистов</p>	<p><b>1 925 000</b> руководителей</p>
---------------------------------------	-----------------------------------------	-------------------------------------------

и миллионы других специалистов!

► **белые воротнички**

# Банки вербуют кадры

**Андрей Семериков** / Банковская отрасль Петербурга не испытывает серьезной нехватки кадров. Вместе с тем финансовые учреждения активно набирают персонал.

Так, количество вакансий от банков, опубликованных на портале hh.ru, по сравнению с прошлым годом увеличилось почти вдвое. ➔

«Банковская сфера является активной с точки зрения найма персонала. Чаще всего требуются работники фронт-офиса: специалисты по работе с клиентами, клиентские менеджеры и кассиры. Такие позиции рассматриваются в качестве стартовых. Они не требуют специальной квалификации: обучение проводится самим работодателем. Как правило, амбициозные сотрудники, поработав год-два, продвигаются дальше по карьерной лестнице», – рассказывает Илья Злуницин, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка.

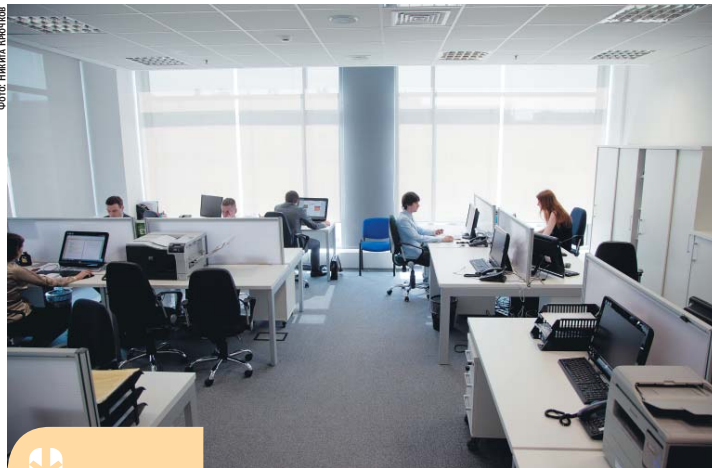
Иван Макаров, пресс-секретарь ВТБ24 по СЗФО, говорит, что банку также иногда не хватает мотивированных кандидатов на замещение вакансий на фронт-линии банка.

Кроме того, с ростом объемов кредитования и снижением порогов одобрения кредита растет спрос на аналитиков кредитных рисков, андеррайтеров, а также на продакт-менеджеров, добавляет Ольга Шматко, руководитель пресс-службы Head Hunter по Санкт-Петербургу.

Елена Герцева, начальник отдела кадров Банка БФА, отмечает, что на данный момент банк заинтересован в специалистах высокого уровня сферы ИТ.

Андрей Рублев, управляющий филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге, сетует, что сложно подобрать специалиста управления продаж малого и среднего бизнеса. «Это эксперты, аналитики, которые должны отлично знать бухгалтерский учет, экономику, финансовую сферу, но при этом быть отличными продавцами, уметь заинтересовать клиента продуктами банка», – поясняет господин Рублев.

Много времени и сил, по словам Александра Конышкова, директора регио-



Банкам чаще всего требуются работники фронт-офиса

нального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», может отнимать поиск специалистов сферы ИТ, риск-менеджмента, финансовых подразделений, методологии банковских процессов и др.

При подборе персонала банки используют традиционные инструменты рекрутинга. Наиболее эффективными каналами поиска сотрудников, по словам Ильи Злуницина, являются интернет-порталы и рекомендации действующих сотрудников банка.

«Банк БФА проводит активную работу со студентами экономических факультетов – организует конкурсы при приеме на стажировку, участвует в различных

мероприятиях, посвященных построению успешной карьеры молодых специалистов. Тем самым банк формирует кадровую базу из молодых перспективных сотрудников», – рассказывает госпожа Герцева.

«В банках строгая система подбора кадров, ведь сотрудники работают с денежными средствами и значительными массивами персональных данных клиентов. Впрочем, надо особо отметить, что в ВТБ24 при подборе кадров в первую очередь оцениваются профессиональные навыки кандидата, а процедуры проверки заключаются в проверке корректности данных, которые сообщил о себе кандидат.

При этом никаких детекторов лжи мы не применяем», – делится Иван Макаров.

Мы очень щепетильны в вопросе бэкграунда своих сотрудников, поскольку специфика нашего бизнеса требует гарантий безопасности и высокой степени доверия, добавляет Александр Конышков.

По словам Ольги Шматко, предпочтение отдается кандидатам с опытом работы от года (76%) и высшим образованием, и лишь 24% работодателей готовы предложить вакансию специалисту без опыта работы.

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС Банк», говорит, что банк готов рассматривать кандидатов и без опыта. «Главное – желание работать и развиваться вместе с банком. Специально для претендентов, ранее не работавших в банковской сфере, открыта «Школа операционистов» МТС Банка, предлагающая бесплатное 2-недельное обучение. Успешное завершение обучающей программы гарантирует кандидату не только освоение ежедневных рабочих процессов, но и трудоустройство в банке», – отмечает господин Григорович.

«Невысокие требования на линейные позиции привлекают молодежь, студентов, однако значительная доля таких работников задерживается на одном месте не больше нескольких месяцев. Поэтому в банковской отрасли есть проблема текущей линейной персонала, работающего во фронт-офисах», – сообщает Ольга Шматко.

Банки работают над удержанием сотрудников и предлагают расширенный социальный пакет, материальную мотивацию, обучение и повышение квалификации сотрудников. Также хорошим средством для удержания сотрудников является зачисление их в кадровый резерв.

**цифра**

**76%**

банковских рекрутеров отдали предпочтение кандидатам с опытом работы от года

## Инкубатор для персонала

**Андрей Семериков** / Порядка 15 вузов Петербурга готовят специалистов для банковской сферы. Однако работодатели заявляют, что уровень подготовки выпускников недостаточен для работы, и банки вынуждены выращивать сотрудников «под себя».

«Самыми сильными считаются кафедры СПбГУ, МБИ (Международный банковский институт) и СПбГУЭФ (ФИНЭК и ИНЖЭКОН). Выпускникам именно этих вузов зачастую отдадут предпочтение работодатели, принимая их на должность «специалист кредитного анализа», – рассказывает Ольга Шматко.

«Мы понимаем, что знания, полученные в вузе, зачастую не коррелируют с объективной бизнес-реальностью, а также реальными возмож-

ностями и потребностями банковской организации, поэтому в первую очередь мы делаем оценку уровня развития компетенций, особенностей мотивации, личных качеств», – делится опытом Александр Конышков. С коллегой согласен и Иван Макаров, пресс-секретарь ВТБ24 по СЗФО. «К сожалению, в подавляющем большинстве случаев выпускников вузов необходимо обучать профессиональным навыкам. Скажем, та же Банковская школа при ЦБ РФ дает нам на порядок более подготовленных специалистов, чем петербургские вузы. Исключение здесь, пожалуй, составляют лишь студенты, которые во время своего обучения проходили у нас практику и мотивированы на дальнейшее развитие», – отмечает господин Макаров.

Выращивать специалистов «под себя» банкам помогает система наставничества. А закрывать средние и высшие менеджерские позиции за счет роста сотрудников позволяют программы развития кадрового потенциала, успешно внедренные в некоторых банках, добавляет госпожа Шматко. «В банке, как и во всей группе Societe Generale, такому инструменту, как наставничество, придают большое значение. Суть программы заключается в том, что за каждым новым сотрудником на рабочем месте закрепляется наставник, который сопровождает новичка в процессе его адаптации и освоения на практике тех знаний и навыков, которые он получил в учебных центрах банка в ходе базового обучения после приема на работу. Наставниками являются опыт-

ные и мотивированные для данной функции сотрудники из числа профильных специалистов», – объясняет Илья Злуницин. В Абсолют Банке также стремятся «выращивать» сотрудников. В банке есть система наставничества и система внутреннего преподавания. «Для нового специалиста составляется «План ввода в должность», в котором про-

писываются цели и задачи испытательного срока. Первые две недели работы сотрудник обучается у внутреннего преподавателя всем особенностям работы, программному обеспечению и т. д., – уточняет Андрей Рублев. – Мы также стараемся переводить на новые интересные позиции лучших сотрудников, тем самым создавая благоприятный климат для развития и подчеркивая то, что все успехи и усилия в работе не проходят незамеченными». Эксперты уверены, что «свежая кровь» иногда просто

необходима для улучшения работы направления или для старта нового проекта, запуска нового продукта. Тогда, конечно, приглашают готового специалиста с успешным опытом в данном направлении, добавляет господин Рублев. Росбанк практикует вертикальную и кросс-функциональную ротацию кадров, поэтому каждый сотрудник имеет все шансы на качественный профессиональный рост. В том числе в Росбанке успешно работает программа ротации кадров в сети банка по всей России.

**МНЕНИЕ**



**Елена Герцева, начальник отдела кадров Банка БФА:**

– В настоящий момент мы видим проблемы в низком уровне мотивации кандидатов на трудоустройство, в отсутствии должного опыта и квалификации кандидатов. Также зачастую наши вакансии носят узкопрофильный характер, что снижает вероятность срочного закрытия вакансии. Кроме того, мы сталкиваемся с завышенными зарплатными ожиданиями кандидатов, сформированными, скорее, на основании ежемесячных расходов, нежели на основании уровня квалификации и опыта.

**персонал**

# Работа на расстоянии

**Алена Шереметьева** / В апреле текущего года Владимир Путин подписал поправки в Трудовой кодекс (ТК), легализующие дистанционную работу. Теперь удаленные работники могут рассчитывать на заключение электронного трудового договора и все социальные гарантии, предусмотренные ТК РФ.

На данный момент на сайте hh.ru около 6% вакансий приходится на удаленную работу.

Лояльность компаний к фрилансерам, по данным портала, растет: так, если в 2012 году с фрилансерами работали около 3% компаний, в этом году таких уже 6%. Компании сферы недвижимости и строительства не являются исключением.

«Время от времени наша компания сотрудничает со специалистами на удаленной работе, но не так часто, поскольку найти сотрудника, готового работать на удаленном доступе, даже за большие деньги, весьма проблематично», – рассказывает Александра Смирнова, директор департамента брокериджа NAI Besar в Санкт-Петербурге.

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development, говорит, что в компании есть специалисты, работающие «на удаленке», но им не предоставляется социальный пакет, поскольку его не предусматривает гражданско-правовой договор (подряда).

«В нашей компании удаленно работает архитектурный офис в Финляндии. Архитекторам нет необходимости находиться в петербургском офисе, мы общаемся с помощью современных средств связи и общих хранилищ информации. В проектном бизнесе много специальностей, которые могут работать автономно. Но по моему опыту, инженеры, конструкторы и другие технические специалисты должны быть рядом, так как в процессе их работы решаются очень большой объем мелких вопросов. Решения нужно принимать оперативно, по факту. Те, кто реализует эстетическую и техническую функции, могут быть отделены, это не принципиально», – отмечает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rishpi.

