

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) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.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) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Елена Шереметьева
e-mail: red@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 605-00-50
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Алеся Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуркова,
Татьяна Крамерева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортинкова, Елена Савоскина,
Екатерина Швадова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хоанчева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: podписка@stroypress.ru

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана 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
(специальны – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 152
Подписано в печать 06.09.2013 в 17.00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее професси-
ональное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГВОЗДЬ**
Лучшее специализиро-
ванное СМИ
(номинант
2004-2007 гг.)



КАИССА
Лучшее электрон-
ное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещаю-
щее российский рынок
недвижимости (лауреат
2009 и 2011 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещаю-
щее вопросы саморегу-
лирования в строительстве
(лауреат 2012 г.)

Удвоение от «УНИСТО Петросталь»

Никита Кулаков / Группа компаний «УНИСТО Петросталь» в два раза увеличила инвестиции в создание собственного производства стройматериалов. В строительство бетонного завода в Мурино будет вложено 1,3 млрд рублей. ➤

Группа компаний «УНИСТО Петросталь» начала строительство собственного железобетонного производства на участке 6 га в поселке Мурино Ленинградской области. Завод разместится на территории производственно-складского комплекса общей площадью 19 тыс. кв. м. «Площадь собственно производственного здания составит 13 тыс. кв. м, остальное займут склады, которые мы будем сдавать в аренду», – рассказал генеральный директор «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. Производительность предприятия составит 150 тыс. кв. м жилья в год. Завод будет выпускать все виды железобетонных изделий. Там будут работать 130-150 человек. Запуск намечен на 2015 год.

Инвестиции в строительство, по словам Арсения Васильева, составят 1,3 млрд рублей. Хотя два года назад, когда «УНИСТО Петросталь» только заявила о планах построить новое производство, инвестиции оценивались в 600 млн рублей. Удвоение вложений в проект руководство компании объясняет тем, что уточнили параметры производства, закупили другое, более дорогое оборудование и изменили логистику объекта. «Мы часть работ, которые обычно производим на стройке, перенесли на завод. Это тоже повлияло на цену. Но в результате мы сэкономим на объеме будущих работ», – пояснил Арсений Васильев.

Новый завод будет обслуживать прежде всего объекты самого собственника. Хотя в компании не исключают, что будут продавать продукцию сторонним заказчикам, если возникнет избыток производства.

Сейчас в портфеле «УНИСТО Петросталь» три проекта комплексного осво-

ения территорий в Ленинградской области на 750 тыс. кв. м жилья и ряд объектов складского и торгового профиля общей площадью более 50 тыс. кв. м. Участки в Мурино (28 га) и Красном Селе (15 га) девелопер купил до кризиса, а пятно площадью 36 га в Колтушах – в самый его разгар, в 2009 году. Проекты в Мурино и Красном Селе будут высотные, а в Колтушах – до пяти этажей. Все три комплекса относятся к классу эконом. Завершить их девелопер собирается в 2017 году. Продажи в Мурино уже открыты. Средняя цена «квадрата» составляет 65 тыс. рублей. В ближайшее время будут открыты продажи квартир в Красном Селе (в Колтушах – чуть позже).

«Создание собственного производства позволит нам снизить издержки и лучше контролировать процесс поставок комплектующих для наших проектов. Это, безусловно, скажется на конечной стоимости квадратного метра», – рассуждает Арсений Васильев.

«Свое бетонное производство может снизить издержки до 10%», – утверждают эксперты АРИН.

На рынке домостроения наметилась явная тенденция к созданию компаниями собственных домостроительных комбинатов. Кроме «УНИСТО Петросталь» о создании таких заводов заявили два крупных холдинга. Компания «Лидер групп», подконтрольная депутату Госдумы РФ Александру Некрасову, строит в Янине завод мощностью 200 тыс. кв. м в год. Также структуры фирмы «Главстройкомплекс», которую контролирует бывший вице-губернатор Ленинградской области Николай Пасяда,

начали строительство ДСК мощностью 250 тыс. кв. м жилья в год.

Емкость регионального рынка ЖБИ оценивают в 10 млрд рублей (800 тыс. куб. м) в год. В числе производителей, по разным данным, – 80-100 компаний. Но относительно крупными являются 40 заводов. Лидером региона по объему портфеля проектов с применением сборного железобетона является Группа ЛСР. В прошлом году она отгрузила 391 тыс. куб. м ЖБИ. Среди лидеров рынка также «Сиб Центр», ЗЖБИ № 1, завод «Молодой ударник», ЖБИ-6, «Т-Бетон».

МНЕНИЕ



Александр Лелин,
генеральный директор ЗАО
«Ленстройтрест»:

➤ – Застройщики, которые имеют возможность инвестировать в создание собственных производственных мощностей, в перспективе выиграют. Во-первых, рынку современных мощностей реально не хватает. Во-вторых, все-таки происходит постепенный пересмотр подхода к строительству в нашем регионе, смещая акцент с монолитной технологии в сторону промышленного изготовления изделий для строительства.

вопрос номера

Смольный решил возродить должность главного художника Петербурга. Каких еще чиновников не хватает городу?

Владимир Пшеничный, заместитель генерального директора ГК «Скандинавия»:

– Интуитивно я чувствую, что возрождение этой должности просто несвоевременно. Сейчас, когда строительная отрасль находится в упадке, когда снижается инвестиционная активность, нам нужны грамотные специалисты на ключевых для стройки должностях. Нам нужны толковые архитекторы и строители.

Алексей Макаров, депутат ЗакСа:

– Я против того, чтобы хаотично нагромождать аппарат Смольного лихими должностями. Все кадровые перестановки и назначения должны быть неким откликом на какую-то брешь в административной работе, должны быть ответом на необходимость введения куратора какой-либо сферы. Олег Рыбин своевременно заметил это – необходимость в главном художнике назрела давно. А что

касается других назначений, я считаю, что чиновников городу хватает. Сейчас самое главное – четко работать в рамках должностных инструкций, не затягивать сроки выдачи разрешительной документации, своевременно осваивать бюджетные средства.

Алексей Белоусов, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»:

– Согласно распоряжению Президента РФ нам сегодня нужно сокращать количество административных барьеров в экономике и, как следствие, сокращать количество чиновников, которые эти барьеры устанавливают. При этом последние несколько лет объем средств на содержание аппарата чиновников неуклонно растет. И это еще один повод сокращать количество чиновников. Аппарат нужно не расширять, а оптимизировать. Сегодня мы вышли с предложением о передаче функции согласования проектов планировок территорий от 10 комитетов Смольного одному – КГА.

Павел Лушин, исполнительный директор Межрегионального объединения строительных компаний:

– Если пробелы в кадровом обеспечении Смольного и были, то, на мой взгляд, они были закрыты с появлением в администрации профильных вице-губернаторов – Владимира Лавленцева и Марата Оганесяна. В их лице отрасли строительства, энергетики и ЖКХ получили квалифицированных кураторов. Таким образом, явного недостатка в чиновниках в городе сейчас нет. Есть вопросы к уровню компетенции и управленческим способностям, но это уже отдельный разговор.

Сергей Румянцев, генеральный директор ООО УК «Сателлит-Девелопмент»:

– На самом деле должностей и чиновников в городе хватает. Важно, чтобы эти люди были понимающими, активными и честными. А вопрос дополнительной должности – это уже второстепенный, прикладной вопрос. Ведь и без главного художника

администрация как-то справлялась с оформлением городских пространств, но процесс не был скоординирован. Если вспомнить времена, когда у нас был этот главный художник – тогда никаких четких правил в сфере городской рекламы не было. Все лепилось хаотично. И надеюсь, этой ошибки власти не повторят. Кто-то должен следить, чтобы станция метро на Среднем проспекте не стала «Василеостровской», а Большой проспект не превращался на табличках в «Гранд Авеню».

Владимир Аврутин, заместитель генерального директора ООО «Институт территориального развития»:

– Проблемой, если говорить о строительной отрасли, является непрозрачное распределение полномочий комитетов Смольного в части градостроительной деятельности. Полномочия разбросаны между комитетами, и бизнес, не понимая до конца, куда обращаться, нередко впадает в ступор при получении разрешительной документации.

Служба предостерегла от «Морского фасада»

Николай Волков / Городские власти предупредили потенциальных покупателей об опасности покупки квартир в ряде проектов на территории «Морского фасада». Как уверяют в Службе государственного строительного надзора и экспертизы Петербурга, у компаний, ведущих продажи, нет разрешения на строительство, кроме того, у застройщиков могут возникнуть проблемы с подключением к инженерным сетям. ➔

Девелоперы уверяют, что продажи не ведут – пока лишь осуществляется предварительное бронирование квартир.

Как говорится в официальном сообщении Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга, в настоящее время на намывных территориях Васильевского острова осуществляется государственный строительный надзор только за строительством жилого комплекса «Капитан Немо». «Разрешение на строительство выдано 15.08.2011 на срок до 14.08.2014 (с учетом продления). Разрешительная документация на строительство жилого комплекса «Колумб», жилого комплекса «Грей», жилого комплекса «Я – романтик» не выдавалась. Строящиеся дома на намывной территории инженерными сетями не обеспечены. При этом застройщиками открыта продажа квартир. Во избежание недоразумений рекомендуется проверять наличие разрешения на строительство на сайте службы. Отсутствие разрешения на строительство в реестре на сайте службы говорит о незаконности строительства. Покупка квартир в домах, строящихся без разрешения,

может привести к появлению новых обманутых дольщиков», – говорится в сообщении Госстройнадзора.