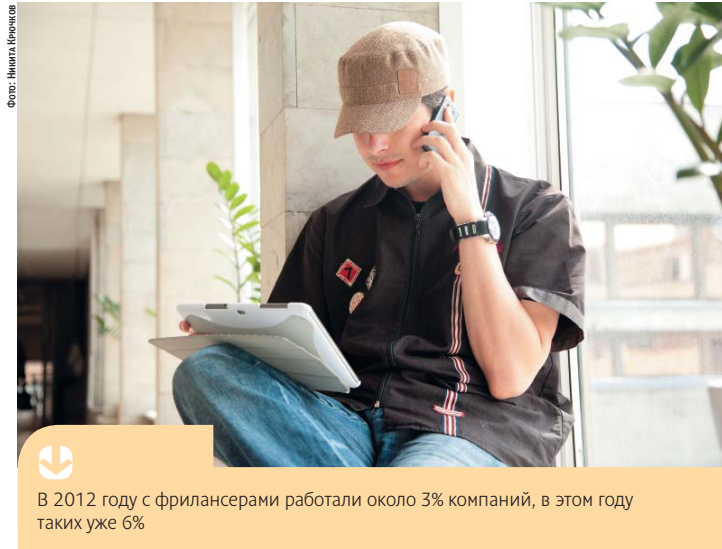


Фото: Илона Шевцова

В 2012 году с фрилансерами работали около 3% компаний, в этом году таких уже 6%

Екатерина Марковец, управляющий партнер УК «Магистр», считает, что включение таких сотрудников в работу позволяет быть гибкими при выполнении заказов, когда важна срочность, а все внутренние специалисты заняты. Также есть узкопрофильные специалисты, для которых у нас просто нет постоянной загрузки, но они незаменимы на отдельных проектах, поясняет госпожа Марковец.

Янина Фельдман, директор по персоналу и административным вопросам Knight Frank St Petersburg, говорит, что такие сотрудники могут быть в штате, как, например, работающие на парт-тайм сотрудницы

с маленькими детьми. Либо это специалисты узкого профиля, выполняющие работу по совместительству, не приходя в офис, добавляет эксперт.

«В консалтинговой сфере специалистов, способных постоянно работать на удаленной основе, не так много. В нашей компании есть лишь один пример – IT-отдел, успешно справляющийся со своими обязанностями, не находясь при этом 100% рабочего времени в офисе», – рассказывает Наталья Гончарова, директор по маркетингу ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

«Если мы говорим о компании как о команде, сообществе, то удаленная работа

все это понятие разбивает. Такие сотрудники не приходят в офис, не знают корпоративной жизни, новостей, – говорит Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН. – С другой стороны, у нас есть узкие специалисты, напрямую не связанные со спецификой нашей компании, которые работают удаленно. Сюда же можно отнести и работников, которых мы нанимаем по договорам подряда, когда штатные единицы физически не справляются с объемом работы».

«Число специальностей, представители которых работают удаленно, растет по мере развития информационных технологий, – добавляет Анастасия Ильина, генеральный директор компании NWTW/«Северо-Западные тенговые системы». – Фрилансер сегодня может работать где угодно. Бухучет, IT, PR, инженерия, дизайн, проектирование – еще совсем недавно специальности этих областей были зависимы от наличия качественного рабочего места, а сегодня рабочее место там, где есть выход в Интернет, то есть везде».

**МНЕНИЕ**



**Ольга Шматко, руководитель пресс-службы Head Hunter по Санкт-Петербургу:**

– Удаленная работа отлично подходит для лиц с ограниченными физическими возможностями, женщин в декретном отпуске, пенсионеров. Кроме того, растет интерес к удаленной работе как формату занятости в принципе: стрессовый период поиска работы и удержания рабочего места прошел, сейчас людям важно, чтобы работа оставалась время для других интересов, увлечений, семьи и т. д. Как показал глобальный опрос соискателей, проведенный hh.ru в марте 2012 года, для 52% респондентов возможность самостоятельно регулировать режим своей занятости – важный фактор лояльности к работодателю.

## На длинном поводке

**Алена Шереметьева** / По данным Head Hunter, некоторые работодатели переводят отдельных штатных специалистов на удаленную работу для экономии офисного пространства, сокращения издержек на содержание рабочего места, а также по желанию самих работников. Главное – решить вопрос с оплатой и контролем за их работой.

«Опыт показывает, что офисный сотрудник, работающий в режиме сокращенного рабочего дня или недели, очень часто бывает не менее эффективен сотруднику, работающему полный день на сопоставимой позиции. Как правило, большая часть работы такими сотрудниками выполняется дома, а доступность специалиста для взаимодействия обеспечивается предоставлением современного средства

связи – ноутбука с удаленным подключением к почтовым серверам. Мы используем и будем развивать такую форму работы. Она удобна как организации, так и сотрудникам компании», – рассказывает Алексей Устинов, директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург». Вопрос контроля за работой удаленных сотрудников в каждой компании решается по-своему. «Контроль может осуществляться посредством заключения договора подряда, в котором прописываются все условия, в том числе и условия оплаты. Чаще всего практикуется предоплата в размере 30-50% от оговоренной суммы, остаток же выплачивается только после полного завершения и согласования проекта заказчиком», – говорит Наталья Гончарова.

«Нужна четкая постановка задач и понимание времени и объема выполняемых работ, – поясняет Янина Фельдман. – Как правило, мы работаем с людьми в таком режиме только после того, как они уже работали в офисе, показав себя организованными и эффективными сотрудниками». Для проектов, требующих привлечения большого количества фрилансеров, существуют специальные интернет-платформы, позволяющие контролировать деятельность дистанционно, отмечает Анастасия Ильина. Александра Смирнова считает, что наиболее целесообразно использовать систему KPI, которая позволяет контролировать выполнение поручений и повышать эффективность системы мотивации. «В таком случае сотрудники четко понимают, что их заработная плата состоит из фиксированного

оклада и переменной части в виде бонусов, и поэтому они заинтересованы в качественном выполнении поставленных задач», – уточняет госпожа Смирнова. «Размер заработной платы удаленных сотрудников зависит от профиля их деятельности и, как правило, не отличается от доходов штатных работников на аналогичной должности, – говорит Ольга Шматко. – Так, средняя зарплата по вакансиям с удаленной работой в Петербурге составляет 31,8 тыс. рублей, а по вакансиям с работой в офисе – 32,5 тыс. рублей». Алексей Устинов отмечает, что надомный труд, как правило, оплачивается ниже, если это не уникальный продукт или редкая профессия. В любом случае это взаимовыгодный компромисс – обмен свободным временем и гибкостью в работе на деньги, уверен господин Устинов. Эксперты рынка считают, что в ближайшие несколько лет удаленная занятость станет

все более популярной формой сотрудничества. «Удаленная работа – это вызов и неизбежность ближайших 3-5 лет. Этому будут способствовать развитие средств коммуникации, и, безусловно, наличие этой формы работы станет конкурентным преимуществом организаций в борьбе за таланты, которым все больше требуется свобода (отсутствие формальной привязанности к рабочему месту), – прогнозирует Алексей Устинов. – Уже сейчас в шкале ценностей большинства специалистов получаемый доход не на первом месте. Значимость интересной работы, самореализации и ценность сбалансированной личной жизни будет возрастать с каждым годом». Евгений Богданов считает, что в России удаленная занятость будет приживаться довольно долго, так как это вопрос менталитета, отношения к работе и к ответственности. «К сожалению, у нас еще многие могут работать только из-под палки. Когда люди в силу своих

качеств смогут работать удаленно без понижения эффективности своей работы, тогда это явление и получит развитие. А пока контролировать сложно, и работодатель находится в сильной зависимости от такого сотрудника перед заказчиком», – резюмирует господин Богданов.

**Вакансии с удаленной формой занятости по профессиональным областям**



# Алексей Белоусов: «Было бы правильно, если бы город готовил участки под ключ»

**Татьяна Крамарева** / Через пару лет спрос на жилье в Санкт-Петербурге значительно превзойдет предложение, что вызовет резкое подорожание стоимости квадратного метра. Такое развитие событий станет следствием нынешней политики городской власти, ориентированной на увеличение социальной составляющей в бюджете за счет сокращения инвестиций, убежден Алексей Белоусов, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб».

**– Правительство России постоянно поднимает тему реализации программы «Доступное жилье». Что, на ваш взгляд, мешает сегодня развитию этой программы?**

– Чтобы жилье становилось более дешевым, нужны бюджетные ассигнования на инженерную подготовку территорий, строительство головных источников инженерных сетей и сооружений, социальных объектов на территориях, предлагаемых к комплексному освоению под застройку. Средства должны быть выделены и на транспортную инфраструктуру – не только дороги, мосты, но и на метро, наземный транспорт. Чему именно уделил внимание – зависит от участка. В центре Санкт-Петербурга, как правило, возникают проблемы с электрическими мощностями. На Петроградской стороне, например, давно уже все исчерпано: все заводские мощности, резервы. Там нужны серьезные вложения в головные энергетические источники. Зато, скажем, на новых осваиваемых территориях в спальных районах проблемы с канализованием. Нужно строить коллекторы, которые будут выходить через шахты в основные канализационные системы города.

**– То есть программа «Доступное жилье» может быть не реализована?**

– Давайте анализировать. В 2012 году мы построили на 5% меньше жилья, чем годом ранее. При этом превзошли планы, которые нам ставило Министерство регионального развития. Может быть, это и здорово с точки зрения отчетности. Но если тенденция сохранится, в следующем году построим еще меньше. Между тем катастрофически растет количество несогласованных проектов планировки территорий. Это значит, что инвесторы не занимаются освоением, не готовят документацию, не ведут изыскания, не прокладывают инженерные сети. Через 2-3 года даже уже заложенные объемы не смогут покрывать потребности в жилье, а это вновь приведет к росту цен. Так о каком доступном жилье можно говорить, если перспективы строительства новых объектов не определены?

**– Также остро стоит в последнее время тема качества строительства. Стоит ли рассчитывать на повышение качества как антикризисную меру в условиях ожидаемой экономической рецессии?**

– Говорить о качестве разумно на растущем рынке, когда у застройщиков появляются дополнительные финансовые возможности. Как следствие, можно поменять стратегию развития компании, перейти на строительство жилья более высокого класса, использовать более качественные материалы, продавать квартиры с отделкой.

Когда снижаются в целом темпы развития страны, это приводит к замедлению деятельности во всех отраслях, в том числе и в строительстве. Жилья начинают строить меньше. Одновременно разгоняется инфляция, а желающих купить жилье в условиях растущей инфляции и снижения объемов строительства становится больше. Помните, после кризиса 2003 года все ждали, что цены снизятся еще больше?