Девелоперы опровергают тот факт, что уже начали продажу квартир. «Мы выступаем эксклюзивным продавцом, но в данный момент мы лишь консультируем покупателей о проекте, продаж не вед-

Девелоперы уверяют, что продажи не ведут – пока лишь осуществляется предварительное бронирование квартир в строящихся на намыве домах

ся до момента получения разрешения на строительство. Компания получает разрешительную документацию», – заявили в компании Vesag. Кроме того, ведется бронирование, которое, как говорят в пресс-службе компании, осуществляется бесплатно. Впрочем, в отделе продаж риэлтора сообщили, что бронирование все же обойдется в 50 тыс. рублей, которые

будут зачислены на счет ООО «Гринфилд» и в дальнейшем пойдут в счет оплаты первого взноса, когда будет получено разрешение на строительство. Когда это произойдет, пока не ясно, но представители Vesag надеются, что до конца сентября. С представителями девелопера Seven Suns связаться не удалось. В «Лидер групп»,

ния намывной территории Васильевского острова предусматривает строительство водовода, по которому с Главной водопроводной станции будет поступать вода, и тоннельного канализационного коллектора. Также к намывным территориям должен быть построен водовод от Гаванской насосной станции. Но сроки реализации этих проектов пока не ясны.

Участники рынка говорят, что практика предварительного бронирования не криминальна, но несет определенные риски. «Да, забронировать квартиру можно. Но никаких обязанностей со стороны застройщика это не несет. Застройщик чаще всего позиционирует это как некий маркетинговый шаг по изучению спроса», – считает Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН». «Намывная часть Васильевского острова – интересное место, но пока остается непонятным, кто, за чей счет и, главное, в какие сроки будет строить всю инфраструктуру на этой территории. А это значит, что квартиру, возможно, придется ждать дольше», – говорит Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

справка

➔ Сейчас, по данным участников рынка, девелоперам продано две трети из 180 га уже намытой территории «Морского фасада» (всего будет 476 га). О проектах на «Морском фасаде» заявлял холдинг «Лидер групп»: он построит 190 тыс. кв. м недвижимости на 8,5 га. Также в освоении территории примет участие Renaissance Development, который на 40 га намерен построить 600 тыс. кв. м жилья, и холдинг «Ренова-СтройГрупп».

11 сентября 2013

Круглый стол

«Оптимизация требований к составу и содержанию разделов проектной документации объектов капитального строительства. Промежуточные итоги общественной экспертизы Постановления Правительства РФ № 87 и направления дальнейшей работы»

Место проведения:
Санкт-Петербург, гостиница «Park Inn Пулковская»

Регистрация на круглый стол:
<http://srocconf.ru> (секция № 4)

По вопросам участия:
+7 (812) 309-81-81

Организатор:



При поддержке:



ОТ ПРОЕКТА ДО ОБЪЕКТА



- Негосударственная экспертиза проектной документации и выдача заключений.
- Консалтинг по проектной документации и проектным решениям.
- Предэкспертиза проектной документации.

КАЧЕСТВО. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.
СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ.
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

**197046, Троицкая пл.,
д. 1, лит. А, пом. 16Н**

тел.: 233-33-66, факс: 232-17-45
info@nnexp.ru | www.nnexp.ru

Свидетельство об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации
№ РОСС RU.0001.610044 от 21 января 2013 года

РЕКЛАМА

НОВОСТЬ

Группа компаний «Пионер» намерена создать в России сеть апарт-отелей по типу уже реализованного в Петербурге проекта YES. Второй отель сети компания построит в Москве. Это будет объект площадью 22,45 тыс. кв. м на 440 номеров в составе многофункционального делового центра площадью 43,9 тыс. кв. м на Митинской ул., вблизи строящихся бизнес-парков «Сколково» и «Мякинино». Инвестиции в проект составят 1,1 млрд рублей. Завершить проект компания планирует в 2015 году.

Первый апарт-отель YES в настоящее время достраивают в Петербурге. Это проект общей площадью свыше 52 тыс. кв. м на 900 апартаментов, который входит в состав многофункционального комплекса площадью 157 тыс. кв. м на ул. Хошимина. Он будет введен в эксплуатацию до конца 2013 года.

В сеть из семи апарт-отелей помимо Петербурга и Москвы войдут пять апарт-отелей в регионах. «Пока мы планируем размещение в рамках этой сети пяти региональных апарт-отелей в течение пяти лет», – уточнили в компании.

Эксперты говорят, что создание апарт-отелей – не просто модный тренд на рынке недвижимости, но и объективная необходимость. В Петербурге в съемных квартирах живет около 5% населения города и в аренду сдается примерно 300 тыс. квартир (15% от всего жилфонда), но пока это в основном теневой бизнес – без уплаты налогов и даже без составления письменных договоров между сторонами. Эксперты говорят, что строительство объектов для временного проживания нуждается в активной участии со стороны государства. «В данный момент разрабатывается набор форм государственной поддержки и содействия реализации подобных проектов», – говорит заместитель генерального директора Фонда РЖС Светлана Кузнецова. По прогнозам NAI Besar, параллельно с развитием рынка апартаментов будет формироваться и рынок управления объектами. «В течение года-полутора будут появляться как внутренние управляющие компании при собственников апарт-отелей, так и внешние, которые постараются совместить особенности работы в коммерческой недвижимости и специфику ТСЖ. Второй формат будет более востребован, поскольку рынок коммерческих объектов уже сформирован, и управляющие компании смогут опираться на этот опыт», – считают в NAI Besar.

«Славянский» на продажу

Никита Кулаков / Группа компаний «Балтрос» намерена выставить на продажу ДСК «Славянский» в Пушкине. Актив оценен в 1 млрд рублей. Эксперты считают, что найти покупателя на него будет сложно, поскольку поточное производство рентабельно только при масштабном госзаказе. А возможностей его получить у девелоперов все меньше. ➔

Группа «Балтрос» построила ДСК «Славянский» 6 лет назад. Предприятие расположено на участке 5 га в Пушкине. Завод производит 200 тыс. кв. м панелей для малоэтажного строительства в год. До последнего времени он обеспечивал материалами две крупные стройки «Балтроса» на юге Петербурга – проекты малоэтажных районов «Новая Ижора» (участок 285 га, площадь застройки – 500 тыс. кв. м) и «Славянка» (220 га, площадь застройки – 1,4 млн кв. м). Но в проекте «Славянка» в августе была сдана последняя очередь. Строительство двух очередей с использованием панелей ДСК в «Новой Ижоре» также завершено, и в следующих очередях девелопер планирует использовать монолитную технологию, сосредоточившись на ней в ближайшие пять лет. «Пока новых проектов в сфере массового высотного строительства мы не планируем. Поэтому совет директоров решил рассмотреть возможность продажи имущественного комплекса ДСК «Славянский», – пояснил первый вице-президент «Балтроса» Олег Еремин.

Участники рынка, которые получили коммерческое предложение о покупке завода, сообщили, что актив оценен в 1 млрд рублей. «Цена адекватная. Вложения компании в строительство предприятия, судя по всему, были на этом же уровне», – полагает генеральный директор «Нового Петербурга» Андрей Вересов.

Эксперты считают, что покупателем завода может выступить компания «СТАРТ Девелопмент», которая будет строить город-спутник Южный (4,3 млн кв. м жилья к 2028 году) в районе Пушкина, где планировали использовать именно такую технологию как базовую. Но в пресс-службе «СТАРТ Девелопмент» сообщили, что ДСК может быть интересен компании в долгосрочной перспективе, но точно не в ближайший год. По мнению генерального директора компании «Решение» Александра Батушанского, актив может быть также интересен подрядчикам загородного рынка, таким как «ТКДом». Но генеральный директор компании «ТКДом» Александр Водовозов считает, что продать ДСК «Славянский» будет сложно. «Во-первых, у крупных игроков уже есть свои заводы. А во-вторых, это нерентабельный бизнес. Он заточен на высокую производительность. Но в России нет отрасли, которая могла бы



Последняя очередь в «Славянке» была сдана в августе 2013 года. В «Новой Ижоре» строительство с использованием панелей ДСК также завершено

его мощности загрузить, поскольку государство, решая свои задачи, ставит на многоэтажные дома», – говорит он. А на рынок частного заказа такие предприятия, по мнению Александра Водовозова, не развернуть. «Частники всегда просят внести в типовые проекты, поставленные на поток, какие-то изменения. Завод не может содержать штат специалистов, который бы этим занимался. Это очень дорого», – пояснил он.

«Балтрос» до последнего времени мог активно загружать ДСК заказами, поскольку не знал проблем с реализацией квартир в своих проектах благодаря сотрудничеству с Минобороны РФ. Силовое министерство трижды приобретало квартиры в проекте «Славянка»: в 2010 году – 5 тыс. квартир на сумму 14,5 млрд рублей, в 2011 году – 8 тыс. на 20,5 млрд рублей и в 2012 году – 6,27 тыс. квартир на 20 млрд рублей. В общей сложности Минобороны выкупило в «Славянке» 70% жилья.