А когда потребители поняли, что этого не произойдет, начался ажиотажный спрос: каждый месяц квартиры дорожали на 5-7%, и за полгода стоимость 1 кв. м увеличилась почти на 50%. Если уровень инфляции повысится, а стоимость квартир останется прежней, естественно, количество желающих вложить деньги как раз в объекты недвижимости возрастет. И это спровоцирует взлет цен пропорционально инфляции или даже быстрее.

**– Насколько серьезному?**

– Сегодня рост стоимости жилья немалого превышает темп роста инфляции. Они примерно одинаковы – в районе 10%. Поэтому вложение в недвижимость близко вложению в банковский вклад с хорошими процентами, но с гораздо более высокой степенью надежности. Если уровень инфляции будет повышаться, а стоимость квартир останется прежней, естественно, будет больше желающих вложить деньги как раз в объекты недвижимости, и это спровоцирует взлет цен пропорционально инфляции или даже быстрее.

**– Возможно ли, что качество строительства будет повышаться в условиях членства России в ВТО благодаря усилению конкуренции с зарубежными строительными компаниями?**

– Не думаю, что вступление России в ВТО приведет к тотальному повышению качества строительства. Нужно, чтобы сюда

пришли сотни крупных игроков, которые строят по всему миру. Действующие сегодня на российском рынке зарубежные застройщики и так составляют конкуренцию российским компаниям, поскольку кредитуются в Европе под несравнимо более низкие проценты. Кроме того, они привыкли строить качественно. Они задают модель, которая должна быть, по большому счету, поддержана нашим сообществом. Но я не уверен, что это случится.

**– Какими видите меры для поддержки компаний – членов СРО в случае ухудшения экономической ситуации в России вследствие спада в экономике Европы?**

– В предыдущие кризисы мы договаривались с правительством Санкт-Петербурга о предоставлении налоговых каникул для строительных компаний. В этом случае можно было пролонгировать контракты, диверсифицировать выплаты в бюджеты разных уровней. К сожалению, в нынешней ситуации, вероятно, рассчитывать на поддержку городских властей будет очень сложно. Администрация неоднократно подчеркивала социальную направленность в своей политике, приоритетом которой является стабильность, а не развитие.

Реальной помощью строительному комплексу было бы сохранение бюджетных ассигнований на социальные объекты в объемах, которые выделялись 2-3 года

назад. А оптимальный вариант – увеличение ассигнований минимум в пять раз. Ведь сегодня не построено около 20 детских садов из числа запланированных. При этом, напомню, 214-ФЗ запрещает направлять средства дольщиков на любые объекты, не связанные со строительством данного жилого дома. В теории было бы правильно, если бы город продавал земельные участки под ключ: строил бы предварительно там школу, детский сад, подводил инженерные сети. Но мы понимаем, что городскому бюджету эти расходы не потянуть. Следовательно, требуется какой-то подзаконный акт, на основании которого мы будем строить и передавать городу построенное.

Кроме того, в условиях кризиса резко повышается вероятность того, что какая-либо компания уйдет с рынка, не завершив строительство. Это значит, что появятся новые обманутые дольщики. Перед Смольным всегда будет стоять вопрос ответственности за разрешение на строительство и невыполнение застройщиком своих обязательств. Поэтому поддержку строительным компаниям нужно осуществлять всегда. Необходимо усилить контрольные функции со стороны Администрации Санкт-Петербурга. Не исключена и прямая бюджетная поддержка объектов, оказавшихся под угрозой незавершения. Механизмы должны быть разные, но в любом случае у города такие возможности есть.

**– Ленинградская область привлекает инвесторов, обещая им определенные налоговые льготы в обмен на строительство социальных объектов. Нужна ли такая программа в Петербурге?**

– Конечно, это было бы своевременно, потому что многие наши инвесторы перерегистрировали свои юридические лица в Ленобласть, чтобы платить налоги там, и для 47-го региона это очень большой плюс, ведь сегодня это дотируемый субъект Федерации. Плюс это очень выгодно застройщику, потому что он может составить свои инвестиционные планы на несколько лет вперед. То есть создаются явные конкурентные преимущества со стороны Ленинградской области, а бюджет Санкт-Петербурга теряет и продолжает терять объемы средств, сопоставимые со строительством по крайней мере половины тех объектов, которые планируется построить в области.

Между тем главным направлением городской бюджетной политики остается не инвестиционное, поступательное экономическое развитие, а наращивание социальной составляющей в бюджете за счет снижения объемов финансирования инфраструктурных объектов. Это может привести к тому, что в дальнейшем экономическое развитие будет «схлопываться», что вызовет еще большее сокращение бюджетного финансирования. В том числе и социальной сферы. Это некая петля отрицательной обратной связи: меньше денег тратится на инфраструктурные объекты – хуже работает экономика города, меньше поступлений в бюджет. И так из года в год.

Выход только один: изменить курс городской политики.



Фото: Елена Шевцова



К 2015 году власти планируют завершить 8-летнюю историю строительства объекта

# Долгая переправа

**Михаил Немировский** / Строительство первой очереди развязки на Белозерском шоссе в Вологде вышло на финишную прямую. Погасив задолженность в 350 млн рублей перед генподрядчиком, областные власти планируют уже к осени связать виадуком несколько густонаселенных районов города. ➔

На минувшей неделе стройплощадку в створе Белозерского шоссе, где ведется строительство путепровода через железнодорожные пути Москва – Архангельск (Северная железная дорога), посетил глава Вологодской области Олег Кувшинников. Как заявил глава региона, в сентябре-октябре 2013 года на виадуке через железную дорогу откроется две из четырех полос для движения общественного и легкового транспорта. Чтобы запустить движение по виадуку от пр. Победы, осталось только закончить благоустройство дорожного полотна. «Уже в сентябре мы предоставим возможность ездить по этой дороге и легковым автомобилям, и общественному транспорту. По этому пути мы пустим основной поток движения, чтобы автобусы не стояли на переездах», – рас-

сказал господин Кувшинников. Также к осени генподрядчик строительства – «Мостоотряд № 61» (филиал петербургского ОАО «Мостострой № 6») – планирует доделать съезды к близлежащим промышленным зонам. Кроме того, как сообщили в региональной администрации, уже разработана проектно-сметная документация на строительство второй очереди транспортной развязки до Залинейной ул. До 1 декабря 2013 года должна быть готова проектно-сметная документация на возведение развязки на участке от Залинейной ул. до ул. Клубова. Полностью строительство транспортного объекта планируется завершить до 2015 года.

Идея о том, чтобы соединить центральную часть города с районами Куралит

и Лукьяново (ранее их разделяла железная дорога) посредством транспортной развязки, родилась в администрации Вологды более 10 лет назад. Еще в 2003 году Воронежский филиал ГипродорНИИ разработал обоснование инвестиций ее строительства. Первый камень в строительство транспортного объекта был заложен в ноябре 2007 года. А уже 2008 году оно было заморожено из-за финансового кризиса в регионе. Тогда глава города, отмечая сложное финансовое положение области, инициировал переговоры со строителями о том, чтобы они, дабы не замораживать стройку, продолжили работы под гарантии областного бюджета в размере 250 млн рублей. По-видимому, тогда переговоры успехом не увенчались, поскольку строительные работы возобновились

только спустя 4 года – в феврале 2012 года. «Работы по строительству путепровода в составе транспортной развязки через железную дорогу Москва – Архангельск в Вологде начались в 2008 году, но были прекращены из-за отсутствия финансирования. С февраля 2012 года специалисты «Мостострой № 6» возобновили строительство сооружения», – подтвердил генподрядчик строительства.

Вместе с тем финансовое обеспечение строительства объекта остается проблемой и сегодня. Как заявили в областной администрации, средств на завершение строительства транспортной развязки в створе Белозерского шоссе и обеспечение строительства дополнительного моста через реку Вологду у областного центра недостаточно. Общая стоимость проекта дорожной развязки составит более 3,3 млрд рублей. Выделить эти деньги сразу нет возможности ни у города, ни у региона. Поэтому его строительство и разделено на несколько этапов. Наибольшая степень готовности – по первой очереди (на участке от пр. Победы до Белозерского шоссе). Стоимость строительства составляет более 1 млрд рублей, но по состоянию на весну 2013 года работ выполнено только на 354 млн рублей. Еще 1 млрд потребуется на вторую очередь – от Белозерского шоссе до ул. Клубова. 1,3 млрд рублей потребуется на строительство моста в створе ул. Некрасова.

Отметим, что эти 354 млн рублей – деньги регионального Дорожного фонда, которые пойдут на погашение долга перед генподрядчиком за работы, выполненные еще в 2012 году. Еще 50 млн рублей добавит бюджет Вологды. Общий объем расходов средств регионального Дорожного фонда составит 4 млрд 410 млн рублей (на 400 млн рублей больше, чем в прошлом). При этом бюджету Вологды запланировано предоставление субсидий в размере 578,9 млн рублей, часть из них пойдет на строительство развязки. Кроме того, бюджету областного центра дополнительно предусмотрено 100 млн рублей на выполнение работ по благоустройству.

## справка



Общая протяженность транспортной развязки составит 4,3 км. Длина первого участка – 2 км. А длина путепровода составит 157 м. Ширина проезжей части – 16-18 м. На сегодняшний день на объекте обустроены временные подъездные дороги, снесено 99 гаражей и 4 жилых дома, попадающих в зону строительства.

# Поселок под арестом

**Михаил Немировский** / Калининградское управление ФССП РФ наложило арест на имущество коттеджного поселка «Маринбург» в Калининградской области на сумму более 281 млн рублей. Собственник недвижимости, признанный банкротом, не смог рассчитаться с ОАО «Банк ВТБ».

Информация о возбуждении исполнительного производства в отношении должника К. о взыскании долга в пользу ОАО «Банк ВТБ» на минувшей неделе

появилась на официальном сайте УФССП России по Калининградской области. Производством было возбуждено на основании решения центрального районного суда г. Калининграда. По сообщению ведомства, должник, ООО «Клондайк-юринфо», своевременно не возвратил банку денежные средства, в связи с чем судебными приставами в рамках исполнительного производства был наложен арест на недвижимое имущество компании в поселке «Маринбург» в поселке Заостровье в Зеленоградском районе области. Поселок

«Маринбург» включает 186 домовладений. Площадь поселка составляет 14,5 га. Приставами было арестовано 48 жилых домов с 95% готовностью, право аренды земельных участков по указанному адресу на сумму 281,5 млн рублей. «После ареста недвижимого имущества у должника есть возможность в течение 10 дней погасить образовавшуюся задолженность, в противном случае арестованное имущество после сбора необходимых для реализации документов будет продано, а денежные средства, полученные от реализации, направлены в счет

погашения задолженности ОАО «Банк ВТБ», – отмечает в ведомстве.