Но после смены руководства в Минобороны в ноябре 2012 года министерство решило провести реформу системы обеспечения военных жильем. Вместо традиционных тендеров на оптовую покупку квартир планируют перейти к прямым единоразовым выплатам военным на приобретение жилья. Эта схема пока обсужда-

ется в Правительстве РФ и в Госдуме еще не выносилась. Но не исключено, что это произойдет до конца года. Тогда крупные застройщики лишатся надежного источника оптового спроса. Аркадий Скоров, генеральный директор «Дальпитерстроя» (эта компания активно продавала жилье военным в своих домах), считает, что нужно сохранить старую схему и внедрить новую. Полный отказ от оптовых закупок жилья, по его мнению, менее эффективен. «Не исключено, что, получив деньги на руки, военные захотят потратить их не на жилье, а на что-то другое. Возникнут спекуляции», – предупреждает он. «Зато реформа даст возможность и другим, некрупным застройщикам конкурировать за деньги военных на рыночных условиях», – заключил Сергей Терентьев из «ЦДС».

цифра

200 тыс. кв. м

панелей для малоэтажного строительства в год производит ДСК «Славянка»

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**Фотоотчеты
главных событий
НА ASNINFO.RU**

(812) 605-00-50

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

@СН
ИНФО АГЕНТСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫХ
НОВОСТЕЙ

Буронабивные СВАИ

**Проектно-строительная организация
ООО «Основа»**

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

Тел. 314-9550, тел./факс 571-7302
www.osnova-bur.ru, e-mail: osnova_info@mail.ru

Свидетельство о допуске № 0585.02-2010-7825357163-С-003 от 12.02.2012

ООО «ОСНОВА»

«Севэнергострой» лишился государственной доли

Михаил Немировский / РАД реализовал на торгах 25,5% акций одного из крупнейших генподрядчиков строительства энергообъектов в России – ОАО «Трест «Севэнергострой». Покупателю, ООО «АльянсИнвест», актив обошелся в 61 млн рублей.

Аукцион по продаже 169 776 обыкновенных акций (25,5% капитала) ОАО «Трест «Севэнергострой» прошел на столичной площадке Российского аукционного дома на прошлой неделе. Начальная цена лота составила 60 млн рублей. Шаг аукциона – 1 млн рублей. К участию в торгах были допущены три компании, но в конечном итоге за право приобрести четверть капитала «Севэнергостроя» боролись две – ООО «Оникс» и ООО «АльянсИнвест». Последняя и стала победителем торгов, предложив за лот всего на 1 млн рублей больше от стартовой цены – блокирующий пакет акций ОАО был продан за 61 млн рублей. Кто стоит за ООО «АльянсИнвест», в РАД сказать затруднились. В базе СПАРК зарегистрировано 68 организаций с таким названием. В компании «Севэнергострой» от комментариев по поводу покупки отказались.

Сегодня ОАО «Трест «Севэнергострой» является одной из крупнейших генподрядных организаций России, работающей преимущественно на Северо-Западе. Компания появилась на базе государственного союзного строительно-монтажного треста «Севэнергострой». В 1994 году трест был преобразован в ОАО с государственным пакетом 25,5% акций в уставном капитале. Согласно списку аффилированных лиц (представлен



Один из знаковых гражданских объектов компании – Ледовый дворец

на сайте компании), на 31 марта 17,77% акций принадлежало первому заместителю генерального директора компании Сергею Шубину, 15,89% – генеральному директору Александру Глушенкову, 15,49% – председателю совета директоров Виктору Нестерову. Основной профиль работы треста – проектирование и строительство по генподряду тепловых электрических станций, промышленных

и гражданских объектов. В частности, компанией были возведены 28 ТЭЦ в СЗФО и странах Балтии, среди них – 10 ТЭЦ ОАО «Ленэнерго» в Петербурге, а также многие другие объекты. Среди наиболее заметных гражданских объектов компании – участие в 1998-2009 годах строительстве Ледового дворца спорта в Петербурге в партнерстве с финской Skanska east europe oy. Арена была построена специально для

проведения чемпионата мира по хоккею в 2000 году. Заказчиком выступило ОАО «Дворец спорта». Стоимость объекта составила около 65 млн USD.

Сейчас трест ведет строительство и реконструкцию более 50 промышленных, энергетических, жилищно-коммунальных и объектов в СЗФО. Основными заказчиками (согласно финансовой отчетности за первое полугодие 2013 года) «Севэнергострой» являются (доля от общего объема выручки): ООО «Альтаир» – 30,9%, ЗАО «Компакт» – 28,3%, ОАО «Компрессор» – 13,5%.

Как заявила директор по оценке ЮК «Магистр» Инна Попова, поскольку трест «Севэнергострой» занимается реализацией социально значимых проектов, необходимость контроля со стороны государства все же существует. «В то же время, по данным финансовой отчетности, ОАО «Трест «Севэнергострой» в 2012 году ликвидировало убыток от продаж, все экономические показатели компании демонстрируют положительную динамику. Поэтому привлечение нового акционера способствует эффективному развитию организации в будущем», – говорит эксперт.

Основные заказчики «Севэнергостроя» (доля в общем объеме выручки компании, %)



Источник: финансовая отчетность компании за первое полугодие 2013 года

ООО «МЕТАЛЛОБАЗА СПБ»

Склад и офис:
Санкт-Петербург, ул. Шкапина, 52
тел./факс: (812) 703-4488, (812) 703-4499
www.metallobaza-spb.ru
office@metallobaza-spb.ru

ТРУБЫ

водогазопроводные
электросварные
бесшовные
оцинкованные

металлопрокат

лист
уголок
швеллер
арматура

товар сертифицирован

продажа со склада и на заказ

СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

сообщает о выходе из печати

НОВОГО ИЗДАНИЯ

КОНСУЛЬТАЦИИ

ПО ВОПРОСАМ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Часть 5

Под общей редакцией П.В. Горячкина, А.П. Иванова и А.И. Штоколова

Справочник рекомендован Ассоциацией строителей России и Союзом инженеров-сметчиков, содержит наиболее интересные вопросы из практики сметного дела последних лет. Консультации сгруппированы по темам: договорные отношения, применение расценок, начисления в сметах, расчеты за выполненные работы и т.д. Представлены консультации по новой сметно-нормативной базе 2001 года, в том числе в редакции Минрегиона РФ 2008-2013 годов. Вопросы, включенные ранее в части I-IV, в данном издании не повторяются.

Стоимость справочника – 2950 руб. (в т.ч. НДС)

Приобрести справочник и другую литературу по сметному делу и ценообразованию в строительстве вы можете в Союзе инженеров-сметчиков:

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа,
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: http://www.rccs.spb.ru, www.kccs.ru

Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

Александр Склярчук: «Экспертиза вечна»

За неполных полтора года количество негосударственных экспертных организаций в Санкт-Петербурге достигло 14. Однако ведущих негосударственных экспертиз Северной столицы единицы, и пул их основных заказчиков, для которых приоритетное значение имеет качество работы экспертов, уже сформировался. ➔

«Отличная компания со знающими специалистами и качественным уровнем работы», – такие отзывы можно встретить в Интернете о Бюро негосударственной экспертизы проектной документации ООО «ЛКФ». «Важнейший показатель конкурентоспособности негосударственной экспертизы – наличие квалифицированного персонала. Нам преодолеть сложность подбора кадров удалось», – констатирует Александр Склярчук, начальник бюро.

– Александр Иванович, чем еще определяется выбор заказчика?

– Основными ориентирами остаются цена и сроки рассмотрения документации. Со своей стороны, экспертные организации в основном ориентируются на Постановление Правительства РФ № 272 «Об утверждении Положения об организации негосударственной экспертизы проектной документации и (или) инженерных изысканий».

Аттестация экспертов – самый большой камень преткновения при создании негосударственной экспертизы. Минрегионом прописаны достаточно адекватные требования к потенциальному эксперту: он должен иметь стаж проектирования не менее пяти лет и работать только по специальности. Но сама процедура аттестации вызывает много замечаний. Это тестирование на компьютере, включающее ответы на 200 вопросов. Вопросы составляли юристы, и поэтому есть много сугубо юридических формулировок, на которых соискатели и «ловятся». Из 200 вопросов 150 имеют общий характер и только 50 – по специальности. И кстати говоря, вопросы составлены таким образом, что пройти тестирование легче молодому специалисту, лучше адаптированному к новой системе проверки знаний, нежели опытному эксперту-практику.

– Какие иные проблемные аспекты требуют урегулирования?

– Важно снять двоякость формулировок в законодательстве. Элементарный при-



мер – трактовка линейных объектов. Если при капитальном строительстве к объекту идет инженерная линия протяженностью, скажем, 2 км, понятно, что этот отрезок не входит в границы пятна. И вот считать эту инженерную линию линейным объектом или нет – остается на усмотрение эксперта. Страдает же заказчик, потому что от него могут потребовать разные наборы документов.

– Сегодня много говорится о невысоком качестве проектной документации. Насколько это утверждение соответствует действительности?

– Есть разные проекты, и есть разные организации. Одни, действительно, относятся к прохождению экспертизы очень ответственно и оперативно реагируют на выставляемые нами замечания. Есть и другие заказчики: заранее знаешь, чего в их проектной документации будет не хватать. Они обращаются в негосударственную экспертизу отчасти в надежде, что удастся получить положительное заключение без

особых усилий, и не торопятся снимать замечания. Бывает, по полгода приходится их терпеть.

– Высказываются опасения, что негосударственная экспертиза может быть менее жесткой, чем государственная.

– Такие идеи, конечно, витают. У нас пока не было жесткого противостояния с заказчиками в связи с отказом от выдачи положительного заключения. Стараемся объяснить, чем это чревато. Зачастую заказчик не очень понимает, что в дальнейшем эта проблема вернется к нему в тройном размере. Допустим, несмотря на недоработки, получил он положительное заключение экспертизы, разрешение на строительство. А потом возникает проблема сдачи объекта в эксплуатацию. Госстройнадзор проблеме заметит обязательно, только решать ее уже надо будет не на бумаге, а в объекте. И если на этапе прохождения экспертизы устранение проблемы обходится в тысячи рублей, то потом – в миллионы.

справка

Бюро негосударственной экспертизы проектной документации ООО «ЛКФ» – одна из первых негосударственных экспертиз, созданных в Санкт-Петербурге. Аккредитацию на экспертизу проектной документации и результатов инженерных изысканий бюро получило в апреле 2011 года. Это одна из немногих петербургских компаний в сегменте негосударственной экспертизы, работающая комплексно. Плано-экономический отдел «ЛКФ» осуществляет полное сопровождение заказчиков в ходе экспертизы – от приемки документации до выдачи заключения.

– На ваш взгляд, будет ли и дальше трансформироваться институт экспертизы?

– Будет, и соответствующие поправки разрабатываются. В «дорожной карте» в сфере строительства первоначально говорилось о том, что экспертиза как институт будет упразднена, а стройнадзор станет негосударственным. Думаю, рано или поздно эти изменения вступят в силу, но это не означает исчезновение экспертизы проектной документации. Когда страховщикам вменяют в обязанность страховать строительство, они обязательно придут к необходимости проверки строительной документации. Соответственно, либо будет штат экспертов в составе самой страховой компании, либо будут заключаться партнерские соглашения с экспертными организациями. Экспертиза вечна.

195197, Санкт-Петербург,
Минеральная ул., 13, лит. Ч
Тел./факс: (812) 321-63-07,
8 (911) 903-92-88, 8 (964) 390-34-61

PH: ИРИНА РОДИОНОВА

торги

«Дальпитерстрой» остался один

Никита Кулаков / Компания «Дальпитерстрой» оказалась единственным участником очередного аукциона по закупке квартир для госнужд. Она продал Смольному пул квартир в ЖК «Ленсоветовский» в Шушарах на сумму 541 млн рублей.

В Петербурге подведены итоги очередного аукциона на закупку квартир для госнужд. Его единственным участником по всем 14 лотам стала компания «Дальпитерстрой». В соответствии с условиями конкурса город выкупит у нее квартиры по стартовой цене – 54,6 тыс. рублей за 1 кв. м. В общей сложности компания продал администрации 368 квартир общей

площадью 9,4 тыс. кв. м на сумму более 514 млн рублей. Эти квартиры будут использованы городом для распределения в соответствии с жилищным планом на 2013 год в основном для очередников, а также для расселения аварийного жилья и коммуналок, предоставления ветеранам и многодетным семьям. Все купленные квартиры с чистой отделкой и расположены в домах, сданных после января 2012 года.

«Дальпитерстрой» снова предложил на конкурс квартиры в комплексе «Ленсоветовский» в Шушарах. Напомним, что в августе «Дальпитерстрой» и связанная с ним компания «Вега» победили в пяти аналогичных аукционах и продадут

Смольному квартиры общей площадью 5,7 тыс. кв. м на сумму 311 млн рублей. А в мае «Дальпитерстрой» продал городу квартиры в том же районе на сумму 2,7 млрд рублей (по цене 48,5 тыс. рублей за «квадрат»).

Генеральный директор «Дальпитерстроя» Аркадий Скоров сообщил, что компания интересен формат аукционов, поскольку предложенная цена близка к рыночной стоимости квартир в ЖК «Ленсоветовский» (она составляет 55–60 тыс. рублей за 1 кв. м). «Участие в таких аукционах считаем выгодным для компании. И в следующих закупках мы тоже будем участвовать. Нам есть что предложить городу. У нас в Шушарах можно построить 600 тыс.

кв. м жилья», – заявил Аркадий Скоров. Другие крупные застройщики Петербурга интереса к участию в аукционе не проявили, заявив, что предложенная городом цена почти в два раза ниже средней цены «первички» в городе. «Многим из компаний просто нечего предложить городу. Квартиры в большинстве текущих проектов быстро распродают и без госзаказа», – говорит Андрей Тетыш из АРИН. По данным «НДВ СПб», в июле 2013 года средняя стоимость 1 кв. м жилья в строящихся домах Петербурга составила 100,55 тыс. рублей, в сданных – 116,85 тыс. рублей. «Объем предложения строя-

Фото: Никита Кулаков



На ближайших аукционах город планирует приобрести еще 869 квартир

щегося жилья в обжитых районах города и пригородах – 2,49 млн кв. м. Но лишь 6% предложения приходится на готовые дома. И самая низкая цена «квадрата» в сданных домах превышает 80 тыс. кв. м», – говорят эксперты «Петербургской недвижимости».

Всего на 37 аукционах городские власти собираются приобрести в долевую собственность еще 869 квартир максимальной стоимостью 1,7 млрд рублей. Ближайшие аукционы на закупку квартир в строящихся домах, по данным сайта госзакупок, намечены на 12 и 13 сентября.

Негосударственная экспертиза от профессионалов

Екатерина Костина /
На строительном рынке
Петербурга работает
14 организаций, предо-
ставляющих услуги в сфере
негосударственной эксперти-
зы. Александр Караваев,
ведущий специалист компани
«Эксперт Проект»,
уверен, что при возрастаю-
щей конкуренции выживут
те организации, которые
будут принципиально
подходить к решению про-
блем и четко соблюдать
законодательство.

«Новые компании на рынке экспертизы будут появляться и исчезать постоянно, потому что увеличивается количество новых аттестованных экспертов, у строительного рынка есть потребность в квалифицированных и оперативных компаниях, проводящих экспертизу, также есть перемещение экспертов из одной организации в другую в поисках для себя лучших условий труда и оплаты. Сколько всего будет компаний – неизвестно. Но не надо забывать, что просто так экспертную организацию создать нельзя. Практика показывает, что нужны опытные специалисты, имеющие навыки работы в государственных экспертизах, Госстройнадзоре. Рынок экспертизы будет регули-

роваться только качеством и временем выполняемой работы. Если застройщики, проектировщики, экспертные организации будут соблюдать законы, нормативные требования, то и качество работы будет высоким», – прокомментировал ситуацию на рынке негосударственной экспертизы Александр Караваев. Компания «Эксперт Проект» работает в сфере негосударственной экспертизы около года, но уже успела зарекомендовать себя ответственным игроком рынка и надежным партнером. Организация возникла не на пустом месте – в ней собрались специалисты, имеющие опыт работы в проектных организациях и органах государственной экспертизы. Александр Караваев уверен, что если эксперт не проработал несколько лет в проектировании, то он не сможет понимать структуру будущего объекта, технологию строительства, не будет видеть объект в целом. Он согласен со многими своими коллегами, которые говорят о том, что деление рынка на государственную и негосударственную экспертизы не совсем верно. «Государственные экспертизы созданы для исполнения государственных функций прове-



дения госэкспертизы и проверки достоверности сметной стоимости строительства бюджетных объектов. А ситуация, когда происходит их аккредитация на предоставление услуг негосударственной экспертизы, говорит о конфликте интересов», – прокомментировал свою позицию Александр Караваев. По его мнению, негосударственная экспертиза разгрузила рынок, потому что государственные организации не справились с возросшей активностью инвесторов. Сегодня специалисты все больше говорят о том, что разницы между ответственностью государственной

и негосударственной экспертизы нет. Важнее всего формирование цивилизованного, квалифицированного подхода к решению общих проблем экспертизы. Главным в работе, по мнению Александра Караваева, является ответственность перед заказчиком за соблюдение компанией требований действующего законодательства. Согласно 145-му Постановлению Правительства РФ, в выдаваемом экспертизой заключении каждый раздел должен быть подписан экспертом, аттестованным по соответствующему направлению деятельности. Сейчас укомплектованность состава

является определяющей в экспертных организациях. Например, в компании «Эксперт Проект» есть все необходимые штатные эксперты по всем разделам проектной документации и инженерных изысканий. Общее число специалистов пополняется новыми вновь аттестованными экспертами. В портфеле заказов организации ежемесячно проекты жилья, общественно-деловых объектов, детских садов, торговых комплексов, АЗС, промышленных и линейных объектов – газопроводов, электросетей и т. д. Важно, чтобы при обращении в экспертизу заказчик не был перегружен лишними требованиями, не влияющими на конструктивную надежность и безопасность объектов строительства. Ему нужна оперативная работа, внятное рассмотрение элементов проектирования. Однако успешность и скорость прохождения экспертизы во многом зависит от качества предоставляемой на экспертизу документации самим заказчиком. «Нас спрашивают, можно ли получить экспертное заключение за 20 дней. Можно. Но при условии, что проект изначально будет достойным. Мы заинтересованы в коротких

сроках, так как длительная экспертиза нам экономически невыгодна», – прокомментировал Александр Караваев. Сегодня компания «Эксперт Проект» работает на территории Петербурга и Ленинградской области, а также в Республике Карелия. Однако географические возможности организации не ограничены рамками одного Северо-Западного региона – при электронных возможностях обмена информацией территориальный принцип не важен. «Мы уважаем и ценим каждого заказчика. Можем здраво оценить ваш проект, понять, насколько он грамотно спроектирован. И совместно устранить существующие ошибки. Компетентному заказчику нужно качество, поэтому он благодарен нам за серьезные вопросы, которые мы задаем», – заключил Александр Караваев.