Отметим, что ООО «Клондайк-юринфо» в последнее время проходило процедуру банкротства. Решение о признании компании банкротом и открытии конкурсного производства было принято 30 августа 2012 года (дело А21-26/2012). Заседание суда по рассмотрению дела о банкротстве состоялось 14 марта 2013 года. Суд, исследовав материалы дела, установил, что согласно выписке из ЕГРЮЛ генеральным директором ООО «Клондайк-юринфо» от 10.12.2012, от 17.12.2012, руководителем постоянно действующего исполнительного органа общества являлся Сергей Кононов и ликвидатор

Мargarита Фадеева. Кроме того, 1 апреля 2013 года суд выдал резолютивную часть, где постановил обязать бывших руководителей компании предоставить в адрес конкурсного управляющего список всех кредиторов ООО «Клондайк-юринфо» с указанием основной суммы задолженности, штрафов, пеней и иных финансовых санкций за ненадлежащее исполнение обязательств должником


по каждому из кредиторов, документы, подтверждающие наличие за трехлетний срок, предшествующий банкротству, прав на недвижимое имущество, включая технические паспорта и документы на право пользования (владения) земельными участками, а также сведения о наличии у ООО «Клондайк-юринфо» ликвидного имущества, в том числе акций, облигаций, векселей и иных ценных бумаг.

## цифра

**48 домовладений**

«Маринбурга» могут уйти с молотка в начале июня

# Интернет наращивает долю

**Андрей Семериков /** Сегмент недвижимости входит в топ-5 отраслей по общим затратам на рекламу. Однако в структуре бюджета проекта расходы на рекламу занимают лишь от 1 до 4%. Лидирующие позиции по эффективности размещения, по оценкам экспертов, сегодня занимают интернет-ресурсы. 

Рекламные бюджеты строительных и риэлторских компаний еще не вернулись на докризисный уровень. Компании стали более тщательно анализировать эффективность каналов коммуникации и не склонны к большим затратам.

Виктория Мончинская, начальник отдела рекламы ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что доля затрат на рекламную кампанию может доходить до 4% от бюджета проекта.

Участники рынка отмечают, что на первое место по эффективности продвижения объектов выходят интернет-ресурсы, далее следует наружная реклама, в том числе на строительных площадках компаний, затем идут специализированные и деловые печатные издания, ТВ и радио.

«При поиске нужного объекта покупатель проходит определенный цикл: сначала он в Интернете ищет предложения в нужном районе, затем переходит к наружной рекламе – едет на разведку на сам объект. Следующий шаг – более подробный поиск в Интернете и печатных СМИ информации об объекте, компании, ее репутации и т. д. Радиореклама является неким цепляющим фактором, который может привлечь внимание покупателя на конкретный жилой комплекс ценой, дополнительными подробностями», – объясняет Павел Никифоров, директор по развитию АРИН.

«Если раньше потенциальные клиенты при поиске информации о покупке квартиры пользовались, как правило, специализированными печатными изданиями, то сейчас первое место занимает Интернет. В соответствии с этим произошли изменения в предпочтениях по рекламодателям – объем рекламы в Интернете вырос, а в печатных изданиях сократился», – рассказывает Мария Цветкова,

директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group).

«У Интернета есть и обратная сторона. Люди получили возможность не только быстро находить информацию, но и общаться между собой. Форумы дольщиков, возможность оставлять комментарии на специализированных сайтах и т. д. Негатив там распространяется моментально. Зачастую люди накручивают там друг друга – пишут недостоверную информацию, вырванную из контекста, домыслы и пр. Не говоря уже о том, что зачастую инициатором волн негатива являются конкуренты», – предупреждает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой».

Единственный способ бороться с этим, по словам господина Гражданкина, это отвечать на негатив позитивной инфор-

мацией, публикацией новостей, отчетов о ходе строительства и пр.

Анна Сабинина, директор департамента PR и маркетинга Colliers International Санкт-Петербург, считает, что наиболее эффективным каналом продвижения проектов жилой недвижимости по-прежнему остается наружная реклама. «Второе место по количеству первичных обращений занимает реклама в Интернете, среди интернет-ресурсов наиболее эффективно работают специализированные сайты, ориентированные на конечного потребителя. В совокупности от 50 до 70% объема рекламного бюджета, в зависимости от сезонности, приходится на каналы АТЛ, – уточняет госпожа Сабинина. – Эффективностью печатных деловых изданий для продвижения проектов сегодня заметно снижается, уступая место их интернет-версиям. Однако отказываться от крупных печатных изданий со сформировавшимся деловой прессой все же

нельзя – необходимо учитывать, что эта категория СМИ позволяет грамотно формировать имидж проекта, особенно если мы говорим о проектах высокой ценовой категории».

В эконом-классе часто используется реклама в метро и на билбордах, говорит Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость».

Традиционно хорошо работает реклама на стройке, включающая в себя систему указателей на подъезде к объекту, оформление забора, представительства отдела продаж на стройке, отмечает Николай Гражданкин.

Елена Коваленко, начальник отдела рекламы ООО «КВС», уточняет, что реклама на стройплощадках эффективна, но существуют сложности с ее согласованием. «Застройщик подает документы и ждет согласования рекламы на своей собственной стройке от шести городских комитетов. Окончательное решение (разрешение) о безвредности конструкции баннера с информацией об объекте строительства выносит Комитет по печати и взаимодействию со СМИ. Вернее, не выносит, нарушая все сроки и правила, которые сам и устанавливает. Запросы застройщика игнорируются, а штрафы выписываются», – сетует госпожа Коваленко.



Рекламные бюджеты строительных и риэлторских компаний еще не вернулись на докризисный уровень

цифра

1-4%

от стоимости проекта составляют затраты на рекламу

## Креатив не в почете

**Андрей Семериков / Удачная рекламная кампания способна на 20-30% повысить темпы продаж в жилом комплексе, а провальная может загубить весь проект. Поэтому зачастую предпочтение отдается традиционной форме подачи информации, а креативные решения считаются рискованным предприятием.**

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», полагает, что рекламная кампания способна повлиять на темпы продаж в пределах 20-30%.

Мария Цветкова согласна, что удачная кампания способна повлиять на увеличение темпов продаж, однако считает, что помимо рекламы на продажах влияет и множество других факторов: сезон, предложение компании на текущий момент, скидки и акции, разнообразие условий оплаты. Неудачная реклама в принципе может «убить» продукт,

а неправильное позиционирование может привести к нулевым продажам, предупреждает Наталья Сулова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация».

«Увеличение темпов продаж не всегда является целью для застройщиков, так как на рынке строящейся недвижимости стоимость предложения увеличивается в зависимости от стадии готовности объекта, и распродать все на ранней стадии по низким ценам неэффективно для застройщика», – полагает Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер» направление «Санкт-Петербург».

Несмотря на осторожное отношение к креативу в рекламе жилья, удачные примеры его использования на рынке все же есть.

«Хороший креатив, ненавязчиво разбавляя серьезность рекламного сообщения, может послужить инструментом эффективного «якорения»

в памяти целевой аудитории. К примеру, весенняя рекламная кампания «СПб Реновация» на наружных носителях порадовала несвойственным свежим дизайном плакатов в стиле авангард. Основной посыл не был «задавлен» креативом, а напротив, закреплял его. Компания «ЮИТ» весьма аккуратно добавила юмористическую составляющую, сопряженную с нативным финским колоритом, отражаемым аудиально и визуально в некоторых рекламных роликах и плакатах», – рассказывает Дарья Лейдерман, руководитель медиаотдела компании «Актив Медиа Групп». Группа компаний «Пионер» при выводе в 2012 году апартаментов YE'S на петербургский рынок привлекла известных персон. «К участию в рекламной кампании были приглашены футболист Вячеслав Малафеев, дизайнер Елена Бадаева, журналист и телеведущий Андрей Разин, участник

интеллектуальных игр Алексей Блинов, – делится Денис Лола. – Мы намеренно не ограничили одну персону, так как каждый из участников кампании не только «разъяснял» преимущества вложений в апартаменты, но и своим имиджем характеризовал наш продукт: надежность в лице голкипера, легкость и красоту от дизайнера, разумность от интеллектуала, убедительность аргументов от журналиста». «В «Новом Оккервиле» мы используем художественное оформление брендмаэуэров, трансформаторных подстанций, котельных и т. п. Естественно, на эти объекты мы наносим свой логотип, и они помимо декоративной функции начинают выполнять еще и имиджевые задачи», – говорит Николай Гражданкин. Еще одним интересным каналом продвижения являются макеты проектов, выставленные в местах с большой проходимостью, например, в ТРК. Наталья Скаландис, директор департамента управления объектами NAI Vesta в Санкт-Петербурге, подсчитала, что стоимость размещения макета, расположенного в торговом

комплексе, может варьироваться от 3 до 70 тыс. рублей в месяц в зависимости от месторасположения данного макета в ТЦ и его формата. Стоимость изготовления самого макета, по оценкам госпожи Скаландис, в среднем составляет 150-350 тыс. рублей. Наталья Сулова отмечает, что подобные рекламные акции эффективны при соблюдении нескольких параметров: «правильная» локация ТЦ, нужный состав целевой аудитории (целевая аудитория торгового

центра и рекламируемого объекта должна совпадать), грамотное рекламное сообщение. Только при соблюдении всех трех параметров акция достигнет успеха, уверена госпожа Сулова.

С увеличением конкуренции на рынке именно креативность и новый взгляд на продвижение объекта позволяют увеличить продажи и отделиться от конкурентов, считает Кристина Никитина, руководитель PR-службы O2 Development.

мнение



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



– За последние годы количество выставок, связанных с недвижимостью в Петербурге, выросло в геометрической прогрессии. Так что участие в них всех мы считаем нецелесообразным. Это даже не вопрос имиджа – ежемесячное участие в выставках отнимает большое количество временных и финансовых средств, а работа по подготовке к ним практически парализует деятельность отдела маркетинга по остальным направлениям.

# «Этажерка» стала нормой

**Роман Русаков** / Все мегаполисы рано или поздно сталкиваются с проблемой паркингов, перехватывающих стоянок, и Санкт-Петербург не исключение. В проектах большинства новых жилищных комплексов, бизнес-центров одним из ключевых пунктов является проблема паркинга. ↗

Число комплексов, вводимых с уже готовыми паркингами, быстро растет. Это обусловлено принятием в 2009 году Правил землепользования и застройки (ПЗЗ), которые требуют от застройщика обеспечения жилой продаваемой площади соответствующим количеством машино-мест. В настоящее время почти в 90% строящихся проектов есть те или иные типы паркингов.