195112, Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр., д. 68,
лит. А, офис 401
Тел.: (812) 242-81-01,
242-81-02
E-mail: info@spb-exp.ru
http://spb-exp.ru

На правах рекламы

MANTA RAY®

Грунтовые анкерные системы

ГРУНТОВЫЕ АНКЕРЫ

ООО «ТПК»
 Санкт-Петербург, Богатырский пр., д. 18, корп. 2, оф. 205
 Тел. (812) 329-88-67, 324-97-55,
 e-mail: sale@tpk-stroy.ru, www.tpk-stroy.ru

ЗА 30 МИНУТ

УСТАНОВКА АНКЕРА

ПРЕИМУЩЕСТВА АНКЕРОВ MANTA RAY

- Быстрая и простая установка анкера за 30 мин.
- Немедленная проверка несущей мощности
- Низкая стоимость по сравнению с традиционно применяемыми видами анкерov

Проект НСС в Мурино снова отправлен на доработку

Татьяна Крамарева / Градсовет при губернаторе Ленобласти отложил рассмотрение нового проекта планировки территории ООО «ЭнСиСи Недвижимость» в Мурино из-за взаимоисключающих предложений местной власти. Муниципалитет высказался за высотное строительство, но против дороги вдоль новостроек. ➔

С предложением об изменении предельных показателей региональных нормативов градостроительного проектирования (РНГП) для ООО «ЭнСиСи Недвижимость» при строительстве квартала в Мурино обратился совет депутатов Мурино сельского поселения. Это уже второй ППТ для участка площадью 3,73 га, примыкающего к вокзалу Мурино, где запланировано строительство объектов компании. Предыдущий ППТ был отменен в декабре 2012 года из-за несоответствия РНГП по обеспеченности квартала социальными объектами. Как подчеркнул директор по развитию ООО «ЭнСиСи Недвижимость» Александр Свинолобов, компания отказалась от строительства одного жилого дома, чтобы расширить территорию под детский сад с увеличением его емкости и найти место для еще одного дошкольного учреждения.

В случае принятия отклонений от предельно допустимых параметров РНГП на рассматриваемом участке будет построено жилья вдвое больше нормативного. Между тем в новом ППТ отсутствует ранее предусмотренная дорога в северной части новой застройки. «Мы готовы пойти на отклонение от РНГП, если в результате не будут нарушены минимальные комфортные усло-

вия проживания. К сожалению, пока все вопросы не сняты. Главным остается вопрос обеспечения транспортной доступности, а именно улично-дорожной сети», – заявил вице-губернатор Ленобласти по строительству Георгий Богачев.

Как сообщил Константин Щербин, генеральный директор ОАО «АрхиГрад» (разработчик генплана Мурино), от дороги отказались по инициативе муниципальных

В случае одобрения отклонений от РНГП НСС построит 53 тыс. кв. м, и как в отсутствие дороги граждане будут выбираться из новых кварталов – непонятно

властей. Жители близлежащих кварталов выражают обеспокоенность растущей интенсивностью дорожного движения. Однако, подчеркнул Георгий Богачев, в случае одобрения отклонений от РНГП только ООО «ЭнСиСи Недвижимость» в этой части Мурино построит 53 тыс. кв. м, и как в отсутствие дороги граждане будут выбираться из новых кварталов – непонятно.

Градсовет рассмотрел также аналогичное обращение совета депутатов Тельмановского сельского поселения в отношении зоны комплексной застройки «Микрорайон № 5» (застройщик – ООО «Квартал 17А»). Проектом предполагается плотность застройки более 10,3 тыс. кв. м на 1 га (по нормативу – не более 9 тыс. кв. м) и плотность населения 344 человека на 1 га (по нормативу – 300). Кроме

стvom Ленинградской области соглашение о достройке проблемного объекта долевого строительства в пос. им. Тельман без привлечения дополнительных средств дольщиков.

Градсовет рассмотрел также предложение совета депутатов Бугровского сельского поселения об изменении предельных показателей РНГП на территории площадью 40,52 га, застройкой которой будет осуществлять ООО «БалтИнвестГрупп». К этому проекту планировки решено вернуться позднее, поскольку в течение сентября администрация Бугров планирует разработать комплексную транспортную схему для поселения.

Еще одним вопросом повестки стал ППТ объекта «Новая распределительная подстанция (110 кВ) с воздушной линией (110 кВ) для присоединения новых подстанций «Каменногорск-тяговая», «12 км», «29 км», «46 км». Заказчик проекта – ОАО «Ленэнерго». Стоит отметить, что линейный объект на Градсовете при губернаторе Ленобласти рассматривался впервые. Основным замечанием стало отсутствие «привязки» проекта к градостроительной документации соответствующих поселений, через земли которых пройдет ВЛ-110. Тем не менее в целом ППТ получил одобрение Градсовета.

BalticBuild

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

11 СЕНТЯБРЯ, СРЕДА

10.00 – 18.00 Павильон 4	Acity	VI Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна A.CITY Организатор: ООО «ПРИМЭКСПО», координатор – ЦДКИС
10.00 – 12.00 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	Мастер-классы, лекции архитекторов: «Экспериментальная практика сочетания старого с новым в архитектуре» При участии: СРО НП «ГАИП»
10.00 – 18.00 Площадь Победы, 1, Гостиница «Тарк Инн Пулковская»		IV Всероссийская научно-практическая конференция «Саморегулирование в строительном комплексе: повседневная практика и законодательство» Организатор: НП «Балтийский строительный комплекс»
11.00 – 13.00 Павильон 8а, Конференц-зал №1		Круглый стол: «Развитие промышленности строительных материалов в Северо-Западном регионе» Организатор: Газета «Кто строит в Петербурге»
12.00 – 13.00		Официальное открытие 17-й Международной строительной выставки BalticBuild, Международной выставки по водоснабжению и климатическому оборудованию «ЭкспоКлимат», Международного форума градостроительства, архитектуры и дизайна A.CITY и Международной интерьерной выставки Design&Decor
13.00 – 16.00 Павильон 8, Открытый зал №1		Битвы технологий
13.30 – 15.45 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	Пленарное заседание: «Северо-Западный регион – западные ворота России: территория координированного градостроительного развития»
13.30 – 15.30 Павильон 8а, Конференц-зал №1		Конференция «Рынок бетона и железобетона. Вопросы качества» Организатор: Ассоциация «Бетон Северо-Запад»
16.00 – 18.00 Павильон 8, Открытый зал №1		Семинар-презентация «Архитектура в металле» Организатор: РПО «Албис»
16.00 – 18.00 Павильон 8а, Конференц-зал №1		Круглый стол «Производственный маркетинг – инструмент увеличения продаж в теории. Как воплотить его на практике?» Организаторы: «ПРИМЭКСПО» и Брендговое агентство «Piece of cake»
16.00 – 18.00 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	Круглый стол: «Проблемы архитектурной практики в Санкт-Петербурге» При участии: ГАИП, Санкт-Петербургского Союза архитекторов, ОАИ

Внимание! В Деловой программе возможны изменения и дополнения



Организаторы:
Тел: +7 (812) 380 6004/14/17, факс: +7 (812) 380 6001, e-mail: build@primexpo.ru
www.balticbuild.ru, www.expoclimate.ru

- ✦ ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ: БОЛЕЕ 300 КОМПАНИЙ-УЧАСТНИК
- ✦ ЭКСПОЗИЦИИ ИЗ КИТАЯ, ФИЛАНДИИ, ТУРЦИИ, ИТАЛИИ И ДРУГИХ СТРАН
- ✦ ШОУ-РУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

12 СЕНТЯБРЯ, ЧЕТВЕРГ

11.00 – 18.00 Павильон 4	Acity	VI Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна A.CITY Организатор: ООО «ПРИМЭКСПО», координатор – ЦДКИС
11.00 – 13.30 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	Конференция: «Городской дизайн-код» При поддержке и участии: Журнала «Проект Балтия»
11.00 – 14.30 Павильон 8а, Конференц-зал №1		Конференция «Вопросы энергоэффективности в проектировании, строительстве и эксплуатации зданий. Современные фасадные системы, технологии и материалы в гражданском строительстве» Организатор: Журнал «СтройПРОФИ»
11.00 – 16.00 Павильон 8, Открытый зал №1		Битвы технологий 11.00 – 12.00 Поединок: «Котельные и когенерационные установки. Что выгоднее использовать?»
14.00 – 18.00 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	Панельная дискуссия: «Общественные городские пространства – перспективы развития»
15.00 – 18.00 Павильон 8а, Конференц-зал №1		Мастер-класс «Инновационные продукты Bostik для устройства пола» Организатор: ООО «РИА АРД»
16.00 – 17.00 Павильон 8, Открытый зал №1		Презентация «Технологии трехмерного сканирования и печати» Организаторы: Группа компаний «САПР-Петербург», ООО «Бюро ЕСГ», ООО «ИнтерКАД»


13 СЕНТЯБРЯ, ПЯТНИЦА

11.00 – 13.30 Павильон 4, Конференц-зал №2	Acity	VI Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна A.CITY Круглый стол: «Актуальные проблемы кадрового обеспечения реставрационных работ на памятниках архитектуры» Программа подготовлена Союзом реставраторов Санкт-Петербурга Организатор: ООО «ПРИМЭКСПО», координатор – ЦДКИС
11.00 – 12.45 Павильон 8, Открытый зал №1		Заседание комитета Ленинградской торговой-промышленной палаты по безопасности предпринимательской деятельности «Комплексное решение охраны строящихся объектов» Организатор: Ленинградская торговая-промышленная палата
13.00 – 14.00 Павильон 8, Открытый зал №1		Презентация «Создание Проектной 3D модели здания» Организаторы: Группа компаний «САПР-Петербург», ООО «Бюро ЕСГ», ООО «ИнтерКАД»

Получите бесплатный пригласительный билет на сайте www.balticbuild.ru



Инновационный клей Н+Н сокращает теплопотери

Компания Н+Н разработала инновационный продукт – клей Н+Н LimFix на полиуретановой основе, в несколько раз снижающий теплопотери при возведении стен из газобетона. 

Компания Н+Н стала первым из производителей газобетона в России, кто предложил альтернативу цементно-песчаным клеям и строительным растворам, необходимым при строительстве зданий и сооружений.

«Тепловые потери при использовании тонкослойных клеев могут достигать 7%, при использовании цементно-песчаных растворов этот показатель увеличивается до 30%. При использовании инновационного продукта Н+Н LimFix показатель стремится к нулю, что на практике означает сокращение расходов на отопление здания», – прокомментировала генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина. «Проблему теплопотерь если и удавалось решать, то исключительно за счет увеличения расчетной мощности отопительной системы. Это, в свою очередь, приводило к определенным инвестиционным издержкам уже на стадии строительства, а впоследствии и к существенному росту энергетической составляющей в объеме текущих затрат на содержание объекта», – уточнил проектный инженер ООО «Н+Н» Аркадий Глумов.

Клей Н+Н LimFix на полиуретановой основе, разработанный специалистами компании Н+Н и прошедший испытания в ЗАО «Испытательный центр ВНИИГС», ЗАО «ЦСИ «Огнестойкость», а также



в лаборатории строительных материалов ООО ФПГ «РОССТРО», не только обеспечивает нормативную адгезию между блоками, но и предупреждает образование «мостиков холода» в стене за счет пониженного значения теплопроводности. При этом ограждающие конструкции сохраняют требуемые параметры прочности, трещино- и огнестойкости и др.

Кроме того, Н+Н LimFix не требует дополнительного смешивания и позволяет достичь более высокой, чем при работе с другими клеями и строительными растворами, производительности. На возведение 1 куб. м стены из газобетонных блоков при толщине конструкции 375 мм затрачивается всего 45 мин., при толщине 300 либо 200 мм – 40 мин., а при толщине 100 мм – менее 1,5 ч. При этом время полной полимеризации клея Н+Н LimFix составляет всего два часа.

Разработка новых продуктов и технических решений является одной из составляющих стратегии «Упрощаем строительство», принятой на вооружение в компании Н+Н. Газобетонные блоки, выпускаемые этим производителем в соответствии с требованиями ГОСТ 31360, позволяют снизить капитальные затраты как в высотном, так и в малоэтажном и индивидуальном строительстве. С появлением клея на полиуретановой основе разрешится вопрос дополнительного утепления стен из газобетона – исключены потери тепла в местах соединения блоков.

Технические испытания клея Н+Н LimFix перед выводом на рынок компания Н+Н осуществила совместно с партнерами из Бельгии. Инвестиции в разработку превысили 50 тыс. EUR. Новый продукт имеет

полный пакет разрешительной документации, предусмотренной российским законодательством: сертификат соответствия, санитарно-эпидемиологическое заключение, протоколы испытаний на огнестойкость, теплопроводность и воздухопроницаемость, а также прочность на сжатие.

Инновационный продукт был официально презентован в рамках строительного форума «Интерстройэкспо», состоявшегося в Санкт-Петербурге в апреле нынешнего года, и вызвал интерес у большого числа посетителей выставки. Представители ряда компаний получили возможность испытать клей Н+Н LimFix на собственных строительных площадках – были предоставлены бесплатные образцы продукции для тестирования.

Клей Н+Н LimFix выпускается в баллоне емкостью 750 мл, которого достаточно для возведения 1 куб. м газобетонной кладки. В розничной продаже новый продукт компании Н+Н появился в мае 2013 года. До конца активного строительного сезона производитель планирует реализовать минимум 10 тыс. единиц продукции.

ООО «Н+Н» – один из лидеров в сегменте газобетона на Северо-Западе. Завод компании в пос. Кикерино (Волосковский район Ленинградской области) плановой годовой мощностью 400 тыс. куб. м изделий из автоклавного газобетона был введен в эксплуатацию в 2009 году. Уже в июле 2013 года Н+Н отгрузила миллионный куб готовой продукции. НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

цифра

до 0%

сокращаются потери тепла при использовании клея Н+Н LimFix

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Противопожарные двери, ворота, люки, остекленные перегородки, шкафы пожарные, квартирные, щиты, стелды, пожарная автоматика, средства спасения (самоспасатели, аптечки, лестницы), планы эвакуации.

Производство, поставка, монтаж.

НПО ПУЛЬС

ПОЖАРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Представительство НПО «Пульс» в СПб
 ООО «ПОЖСТРОЙ-СПб»
 (812) 318-53-31

Торговая сеть МАГАЗИН 01

(812) 318-53-31
 (812) 335-04-72

Московские Ворота

Санкт-Петербург,
 ул. Ново-Рыбинская, 19/21,
 БЦ «Квартал», 2-й этаж
 spb@npropuls.ru
 npropuls.spb.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

16.09.2013 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Котельные для жилищных и промышленных объектов Загородная недвижимость	23.09.2013 Приложение «Управление и рынок труда» Строительство мостов, тоннелей, дорог	30.09.2013 Карта района: Петроградский район Технологии и материалы: Каркасно-панельное домостроение Реставрация Жилье Опрос к Гражданскому жилищному форуму Рынок промышленного строительства	07.10.2013 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Рынок натурального камня Технологии и материалы: Кровельные системы Жилье
--	--	--	---

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 605-00-50

ПОЛИПЛАСТ
 ИДЕЯ. КАЧЕСТВО. МАТЕРИЯ

ХИМИЧЕСКИЕ ДОБАВКИ В БЕТОН

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ:

- Высокое качество продукции
- Широкий ассортимент
- Оперативность поставок
- Бесплатное техническое сопровождение
- Индивидуальный подход

www.polyplast-un.ru
 телефон горячей линии
8-800-200-0668

Строители подводят промежуточные итоги

В Петербурге закончилось лето, и пора подводить предварительные итоги сезона. Газета «Строительный Еженедельник» обратилась к своим читателям: «Назовите главное событие нынешнего строительного сезона».



Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones LaSalle в Санкт-Петербурге:

– Выделить какое-либо одно событие не получается. С одной стороны, это плюс, поскольку это означает, что нет чего-то такого, что способно кардинально «возрвать» рынок. С другой стороны, строительный сектор сейчас достаточно сильно связан бюрократическими барьерами, поэтому и новых мегапрорывов нет. Можно упомянуть и северную часть ЗСД, и ожидаемый проект «Невская ратуша», и принятые решения о корректировке планов по строительству метрополитена. Но если выделять что-то, то я бы отметил такое пусть не очень яркое, но интересное событие как получение в этом году первыми объектами (деловым центром на Пироговской наб. и жилым проектом «Триумф парк») международных сертификатов соответствия стандартам «зеленого строительства». До этого были лишь претенденты на «зеленую» сертификацию.



Игорь Петров, генеральный директор «Матрикс Недвижимость»:

– Самым главным событием строительного рынка я считаю выход крупных проектов, которые значительно оживили рынок. Больше ничего особенного, никаких законодательных инициатив, которых можно посчитать событием сезона, не было. Строительная отрасль развивается, мы видим активность покупателей, которые с доверием стали относиться к первичному рынку жилья, поэтому новый сезон должен начаться интересно и продуктивно.



Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:

– Этот строительный сезон печально известен новыми запретами и ограничениями со стороны власти. Тем не менее, несмотря на это, главное событие заключается в том, что первые проекты планировок все же согласовали, в частности для города-спутника Южный. Как говорится, лед тронулся.



Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

– На мой взгляд, ключевыми для строительного рынка в этом сезоне стали сразу несколько событий и тенденций: согласование проекта города-спутника Южный – проект беспрецедентных для Петербурга масштабов; крайний дефицит качественных

складов – уровень вакансии приблизился к нулю; появление «зеленых» офисов – пока еще не распространенное, но перспективное направление для Северной столицы; рост количества проектов и предложения на рынке апартментов при одновременном динамичном развитии рынка традиционной жилой недвижимости. На мой взгляд, все эти события будут определяющими для развития рынка недвижимости Петербурга в ближайшей перспективе.



Ольга Пономарева, директор по маркетингу и продажам ГК «ААГ»:

– С моей точки зрения, главное событие нынешнего строительного сезона – это прошедшие комиссии по подготовке изменений в Генплан. Конечно, результаты этих комиссий разочаровали многих участников строительного рынка, но даже отрицательные решения лучше отсутствия решений вообще. В любом случае уже практически сформирована новая команда в администрации, которая постепенно переходит от бездействия к действию, и это однозначно положительный момент.



Лев Марголин, директор по строительству Mirland Development:

– К главным событиям можно отнести тот факт, что в городе сформировалась команда, включая профильного вице-губернатора, председателя Строительного комитета и других должностных лиц. Теперь мы как девелопер ожидаем выработки четкой политики и ее последующей реализации.