Согласно ПЗЗ в жилой зоне застройщик обязан обеспечить 1 машино-место на каждые 80 или 150 кв. м (в зависимости от конкретной подзоны) общей площади квартир. При этом 50% потребного количества машино-мест разрешено выносить за границы участка, но в пределах шаговой доступности.

По данным департамента аналитики «НДВ СПб», на каждую квартиру в новостройках Петербурга сегодня приходится 0,5 места под автомобиль во встроенном или отдельно стоящем паркинге. Остальной личный транспорт новоселам придется оставлять на открытой придомовой территории.

Хуже всего машино-местами в паркинге обеспечены строящиеся дома эконом-класса (средняя цена 1 кв. м – 65 тыс. рублей). В них на каждую квартиру приходится 0,2 места для автомобиля. В комфорт-классе (средняя цена 1 кв. м – 85 тыс. рублей) этот показатель в три раза выше – 0,6 машино-места на квартиру.

Даже в престижном бизнес-классе (средняя цена 1 кв. м – 130 тыс. рублей) не на каждую квартиру строится отдельное

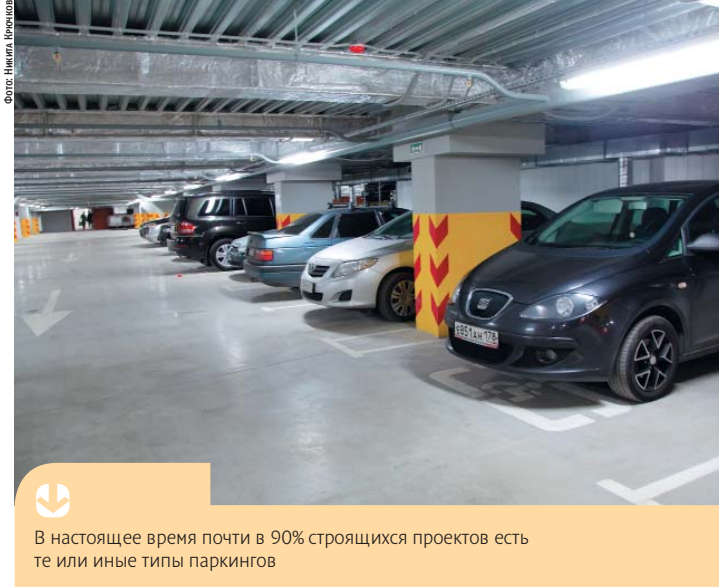


Фото: Наталья Крюкова



В настоящее время почти в 90% строящихся проектов есть те или иные типы паркингов



**Динамика средней стоимости машино-места в паркинге в проектах класса масс-маркет в обжитых районах Санкт-Петербурга, млн рублей**

Апр. 2012	Май 2012	Июнь 2012	Июль 2012	Авг. 2012	Сент. 2012	Окт. 2012	Нояб. 2012	Дек. 2012	Янв. 2013	Февр. 2013	Март 2013	Апр. 2013
0,90	0,89	0,89	0,87	0,85	0,85	0,84	0,84	0,85	0,86	0,87	0,87	0,89

## Продать ниже себестоимости

**Роман Русаков** / В настоящее время стоимость паркинга (без учета различных предложений по акции) варьируется от 250 тыс. до 2 млн рублей.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сообщает, что за последний месяц средняя стоимость места в паркинге поднялась на 1%, что, по ее мнению, связано с выходом на рынок очередного «дорогого» паркинга в одном из проектов в Красносельском районе. «Здесь паркинг стоит 1 млн рублей. В среднем в обжитых районах города стоимость паркинга составляет сегодня 870 тыс. рублей», – подсчитала она. В некоторых случаях по акции при покупке квартиры можно приобрести паркинг за 150 тыс. рублей. Директор управления аналитического маркетинга холдинга RVI Вера Серезина добавляет, что в многоярусных паркингах стоимость машино-места определяется высотой этажа. Чем выше этаж, тем ниже стоимость. Если на 7-9 этажах

покупка машино-места обходится в 200 тыс. рублей, то за парковку на первом этаже придется заплатить не менее 500 тыс. рублей. На цену также влияет местоположение комплекса, а также возможности парковки на прилегающих к нему территориях. В среднем по рынку цена одного машино-места в «этажерке» составляет около 10 тыс. USD. Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая говорит, что в Приморском районе в жилом комплексе можно купить машино-место за 383 600 рублей, а на Васильевском острове машино-место стоит 1,8 млн рублей. Олег Куринной, заместитель генерального директора компании «МД Групп», полагает, что если не брать в расчет акции, когда паркинг продается вместе с квартирой, «правильная» минимальная цена, позволяющая застройщику заработать, составляет 350 тыс. рублей. Рассуждая об окупаемости паркинга при жилом комплексе, девелоперы говорят, что сложно этот вопрос рассматривать

отдельно от оценки эффективности всего проекта целиком. Допустим, по словам госпожи Гуртовой, во многих проектах размещение именно подземного паркинга оказывается более эффективным, чем возведение «этажерки» – это решение может зависеть от многих факторов – от площади участка, его конфигурации, разрешенной высоты строительства и т. д. Хотя генеральный директор «Лемминкяйнен Рус» Юха Вяйто отмечает, что строительство подземного паркинга занимает значительную долю в себестоимости строительства и существенно дорожает при заглублинии. «Поэтому, как правило, подземный паркинг занимает не более 1-2 уровней», – говорит он. «Необходимо учитывать, что помимо норм, определяющих необходимость обеспечения объекта определенным количеством машино-мест, наличие достаточного количества парковочных мест в жилом комплексе определяет качество проекта в целом и привлекательность предлагаемого застройщиком продукта», – поясняет госпожа Гуртовая.

Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», отмечает, что пока интерес инвесторов к проектам наземных парковок и более масштабным многоярусным парковочным боксам, за исключением отдельных локальных, наиболее капиталоемких рынков, например столичного региона, в целом не очевиден. «Целый ряд факторов негативно

влияет на сроки окупаемости и уровень рентабельности таких проектов. Прежде всего сравнительно невысокий уровень платежеспособного спроса со стороны конечных потребителей в большинстве регионов. При инвестициях, сопоставимых с показателями, характерными, например, для торговых или офисных объектов, уровни рентабельности здесь в среднем гораздо ниже, примерные расчетные сроки окупаемости обычно составляют около 8-10 лет», – говорит

господин Клягин. При этом господин Клягин не исключает, что более динамичному развитию рынка могут способствовать, с одной стороны, какие-либо дополнительные законодательные ограничения (в части правил парковки), инициируемые сейчас во многих крупных городах, с другой – действительно, льготный режим для инвесторов, которые готовы реализовывать такие проекты, субсидии и другие формы государственной поддержки.

### МНЕНИЕ



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

Ценообразование в паркингах при жилых комплексах зависит от двух факторов. Во-первых, от локального спроса на объекте и понимания, каков он и какую цену следует выставить на парковочное место. И во-вторых, от спроса в целом в этой локации, дающего общее понимание, по какой цене можно реализовать парковочное место, то есть от средней цены рынка. Ведь все равно есть некая предельная цена, выше которой клиент не готов заплатить. Более того, человек морально не готов заплатить, допустим, в 2 раза больше, чем стоит место в паркинге в нескольких кварталах от него, даже если и паркинг ему нужен, и деньги имеются. Поэтому себестоимость строительства паркинга не определяет цену реализации парковочных мест. Если для застройщика строительство паркинга на каком-то участке получилось буквально золотым (допустим, 1,5 млн рублей вместо среднерыночной стоимости в этом квартале 500 тыс. рублей), то, выставив места в паркинге на продажу даже по себестоимости, их никто не приобретет.

парковочное место – коэффициент обеспеченности составляет 0,8 машино-места на квартиру.

«В элитных объектах на одну квартиру в зависимости от ее площади, как правило, приходится 1 или 2 машино-места», – говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Еще несколько лет назад застройщики не включали многоярусные автостоянки в состав жилых комплексов или делали это редко. «Сегодня же строительство «этажерок» в крупных жилых комплексах стало нормой для рынка. Однако в абсолютном выражении проектов с «этажерками» по-прежнему не так много на рынке», – говорит директор управления аналитического маркетинга холдинга RVI Вера Серезина.

Как говорят участники рынка, рост цен на машино-места отстает от роста цен на жилье примерно в два раза. «Это обусловлено желанием обеспечить семью крышей над головой, а не крышей для машины, и большинство считает возможным найти свободное место на улице», – поясняет менеджер отдела коммерческой недвижимости ООО «Александр Недвижимость» на Московском пр., 216, Игорь Вазов.

Безусловно, популярность и время экспозиции мест в подземном паркинге строящегося жилого комплекса напрямую зависят от его стоимости. Особенно эта зависимость прослеживается в классе масс-маркет. Если стоимость паркинга невысока или на него есть какая-то выгодная акция, то все места, как правило, раскупаются еще на стадии строительства ЖК. «В противном случае места, безусловно, остаются. В этом случае чаще всего управляющая компания после ввода дома в эксплуатацию сдает эти места в аренду по цене около 5-6 тыс. рублей в месяц. В некоторых случаях отдельно оплачиваются коммунальные услуги. Иногда собственники паркингов, которые приобрели их во время строительства дома, сами сдают их аренду примерно по тем же ценам или чуть ниже», – рассказала госпожа Трошева.

## НОВОСТИ

В III квартале 2014 года в пос. Малое Верево Гатчинского района Ленинградской области корпорация «Матрикс» планирует сдать в эксплуатацию восьмизэтажный жилой комплекс «Яблоневый цвет». Как говорится в сообщении корпорации, в жилом доме площадью 13 тыс. кв. м будет расположено 270 квартир – 20% студий, 40% однокомнатных и 40% двух- и трехкомнатных квартир, сообщает [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru). Стоимость соответствует программе «Доступное жилье» и начинается от 1,1 млн рублей. Сейчас проходит экспертиза объекта, получение разрешительной документации, открыто бронирование квартир. Застройщик предоставляет беспроцентную рассрочку до конца строительства. Название комплекса объясняется тем, что рядом с будущим домом располагается аллея яблонь, цветение которых совпадает со стартом проекта.

ООО «Ив Роше Восток» производит реновацию флагманского бутика Yves Rocher в Санкт-Петербурге, расположенного по адресу: Невский пр., 61. Подрядчиком для выполнения работ выбрана компания STEP – она выполнит проектирование, а также комплекс строительно-монтажных работ под ключ. Решение о реновации флагманского бутика и Института растительной косметики Ив Роше было принято в связи с изменением корпоративных коммуникаций компании. Площадь объекта составляет 450 кв. м, передает [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru).