Для нас же совсем недавно произошло очень знаковое событие – в полном объеме, точно в заявленный срок введен в эксплуатацию первый этап первого пускового комплекса нашего флагманского проекта «Триумф парк».



Владимир Абрамкин, директор по строительству ОАО «Генеральная строительная корпорация»:

– Наиболее значимое событие этого года – это, безусловно, завершение работ по строительству второй сцены Государственного Марининского театра. Уникальность воплощенного в жизнь проекта вызвала самые различные мнения – от восторженных до крайне негативных, призывающих даже снести построенное здание. Второе по значимости событие – сдача части Западного скоростного диаметра. Этот участок позволяет значительно снизить транспортные проблемы южной части города, изменить направленность грузопотоков из морского порта. Перед строителями стояли сложные технические проблемы, но они были решены, и теперь горожане могут сами оценить значимость построенного участка ЗСД.



Алексей Лебедев, генеральный директор ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра»:

– Важным событием стало завершение переходного периода при вступлении в силу Федерального закона № 221 от 24.07.2007 «О государственном кадастре недвижимости». Рынок услуг по учету объектов недвижимости стал более конкурентным. В настоящее время нет необходимости получения аккредитации на проведение государственной технической инвентаризации и государственного технического учета. По причине унификации законодательства в сфере государственного учета объектов недвижимости устранены имевшиеся до этого различия в практике его применения на уровне регионов. Изменена концепция идентификации и индивидуализации объектов недвижимости: сделан акцент на точность координирования объектов и привязки их к местности. Все это положительным образом сказалось на потребителях расматриваемых услуг и, как следствие, на строительном рынке в целом.



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Наиболее ощутимым событием в этом сезоне стал новый порядок регистрации права собственности на квартиры, закрепленный положениями Закона «О кадастре». Его последствия до сих пор в полной мере ощущают на себе как застройщики, так и покупатели.

До конца 2012 года собственность на квартиру можно было оформить достаточно быстро. С начала года была введена новая процедура получения кадастровых паспортов, необходимых для регистрации собственности. Раньше их готовили ПИБы (БТИ), теперь все функции переданы в Росреестр. При этом новая процедура была совершенно не отработана – в Росреестре не представляли даже, как должен выглядеть паспорт. В результате огромные задержки и срыв всех нормативных сроков.



Игорь Тупальский, президент ГК «РАЗМАХ»:

– Среди знаковых для нас объектов хотелось бы отметить редевелопмент небольшого участка территории завода «Электросила» – это первый проект для Санкт-Петербурга, когда перевод производства из центра города стал реальной возможностью для улучшения городского пространства и условий проживания сотен людей. То же можно сказать о реновации участка Варшавского вокзала и территории завода «Вагонмаш», где удалось сохранить все памятники архитектуры и утвердить концепцию их органичной интеграции в новое строительство.



Алексей Новиков, директор представительства производителя оконных систем PROPLEX на Северо-Западе:

– На мой взгляд, сдача северного участка Западного скоростного диаметра. Проект уникальный, крупный, значимый для города, и его готовность на 2/3, безусловно, большое событие. Конечно, устраивает, что на трассе есть недоделки (учитывая, что и сдача не раз откладывалась), однако в целом работа качественная – участок готов к транспортным нагрузкам.

Теперь остается надеяться, что оставшийся центральный участок будет завешен вовремя, и за эти 3 года не произойдет никаких инцидентов.



Анатолий Кузнецов, директор филиала САО «ГЕФЕСТ» Санкт-Петербург»:

– Пожалуй, главным событием в этом сезоне для строителей и страховщиков стали совместно выработанные пути решения правовой коллизии, которая возникла в связи со вступлением в силу поправок к ст. 60 Градостроительного кодекса (ГрК). Напомним, что поправки сняли ответственность за причинение вреда непосредственно со строителей, переложив на застройщика, технического заказчика, а после окончания строительства – на собственника (концессионера). Однако, несмотря на отсутствие прямой ответственности у строителей, полис страхования в рамках СРО остался де-факто обязательным для получения льгот по уплате взноса в компенсационный фонд. Более того, он покрывает прямую ответственность за причинение вреда третьим лицам, если речь идет о таком объекте, как многоквартирный дом в стадии эксплуатации.

Таким образом, над страхованием ответственности в рамках СРО появилась угроза превратиться в фикцию. Страховщикам и строителям удалось адаптировать существующий продукт под требования закона таким образом, чтобы полис страхования не стал «купюном на скидку».



Александр Орт, генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза»:

– Главным событием нынешнего строительного сезона, безусловно, является появление «строительного» вице-губернатора. Я надеюсь, что его опыт и профессионализм помогут наладить эффективное взаимодействие между властью и бизнесом, а также выработать для всех участников понятные условия игры на строительном рынке. Для рынка экспертизы важным событием стало окончательное снятие в последней редакции «дорожной карты» вопроса об отмене экспертизы проектной документации до 2016 года.



Сергей Ярошенко, генеральный директор ООО «КВС»:

– Для «КВС» таким знаковым событием стала работа над проектированием нашего нового объекта в Сертолово. Мы задумали новый микрорайон в европейском стиле, который бы сочетал преимущества малоэтажного загородного жилья, окружающей природы, развитой социальной инфраструктуры. Там будет проживать около 8 тыс. человек.



интервью

Дмитрий Григорович: «Предпосылок для реального снижения ставок по ипотеке я сегодня не вижу»

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк», рассказал заместителю главного редактора газеты «Строительный Еженедельник» Алене Шереметьевой о намерениях банка по завоеванию петербургского рынка, планах сотрудничества с застройщиками и перспективах ипотеки. ➤

– **Имя МТС Банка является новым на рынке банковских услуг Санкт-Петербурга. Расскажите о его истории.**

– МТС Банк – это не новый игрок. Это новое имя банка с богатой историей, хорошо известного как в кругах корпоративного бизнеса, так и в розничном сегменте Северной столицы. До 2012 года наш банк носил название ОАО «Московский банк реконструкции и развития» (МБРР).

– **Насколько сложно было вывести на рынок новый бренд?**

– Конечно, выход на рынок нового бренда сопряжен с рядом сложностей, которые мы, впрочем, успешно преодолели. Руководство банка сформировало команду настоящих профессионалов, способных разрабатывать и предлагать интересные для клиентов предложения. Это позволяет нам уверенно конкурировать с другими участниками рынка.

– **Как вы оцениваете показатели узнаваемости банка? Ведь бренд МТС в первую очередь ассоциируется с оператором услуг связи.**

– Конечно, ассоциации с сотовым оператором есть. Для продвижения наших услуг прилагается немало сил и средств. В конце прошлого года мы запустили рекламу по телевидению, на транспорте, также размещали на билбордах. Сейчас, по нашим ощущениям, МТС Банк уже очень узнаваем.

– **Сколько офисов у вас на данный момент в Петербурге?**

– Сейчас в Петербурге функционируют семь офисов нашего банка, из них пять совместных с салонами-магазинами МТС. Четыре из них были открыты за последние полгода. В начале следующего года мы планируем открыть еще несколько офисов. Перед нами не стоит задача открыть как можно больше офисов. Мы ориентируемся главным образом на эффективность их работы. Существующие офисы начали себя окупать уже сверх планируемой доходности.

– **Расскажите об активах банка и величине кредитного портфеля.**

– Существенный рывок в формировании кредитного портфеля МТС Банка в Санкт-Петербурге произошел в текущем году. По состоянию на 1 сентября 2013 активы банка в Петербурге составляют 5,8 млрд рублей. Из них корпоративный портфель – 2,5 млрд рублей, розничный – 3,3 млрд рублей. И у нас очень большие амбиции. Перед нами стоит цель – ежеквартально прирастать в рознице на 30%.



ФОТО: ИРИНА ФЕДОРОВА

– **Работаете ли вы с застройщиками? Под какие проекты готовы выдавать кредиты?**

– Сейчас мы кредитоваем застройщиков по стандартам АИЖК для минимизации рисков. Мы также готовы кредитовать по другим условиям и в целом лояльно подходим к рассмотрению заявок от компаний строительного сектора. В перспективе мы намерены работать со всеми ключевыми застройщиками города.

– **Как подходите к оценке рисков?**

– Мы очень лояльны, но к оценке рисков подходим внимательно. Если раньше банки могли себе позволить выдавать необеспеченные кредиты, создавая резервы и понимая, что клиент все равно будет платить, то сейчас к вопросу обеспечения банки в целом подходят более строго. Период экономической нестабильности подкорректировал отношение банков к оценке рисков, но сейчас можно наблюдать нарастающую тенденцию к либерализации требований к заемщикам.

– **Какие продукты вы предлагаете корпоративным клиентам?**

– Мы активно кредитоваем строительство объектов коммерческой недвижимости, энергетических и производственных объектов.

– **На рынок ипотеки вы вышли недавно. Каких результатов удалось добиться?**

– В настоящий момент у нас стабильный поток заявок и выдач. В рамках маркетинговых акций поток клиентов увеличивается. В среднесрочной перспективе перед

нами стоит задача войти в топ-10 банков по выдаче ипотеки в Петербурге.

– **Сколько жилых объектов аккредитовано вашим банком?**

– На данный момент у нас аккредитованы объекты порядка семи крупнейших городских застройщиков. Среди них Группа JCP, Seel City, ГК «Город» и др.