Стадион на Крестовском острове Санкт-Петербурга будет подвергнут еще одной экспертизе и, возможно, еще немного подешевеет. «У нас утверждены технические решения и смета на 34,9 млрд рублей, но есть необходимость еще одного «похода» в экспертизу, и она будет осуществлена. Я думаю, сумма будет скорректирована в сторону уменьшения», – сказал журналистам вице-губернатор Санкт-Петербурга Марат Оганесян. Он добавил, что «это не будут значительные изменения», говорится в сообщении [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru).

Получено разрешение на ввод в эксплуатацию «проблемного» жилого дома на Белградской ул., 26, корп. 7, в Северной столице. Как сообщает пресс-служба Комитета по строительству Санкт-Петербурга, общая площадь 14-этажного дома составляет 10,65 тыс. кв. м. Как сообщает [asniinfo.ru](http://asniinfo.ru), строительство жилого комплекса, в который входит данный многоквартирный дом, велось с конца 1996 года в четыре очереди. Сроки окончания строительства неоднократно переносились. В 2007 году инвестирование проекта было прекращено.

В апреле 2010 года правительством Санкт-Петербурга было принято распоряжение о мерах по контролю за осуществлением долевого строительства этого многоквартирного дома. В целях завершения строительства и подготовки документов, необходимых для оформления прав на жилой дом, был заключен договор аренды земельного участка с жилищно-строительным кооперативом (ЖСК) «Четвертая очередь», созданным участниками долевого строительства жилого дома. В настоящее время в Санкт-Петербурге ЖСК, созданные обманутыми дольщиками, завершают строительство пяти объектов.

# Дом только для своих

Роман Русаков / Одним из способов продвижения жилья премиального класса является его позиционирование как клубного. Между тем участники рынка говорят, что клубных домов в Петербурге единицы.

Как правило, под клубными домами имеют в виду небольшие здания элит-класса. Яркой особенностью является то, что большинство клубных домов не поступает на рынок, а изначально строятся «для своих» – человек со стороны приобрести жилье в таком доме не может. «В Санкт-Петербурге таких домов не так много, поскольку на текущий момент находится не так много клиентов, которых могут заинтересовать подобные объекты. Поскольку они не выходят на рынок, стоимость квадратного метра в них неизвестна. При этом в ряде случаев, когда дома строятся для тех, кто их заказал, стоимость может быть ниже рыночной, но далеко не всегда», – рассказывает заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Следует отметить, что даже у аналитиков четкого определения клубных домов нет, и деление на клубные и «не клубные» довольно размытое. Есть объекты, которые изначально заявлены застройщиками как клубные, а есть объекты, которые таковыми не обозначены, однако по своим качественным характеристикам вполне подходят под данную категорию.

## Однородный состав

Директор управления аналитического маркетинга компании RBI (входит в холдинг RBI) Вера Серезина считает, что в настоящее время в Петербурге всего четыре проекта клубных домов (не включая объекты, которые продаются по 10 лет и где остались последние квартиры). «Понятие клубности прежде всего предполагает особую камерную атмосферу и однородный социальный состав жильцов, которых объединяет нечто большее, чем просто стены – общий стиль жизни, ценности, представления о комфорте и уюте, которое дает им «членство» в доме», – говорит госпожа Серезина.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к клубным домам причисляет дома на Итальянской ул., 12а; пр. Динамо, 12; Крестовском пр., 10. «Последний рассчитан всего на 10 квартир. Максимальное количество квартир, допустимое в клубных домах – до 30. Такие проекты подразумевают максимальную безопасность жильцов, закрытый периметр, особое внимание к ограничению доступа на внутреннюю территорию», – уточняет она.

Юлия Назарова, ведущий специалист группы консалтинга КГ «ЛАИР», полагает, что в Петербурге сегодня насчитывается около десятка клубных домов. «К этой категории можно отнести «Пятый эле-



Так как клубные дома не представлены на открытом рынке, стоимость жилья в них нередко неизвестна

мент», Stella Maris, дом № 4 на Большой Морской ул. (около арки Главного штаба), дом на Каменноостровском пр., 58, Суворовском пр., 32. Есть клубные дома на Крестовском острове: Крестовский пр., 10; пр. Динамо, 12. Стоимость квартир в подобных объектах – около 300 тыс. рублей за 1 кв. м. В процессе заселения, когда сформировался элитарный круг соседей, цена может вырасти на 10-15%», – добавляет она.

## Объединение по интересам

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, говорит, что клубные дома могут стать результатом объединения людей из одной профессиональной сферы (крупная компания, возможно, некий регион) или схожих интересов (например, яхтинг). «В Петербурге клубных домов (в нашем понимании) единицы: пара домов в Центральном районе (наб. реки Фонтанки, 1, и Итальянская ул., 12а) и на Крестовском («Пятый элемент» – Южная дорога, 5а; Stella Maris – пр. Динамо, 4, с допущениями – пр. Динамо, 12). Все они обладают действительно уникальной локацией: либо «золотой треугольник», но в тихой его части, вдали от туристических потоков и автомобильного трафика, либо участки Крестовского острова, граничащие с водоемами. Локация подразумевает видовые характеристики: окна в 2/3 квартир этих домов выходят на воду, остальные – на парковую зону», – уточняет господин Пикалев.

У клубного дома всегда есть эксклюзивные особенности в архитектуре, планировках, в дизайне общественных зон, богатая собственная инфраструктура для жильцов, которая занимает до 30% общей территории. И в этом смысле элитный дом или дом бизнес-класса, соответствующий всем критериям, может считаться клубным, даже если число квартир в нем и немного превышает 50, полагает госпожа Серезина. Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб», добавляет: «В инфраструктуру клубного дома могут входить каминный зал, курительная комната, фитнес-зал, бильярдная, артезианская скважина и др.»

«Чаще всего встречаются следующие пожелания: наличие кладовых комнат, комнат для водителей и охраны, колясочной, комнаты для переговоров. Бассейн, предназначенный для эксплуатации исключительно жителями дома, есть сегодня только в одном петербургском доме, расположенном по адресу: Песочная ул., 12. Сейчас на стадии реализации находится новый элитный дом клубного типа на наб. реки Фонтанки, инфраструктура которого также будет включать собственные бассейн и спа, что соответствует московским стандартам. Оптимальная длина дорожки – 25 м», – уточняет госпожа Калинина.

## Штучный товар

Госпожа Серезина считает, что средняя цена за 1 кв. м в клубных домах в историческом центре достигает уровня 9-11 тыс. USD. «Цены на квартиры в клубных домах всегда выше, чем цены квартир с аналогичными характеристиками в крупных ЖК того же класса. Говорить о том, насколько велика разница, сложно, так как клубные дома – это штучный товар, и здесь все зависит от конкретных характеристик дома и его уникальности», – комментирует госпожа Серезина.

Что касается локаций клубных домов, то это, как правило, тихие и зеленые уголки в историческом центре – Крестовский остров, тихая улица Центрального района, оазисы в местах с низкой плотностью застройки, зачастую они расположены вдоль живописных набережных Петербурга.


## МНЕНИЕ



Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость»:

– Рынок элитной недвижимости в Санкт-Петербурге продолжает развиваться, и по-прежнему спросом пользуются квартиры в клубных домах. Как правило, это дома в среднем на 35 и до 50 квартир. Такие проекты привлекательны для покупателей, и сейчас составляют примерно 5% этого рынка. Цена за 1 кв. м в таких квартирах начинается от 150 тыс. рублей. Основной особенностью является однородность социальной среды, поскольку чаще всего покупателями являются бизнесмены, актеры, которым важна охрана, наличие парковки и других опций, представленных далеко не во всех жилых комплексах.

# Отправить гостей в сад

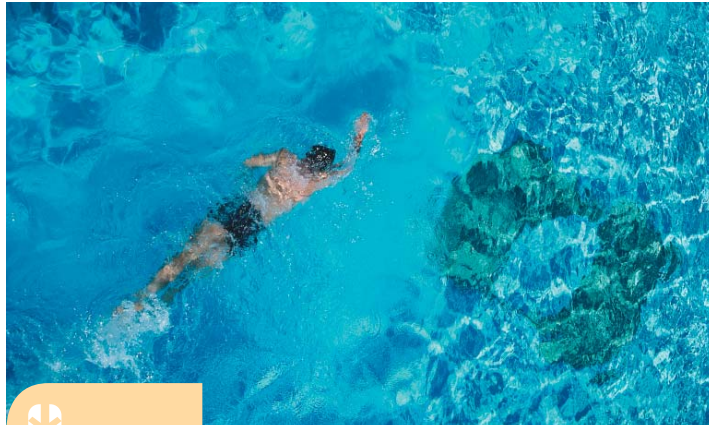
**Денис Кожин** / Бассейны, зимние сады и камин в жилых домах стали символами престижа, такими же, как дорогие часы или автомобиль. И как всякий престижный продукт, товар этот штучный. 

«Фишки» выделяют дом среди окружающих, делая его эксклюзивным. Уникальность часто достигается за счет нетривиального дизайна входных групп, мест общего пользования или придомовой территории. У некоторых покупателей востребованы такие атрибуты, как бассейн или зимний сад, но массового характера это не носит.

Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties, считает, что интерес к нестандартному жилью сегодня высок как никогда раньше, особенно в бизнес- и элитном сегментах. «Среди «фишек», реализованных в наших проектах, – мансарды, вертикальное зонирование жилого пространства (двухуровневые лофт-апартаменты и объекты с антресолями), апартаменты с отдельным входом, с английскими садами, каминными и открытыми террасами», – перечисляет он.

Директор управления аналитического маркетинга компании RBI Вера Сережина рассказала, что квартиры с зимним садом есть всего лишь в 10% элитных петербургских проектов. Средний метраж таких квартир – свыше 100 кв. м. При этом площадь зимнего сада в разных проектах может варьироваться, но в среднем составляет около 20 кв. м. Квартиры с каминными встречаются еще реже – всего в 5% объектов. И это, как правило, проекты реконструкции старинных зданий. Что касается бассейнов в доме, то сегодня такие проекты единичны. «Несмотря на то что раньше много было заявленных проектов с бассейнами только для жильцов, то с развитием строительства многофункциональных комплексов эта опция стала излишней. Многие сегодняшние покупатели квартир не хотят тратить деньги на содержание собственного бассейна и предпочитают ходить в частные фитнес-клубы рядом с домом или арендуемые на первых этажах здания», – поясняет она.

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая вспоминает: «Одно время было очень популярно делать камин в многоквартирных домах, преимущественно в элитных комплексах (даже в их названиях появлялось упоминание о камине). Но это, скорее, мода 10-летней давности.



Многие сегодняшние покупатели квартир не хотят тратить деньги на содержание собственного бассейна и предпочитают ходить в частные фитнес-клубы рядом с домом

## В Европе бассейны и другие дополнительные опции присутствуют в многоэтажных комплексах массового сегмента, где доступ к ним имеют все жильцы

Установка каминов в квартирах в целом не прижилась на рынке в сколько-нибудь значительном объеме, – эта опция оказалась не очень востребована. Поэтому застройщики, которые раньше предусматривали камин в своих объектах, в последнее время этого не делают. Это относится также и к дорогим, элитным проектам (ведь очевидно, что полноценные камин – признак элитных домов, а не бизнес-класса). Камин актуален прежде всего для загородного дома. Между тем покупатели элитного жилья, как правило, обладают и загородным домом, в котором есть камин, и у них не возникает особой потребности дублировать камин в своей городской квартире».

«Бассейн – это более сложная конструкция, требующая проработки на стадии строительства объекта. Попытки сделать бассейн в уже готовом жилье могут нарушить несущие конструкции дома. В Европе бассейны и другие дополнительные опции присутствуют в многоэтажных комплексах массового сегмента, где доступ к ним имеют все жильцы. Однако квартплата в таких домах на 30-40% выше, чем в аналогичном жилье без дополнительных опций», – добавляет Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб».

Сегодня все большую популярность на рынке набирают встроенные в квартиру сауны. «ЮИТ» первым на рынке Санкт-Петербурга недавно начал предлагать

в части квартир сауны – отдельные помещения (площадью 3-4 кв. м), смежные с ванной комнатой, и выполнять их полное оборудование и отделку. «Наш опыт внедрения этой опции в нескольких новых проектах жилых комплексов рядом с центром города показал высокую востребованность такого предложения», – подытожила госпожа Гуртовая.

Елена Бушурова, директор Адмиралтейского отделения на Декабристов, 5, ООО «Александр Недвижимость», отмечает, что многоэтажные дома не приспособлены для зимних садов и бассейнов, так как это дополнительная ненужная влажность дома, и чтобы влажности не было, потребуются серьезные финансовые вложения жильцов квартир элит-класса. Эксперт АН «Бекар» Лилия Крейс-Белова согласна с таким мнением: «Бассейны размещать в многоэтажных жилых домах в черте города практически невозможно ввиду сложностей с согласованиями». Камин и зимние сады, полагает она, являются достаточно распространенными опциями среди покупателей элитной недвижимости. «С легкостью установить камин можно в домах старого фонда при наличии дымоходного канала, а зимние сады обычно создают в квартирах с террасами в новостройках. Перечисленные опции значительно увеличивают ликвидность жилых объектов, но целенаправленно заказывают их крайне редко», – поясняет госпожа Крейс-Белова.

### МНЕНИЕ



**Марина Никишова,**  
руководитель  
департамента  
аналитики  
«НДВ СПб»:



– Покупатель элитного сегмента хочет полного комплекса услуг и сервиса, поэтому застройщики стараются оборудовать квартиры максимумом востребованных дополнительных опций. В Петербурге есть квартиры в строящихся домах, где запроектированы бассейны и зимние сады на последних этажах. Площадь таких квартир достигает 400 кв. м, а стоимость – 150 млн рублей. Как правило, это многоуровневые квартиры, где на последнем этаже располагается терраса. В таком случае зимний сад размещается у выхода на этот уровень.

# Запроектированная «фишка»

**Денис Кожин** / Большинство экспертов указывает на то, что если у покупателя есть желание иметь в квартире какую-нибудь особенность, лучше созданием этой «изюминки» озаботиться на стадии проектирования дома – в готовом, особенно многоэтажном жилье создать «фишки» будет гораздо сложнее.

Все изменения перепланировки помещений в построенном многоквартирном доме должны проходить ряд согласований. Проектная документация по планируемым улучшениям изначально согласовывается с Роспотребнадзором и пожарной инспекцией. После

получения положительного заключения от этих инстанций проект перепланировки следует согласовать в межведомственной комиссии районной администрации. Этот же надзорный орган занимается приемкой работ по перепланировке и вводом в эксплуатацию объектов после завершения работ. Сложные элементы организации интерьера, такие как камин, зимний сад и тем более бассейн, достаточно затруднительно реализовать в уже построенном жилом доме, целесообразнее закладывать их изначально на стадии проектирования объекта. Трудности, с которыми столкнется собственник, поже-

лавший произвести подобные изменения, очевидны. Камин в квартире потребует решения вопроса организации дымохода. Комплекс проблем, с которым придется столкнуться, будет зависеть от типа крыши, кровельного покрытия, а в случае если квартира расположена не на последнем этаже, серьезные затруднения вызовут необходимость проведения дымохода через квартиры, расположенные выше. Наиболее сложен для реализации бассейн. Основным ограничением в воплощении этого элемента является несущая способность здания, которую определяет конструктор, а потому корректировке она не подда-

ется», – рассказывает Андрей Алексеев, руководитель службы заказчика ГК «Пионер». «Безусловно, решение по устройству бассейна в многоквартирном доме (именно бассейна, а не джакузи) требует проработки на этапе проектирования. Помимо выполнения правильной гидроизоляции конструкция должна быть способна нести особые нагрузки (чаша из бетона, наполненная водой, оказывается, естественно, очень тяжелой). И случаи, когда застройщики специально проектировали бассейны в квартирах, единичны (мне знаком экзотичный пример: в двухуровневой квартире площадью порядка 500 кв. м по заказу клиента

изначально был спроектирован бассейн с дорожками около 15 м)», – вспоминает директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая. Госпожа Гуртовая считает, что в большей степени клиенты готовы видеть зимний сад как своего рода общий элемент инфраструктуры дома (один из возможных вариантов МОПа). «Достаточно часто клиенты высказываются за то, что хотя и в зимний период иметь некую благоустроенную зеленую зону в жилом комплексе», – говорит она. Для этого необходимо выделить в доме под зимний сад какое-то пространство, причем оно должно быть под светом и солнцем. «Наиболее очевидное решение – устройство зимнего сада где-то на последних этажах, то есть, как

правило, на крыше чьей-то квартиры. Далее появляется вопрос: не будет ли проблем с эксплуатацией этой квартиры? Возникает, в общем, целый комплекс вопросов. Иногда зимние сады делают на террасах пристроенных помещений, выступающих за пределы дома (но в этом случае особое значение приобретает вопрос эксплуатации таких помещений)», – перечисляет госпожа Гуртовая.

### цифра

15 м –

длина дорожки бассейна в одной из квартир Петербурга

Фото: Никита Шевцов



Щебень как ввозится в наши регионы – главным образом из Республики Карелия, так и экспортируется – в основном в Московский регион

## Нерудное замедление

**Екатерина Костина** / По данным аналитиков, рынок песка и щебня в 2012 году вырос на 8-10% по сравнению с 2011-м. Однако в этом году эксперты прогнозируют незначительное замедление роста, который составит 5-7% к уровню прошлого года. ➔

Как рассказал Александр Дубодел, директор по маркетингу «ЛСР. Базовые – Северо-Запад», производство строительных материалов в регионе в целом демонстрирует положительную динамику. «В 2012 году увеличились объемы жилищного и инфраструктурного строительства, а следовательно, вырос и спрос на строительные материалы. На сегодняшний день тенденция к увеличению потребления инертных строительных материалов сохраняется», – отметил специалист.

В ЗАО «Ленпромстройматериалы» рассказали, что сезон 2012 года прошел на уровне 2011-го, а начало 2013 года было провальным – материала было много, а заказов мало.

По данным ЗАО «Решение», емкость рынка гранитного щебня в 2012 году составила около 11 млн куб. м. «Щебень как ввозится в наши регионы – главным образом из Республики Карелия, так и экспортируется – в основном в Московский регион. Объем добычи в прошлом году

вырос вслед за рынком на 10%», – подсчитал Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение».

Лидером на рынке нерудных материалов является Группа ЛСР, которая, по данным ЗАО «Решение», контролирует 35% рынка щебня.

ЗАО «ЛСР-Базовые» производит гранитный щебень различных фракций, который используется во всех видах строительства, а также в производстве железобетонных изделий и товарного бетона. В настоящее время щебень добывается на шести месторождениях, расположенных в Приозерском и Выборгском районах Ленинградской области. Работа ведется на восьми заводах.

Александр Дубодел подтвердил, что Группа ЛСР завершила 2012 год с очень хорошим результатом. В частности, продажа щебня в прошлом году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 18% и составила 6,4 млн куб. м. Объем реализации товарного бетона увеличился на 5% по

сравнению с 2011 годом и составил 1,4 млн куб. м. Из них в Санкт-Петербурге было реализовано 928 тыс. куб. м, в Москве – 507 тыс. куб. м. Объем реализации песка составил 10,9 млн куб. м.

По его словам, в сфере производства и продажи гранитного щебня компания намерена планомерно развиваться. Осенью 2012 года Группа ЛСР открыла производственный комплекс «Боровинка» в Выборгском районе Ленинградской области общей мощностью около 500 тыс. куб. м в год. «После выведения ПК «Боровинка» на проектную мощность в 2013 году суммарная производственная мощность бизнес-единицы «ЛСР. Базовые материалы – Северо-Запад» превысит 6,5 млн куб. м в год. Дополнительно на территории ПК «Боровинка» с началом строительного сезона начал работать бетонорастворный узел. В ближайшее время мы планируем запустить еще два бетонорастворных узла в черте города: на Октябрьской наб.

и в Приморском районе города», – добавил Александр Дубодел.

Вторым крупным игроком на рынке щебня является ЗАО «Ленстройкомплектация», входящее в ПО «Ленстройматериалы» и занимающее, по оценке ЗАО «Решение», около 20% этого рынка по Санкт-Петербургу.

Под управлением компании сегодня находятся ЗАО «Каменногорский комбинат нерудных материалов», ЗАО «Каменногорское карьероуправление», ЗАО «Карьер «Пурга», ООО «Минерал». По собственным оценкам организации, ЗАО «Ленстройкомплектация» занимает 40% рынка поставки нерудных материалов Ленинградской области и 25% рынка Северо-Запада.

Кроме этого, на рынке щебня доли более 7% имеют компании «Первая нерудная компания», «Выборгское карьероуправление», «Гавриловское карьероуправление».

Как уточнил господин Батушанский, в 2012 году цены на щебень незначительно колебались в зависимости от периода и фракции. «Но по итогам года практически не изменилась, в этом году с января наблюдается рост в пределах 3-5%, но по сравнению с этим же периодом прошлого года цена также практически не изменилась», – добавил эксперт.

Игроки рынка констатируют, что на сегодняшний день тренд к увеличению спроса на нерудные строительные материалы сохраняется.

Александр Батушанский отметил, что в 2013 году емкость рынка нерудных материалов вырастет на 5-7%, то есть темпы роста замедлятся, но незначительно.

Однако, по словам представителя ЗАО «Ленпромстройматериалы», развитие рынка нерудных материалов зависит от сроков окончания тендеров на работы в Санкт-Петербурге и Ленобласти и от расчетов за прошлый год. «А вообще готовимся к очередному кризису в отрасли», – заключил он.

Александр Дубодел, напротив, уверен, что во второй половине 2013 года в строительной отрасли будет сохраняться положительная динамика развития и стабильность. «Это дает нам основание строить оптимистичные прогнозы для развития нашего бизнеса», – резюмировал эксперт.

цифра

11 млн куб. м

составила емкость рынка гранитного щебня в 2012 году

## Из рынка сыплется песок

**Екатерина Костина** / По данным ЗАО «Решение», емкость рынка песка в 2012 году составила до 17 млн куб. м. По статистике, строительный песок потребляется более 50 заводами и предприятиями Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Лидером среди производителей и поставщиков песка является Группа ЛСР, контролирующая 65% рынка. По информации компании, ЗАО «ЛСР-Базовые» является единственным производителем и поставщиком морского песка в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Добыча морского песка осуществляется из месторождений в акватории Финского залива Балтийского моря. Среди крупных игроков на рынке песка также можно выделить ООО «ЦБИ» (Гепард) с долей около 13% (по оценке ЗАО «Решение»). Основные производственные мощности компании сосредоточены в Выборгском районе Ленинградской области, где расположено месторождение «Воронцовское». По информации предприятия, на данный момент запасы карьера составляют 7 млн куб. м песка. Проведенное геологическое изучение нижележащих слоев месс-

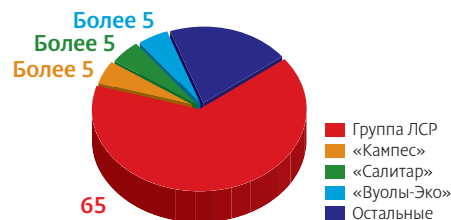
торожения показало, что в 2013-2014 годах возможно увеличение минерально-сырьевой базы до 18,5 млн «кубов» песка. Компания предлагает на рынок четыре вида продукции: песчаный грунт, карьерный песок, намывной песок, сеяный песок. На рынке песка, по данным ЗАО «Решение», доли более 5% имеют компании «Камлес», «Салитар» и «Вуолы-Эко». Потребность как в песке, так и в щебне носит сезонный характер и напрямую зависит от интенсивности строительства, которое имеет тенденцию к снижению в зимнее время

года, как следствие, наблюдается прямая зависимость объемов добычи продукции. «Фактор сезонности оказывает существенное влияние и на стоимость нерудных материалов. В теплое время года, когда строительный сезон в самом разгаре, цены традиционно немного поднимаются, зимой мы наблюдаем снижение. Важная составляющая формирования конечной цены материала – это стоимость транспортировки, на которую, в свою очередь, оказывают влияние постоянно растущие цены на топливо», – рассказал Александр Дубодел, директор по маркетингу «ЛСР. Базовые – Северо-Запад». «В начале 2013 года цены на песок значительно снизились по сравнению с пиковыми

значениями осени, но по сравнению с соответствующим периодом прошлого года также очень близки к тому уровню», – отметил господин Батушанский. По словам Александра Дубодела, в среднем цены

на песок варьируются в пределах 100-500 рублей за тонну в зависимости от его качественных характеристик и времени года. Цены на щебень находятся в пределах 650-1300 рублей за тонну.

Доли основных производителей песка в Санкт-Петербурге, %



Источник: ЗАО «Решение»

## 4 июня отметит День рождения Сергей Юрьевич Вязалов, вице-губернатор Санкт-Петербурга

### Уважаемый Сергей Юрьевич!

От всей души поздравляю Вас с Днем рождения!  
Направления, которые Вы курируете, являются наиболее важными и ответственными в работе правительства Санкт-Петербурга. Бюджет города нуждается в изменениях и корректировке, а налоговая и финансовая сферы требуют постоянного поиска оптимальных решений, новых, более эффективных форм контроля и управления.

Занимая ответственные посты на протяжении многих лет, Вы зарекомендовали себя как мудрый политик, грамотный руководитель, человек с твердыми принципами и убеждениями. Эти качества в совокупности с активностью и целеустремленностью создали Вам безупречную репутацию.

Желаю Вам счастья, здоровья, благополучия, понимания и поддержки со стороны коллег и близких. Пусть во всех начинаниях Вам сопутствуют удача и успех!

*С уважением, председатель Комитета по строительству Петербурга А.М. Артеев*

### Уважаемый Сергей Юрьевич!

От всей души поздравляю Вас с Днем рождения!  
Экономическая политика является важнейшим элементом, влияющим на эффективность развития любого региона. Ваш высокий профессионализм в сочетании со знанием насущных проблем Санкт-Петербурга способствуют сбалансированному и планомерному развитию экономики нашего города.

Для Ваших коллег и сослуживцев Вы являетесь примером настоящего профессионала, грамотного и талантливого руководителя.

Искренне желаю Вам успешной работы на благо Санкт-Петербурга и неизменных достижений поставленных целей.

Пусть Вас всегда окружают любовь и забота близких.  
Крепкого Вам здоровья, успехов и благополучия!

*Председатель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга А.И. Котов*

### Уважаемый Сергей Юрьевич!

Примите искренние поздравления с Днем рождения!  
Под Вашим руководством успешно решаются вопросы экономического развития Санкт-Петербурга, проводится эффективная финансовая политика, планируются и исполняются бюджет города.

Вы пользуетесь заслуженным авторитетом как компетентный руководитель, много сделавший для развития родного города, умеете сочетать профессионализм с организаторскими способностями, глубокие знания и кругозор с умением воплощать намеченные планы в жизнь.

Уверены, что Ваша деятельность во благо города будет и в дальнейшем способствовать повышению качества жизни людей.

В этот знаменательный день позвольте пожелать Вам дальнейших успехов и достижений, осуществления новых идей и намеченных планов, крепкого здоровья и благополучия.

*Коллектив комитета по государственному заказу Санкт-Петербурга*

Вице-губернатору Санкт-Петербурга Сергею Юрьевичу Вязалову

## Уважаемый Сергей Юрьевич!

Примите искренние поздравления с Днем Вашего рождения!

Пусть Ваши личные качества и плодотворная деятельность упрочат Ваш авторитет и обретут еще большую признательность коллег и друзей.

От всей души желаю Вам счастья, сил и энергии для продолжения начатых дел на благо Северной столицы, дальнейших успехов и профессиональных достижений, осуществления новых идей и намеченных планов.

Генеральный директор ОАО «ЛенжилНИИпроект»  
В.И. Четвериков



## Уважаемый Сергей Юрьевич!

Примите самые теплые и искренние поздравления с Днем рождения!

Пусть Вас неизменно сопровождают новые идеи и мудрые решения, а успехи и профессиональная удача являются Вашими верными спутниками.

Желаем Вам здоровья, добра, семейного счастья и благополучия!

*Коллектив ГУП «Ленгипроинжпроект» в лице директора В.Н. Зенцова*



### 3 июня

**Владимир Васильевич  
АБРАМЕНКО,**

*председатель  
Комитета по благоустройству  
Санкт-Петербурга*

*Весь список по Санкт-Петербургу  
смотрите на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)*



## Фотостудия АСН

**фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок**

**выездные фотосессии с оборудованием**

**заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли**

**event-фотосъемка**

**фотоархивы деловых мероприятий**



## Понедельник – время читать



### Вниманию руководителей компаний!

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

#### ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу: (812) 458-03-40 или по e-mail: [podpiska@stroypress.ru](mailto:podpiska@stroypress.ru)

Подписной купон вы можете найти на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

#### ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

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

**подписной индекс  
14221**

# СТАРТ ПРОДАЖ

второй очереди ЖК «Прибалтийский»

**КВАРТИРА**  
за **15 500** руб.  
в месяц

**ПЕРВЫЙ ВЗНОС от 570 000 руб.**

Кредит предоставляет ОАО «Банк Санкт-Петербург» (генеральная лицензия № 436 от 19.09.1997) на приобретение квартиры-студии общей площадью 23,95 м<sup>2</sup> в ЖК «Прибалтийский» стоимостью 1 892 050 рублей по программе «Стандарт» — Ипотечный кредит на первичном рынке. Процентная ставка в рублях на период до оформления квартиры в собственность составляет 13,5%, после оформления квартиры в собственность и передачи ее в залог банку — составляет 12,5% годовых. Первоначальный взнос 570 000 рублей. Срок кредитования 24 года. Сумма кредита 1 322 050 рублей. Приблизительный ежемесячный платеж 15 500 рублей. Погашение кредита — аннуитетными платежами. Комиссия за выдачу кредита — отсутствует. Обеспечение по кредиту: на этапе строительства — залог прав требования из договора, на основании которого приобретается квартира; после оформления квартиры в собственность — ипотека в силу закона. Досрочное погашение кредита без комиссий, штрафов и ограничений по сумме, начиная со следующего месяца после выдачи. Указанные условия кредитования действительны с 01.01.2013 г. За нарушение заемщиком обязательств по погашению кредита (аннуитетных платежей) и/или уплате процентов устанавливается ответственность, предусмотренная законодательством РФ.



**КВАРТИРА**  
от **1,9** млн  
руб.

С проектной декларацией, подробностями и условиями предложения можно ознакомиться на сайте [www.gorod.com](http://www.gorod.com) и в офисе компании по адресу: Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 80. Предложение ограничено и действует при 100% оплате. Срок действия предложения до 31.07.2013.

**ОФИСЫ ПРОДАЖ**  
в Санкт-Петербурге:

- Большой пр. В.О., д. 80
- Невский пр., д. 61
- Просвещения пр., д. 33
- Московский пр., д. 167



## ООО «СевЗапЭлектроСтройМонтаж»

специализируется на выполнении электромонтажных работ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а именно:

- ✦ **Строительство и реконструкция эл. кабельных линий напряжением 0,4-10 кВ.**
- ✦ **Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛИ-0,4 кВ.**
- ✦ **Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛЗ-10 кВ.**
- ✦ **Монтаж наружного освещения, в том числе с использованием светодиодных светильников.**
- ✦ **Монтаж РТП, ТП, БКТП.**
- ✦ **Электромонтажные работы в зданиях и сооружениях;**
- ✦ **Проектирование систем внешнего и внутреннего электроснабжения;**
- ✦ **Производство ПНР систем электроснабжения, автоматики на объектах строительства;**
- ✦ **Проведение энергетического обследования предприятий (объектов) (энергоаудит);**
- ✦ **Оформление энергетического паспорта предприятия с регистрацией в Минэнерго РФ.**
- ✦ **Проведение работ по инженерно-геодезическим изысканиям**

Свидетельства СРО о допусках: № 0202.01-2013-7810500212-С-151 от 23.01.2013; № 0022.00-2011-7810500212-3-075 от 06.05.2011; № 1409 от 24.08.2010