– **Какие ипотечные программы вы предлагаете? Расскажите об их условиях.**

– Сейчас в МТС Банке действует интересное предложение, в рамках которого ипотеку на первичную недвижимость можно получить на 25 лет под 12% годовых с первоначальным взносом всего 12%.

Мы выдаем ипотеку и на вторичном рынке жилья. Средневзвешенная ставка по ипотеке в МТС Банке сегодня составляет порядка 13%.

Кроме того, предлагаем ипотеку на коммерческую недвижимость. К примеру, сейчас мы разрабатываем программу для кредитования покупки коммерческих площадей у компании «ЮИТ».

– **Есть ли, на ваш взгляд, предпосылки для снижения ипотечных ставок?**

– Некоторые участники рынка объявляют о снижении ставок по ипотеке, но на деле это касается только ряда программ. А в целом по рынку ставки не падают, а, напротив, растут. Так что предпосылкой для реального снижения я сегодня не вижу. Если только правительство страны не даст банковскому сектору значительные послабления.

– **Как вы оцениваете перспективы роста ипотечного рынка Петербурга?**

– Будущее ипотеки напрямую зависит от состояния рынка недвижимости. А он сегодня чувствует себя прекрасно. Появляются все новые девелоперские проекты. Сроки экспозиции объектов сокращаются. Спрос на жилье в Петербурге, несмотря на увеличение стоимости и рост ипотечных ставок, остается стабильно высоким. Осенью количество сделок традиционно увеличивается, и уже сейчас мы ощущаем рост количества обращений за ипотекой. Поэтому перспективы у такого инструмента, как ипотека, прекрасные.

– **Какие еще розничные продукты вы развиваете?**

– Наш флагманский продукт – это карта «МТС-Деньги». Мы активно занимаемся POS-кредитованием в офисах продаж телефонов и услуг связи. Также мы предлагаем и потребительские кредиты. По нашим оценкам, по объемам потребительского кредитования мы входим десятку крупнейших банков Петербурга.

– **Какова доля петербургского офиса в общем объеме бизнеса банка?**

– По размеру портфеля мы находимся на втором месте после Москвы.

– **Как вы оцениваете перспективы роста банковской системы в 2013 году?**

– Существует множество предположений относительно перспектив банковского сектора и возможной реформы банковской системы. Но мы с оптимизмом смотрим в будущее, так как являемся крупным банком с серьезными и успешными акционерами.

справка

Открытое акционерное общество «МТС-Банк» (ранее – АКБ «МБРР» (ОАО)) – универсальный коммерческий банк федерального масштаба, входящий в число крупнейших банков России. Ведет свою деятельность с 1993 года. Основными акционерами банка являются АФК «Система» и ОАО «МТС». Согласно данным отчетности, размещенным на сайте банка, его активы в 2012 году составили 142 364 685 тыс. рублей, уставной капитал – 1 354 216 тыс. рублей, собственный капитал – 12 031 851 тыс. рублей.

Ипотека

Переманить низкой ставкой

Ирина Ахматова / Рефинансирование ипотеки становится все более популярным финансовым инструментом. Эксперты говорят, что интерес к нему подогревают снижающиеся ипотечные ставки некоторых банков.

При общей тенденции снижения процентных ставок популярность рефинансирования старых кредитов в настоящее время возрастает с каждым днем, говорит Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Так, за 8 месяцев 2013 года ВТБ24 провел 33 сделки по рефинансированию ипотечных кредитов. Несмотря на то что доля рефинансирования пока составляет менее 1% в общем количестве выдач ипотечных кредитов ВТБ24, специалисты банка фиксируют рост спроса на данную программу.

По данным участников рынка, пик популярности рефинансирования ипотечных займов пришелся на 2009 и 2011 годы. В первом случае заемщики стремились уйти от валютных кредитов, а в 2011 году волна спроса была обусловлена желанием перекредитоваться по более низким ипотечным ставкам.

«Нередко заемщики берут кредит по завышенной ставке, так как не могут, например, предоставить официальное подтверждение дохода, нет достаточно первоначального взноса и т. д. Спустя несколько лет ситуация может измениться, клиент начинает претендовать на более выгодные условия, так как имеет высокий официальный доход, хорошую кредитную историю и т. д. В этом случае для банка это идеальная ситуация для предложения ему рефинансирования, — ком-



ментирует Илья Злунцын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка. — Актуальной программа может стать для вновь пришедших в банк зарплатных клиентов, которые уже когда-то взяли ипотеку. Для этой категории банки предлагают специальные условия. Также рефинансирование выгодно для тех, кто хочет

увеличить срок текущего кредита, чтобы уменьшить сумму ежемесячных платежей или изменить валюту кредита».

«Чаще всего клиентов интересует снижение процентной ставки по кредиту или получение дополнительных кредитных средств под уже заложенный объект недвижимости», — рассказывает Ирина Зуева.

Сергей Столбунов, начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования НОМОС-БАНКа, добавляет, что преимущества рефинансирования заключаются в возможности уменьшить свой ежемесячный платеж по текущим обязательствам за счет существенных изменений условий кредитования.

«С помощью рефинансирования клиент может увеличить срок кредитования, снизить стоимость страхового полиса, изменить график платежей. Кроме того, можно еще увеличить сумму кредита, часть которой пойдет на рефинансирование, а часть — на другие цели, — поясняет господин Столбунов. — В любом случае кредит по программе рефинансирования — это новый кредит, условия которого определяются согласно требованиям банка. И если эти условия позволяют взять кредит на более длительный срок или получить большую сумму, установить ниже процентную ставку, взять кредит в другой валюте, то все эти условия будут присущи новому кредиту, а старый будет погашен».

По прогнозам экспертов, рефинансирование будет еще долгое время актуальным, так как в последние несколько лет заемщики кредитовались по довольно высоким ставкам. Пик роста уже пройден, и дальнейшая индексация не предвидится, поэтому рефинансирование будет востребо-

В поисках лучших условий

Ирина Ахматова / Программы по рефинансированию ипотеки позволяют снизить ставку на несколько процентных пунктов, однако эксперты призывают не забывать о том, что расходы на оформление нового кредита могут составить 1,5-2% от суммы кредита.

«При рефинансировании кредитов сторонних банков (не группы ВТБ) нет ограничений по снижению процентной ставки, сокращению срока кредита и увеличению суммы. Все зависит от условий предыдущего кредитного договора заемщика и стоимости заложенного объекта залога», — рассказывает Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Сумма кредита по программе рефинансирования в ВТБ24 составляет от 500 тыс. рублей (эквивалент в соответствующей валюте) до 90 млн рублей. Срок кредита — до 50 лет. Процентные ставки аналогичны процентным ставкам, установленным по соответствующей программе (например, «Квартира на вторичном рынке жилья и в новостройке» — 12,45% — 13,95%). Максимальный размер креди-

та — до 80% в рублях РФ и до 70% в долларах США или евро от стоимости приобретенной или заложенной ранее по кредиту квартиры. Комиссия за рассмотрение заявки и выдачу кредита отсутствует. Досрочное погашение осуществляется без комиссий и штрафов.

Сергей Столбунов, начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования НОМОС-БАНКа, говорит, что процентная ставка по новому кредиту, предоставленному для рефинансирования ранее выданного, на сегодняшний день составляет в среднем от 12% годовых. «Соответственно, если рефинансировать этот кредит сейчас, ставка может быть и на 5, и на 7% годовых ниже. При этом сумма кредита зависит от остатка судовой задолженности и начисленных процентов по погашаемому кредиту и рассчитывается исходя из данных, предоставленных банком. Но если заемщик позволяет его доход и обеспечение, сумма кредита может быть увеличена, при этом часть кредита может быть перечислена в другой банк для рефинансирования кредита,

а ставшая часть может быть использована заемщиком на другие цели, установленные кредитным договором. Срок кредита может быть установлен в любом доступном заемщику диапазоне, он не связан со сроком кредита, который будет погашен», — поясняет господин Столбунов.

В Сбербанке действует кредитный продукт «Жилищный кредит на рефинансирование», когда заемщик получает возможность снизить размер ежемесячного платежа за счет более низкой процентной ставки и возможности увеличения срока кредитования. Он предоставляется на погашение кредита, полученного в другом банке на приобретение или строительство жилого помещения (квартира, жилой дом, комната), расположенного на территории России, говорит Аркадий Бочарников, директор управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России». «Заемщиком может стать любой работающий гражданин России в возрасте от 21 года до наступления пенсионного возраста, имеющий кредитные обязательства на приобретение/строительство объекта недвижимости в дру-

гом банке. Кредит предоставляется под процентную ставку от 12,25% годовых в рублях на срок до 30 лет. Максимальная сумма кредита определяется с учетом уровня дохода заемщика, его возраста, срока возврата кредита и не должна превышать остаток основного долга по рефинансируемому кредиту и 80% оценочной стоимости приобретенного/построенного жилого помещения, указанной в экспертном заключении оценочной компании, — рассказывает Аркадий Бочарников. — Кредит выдается без первоначального взноса, комиссий и требований об обязательном страховании жизни и здоровья заемщика.

Дополнительные затраты при заключении сделки возникают в процессе оценки недвижимости, а также страхования предмета залога».

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС Банк», добавляет, что помимо стандартных изменений при рефинансировании МТС Банк предлагает клиенту изменить предмета залога, ввести заемщика по кредитному договору и перевести валютный кредит на рублевый. В среднем рефинансирование может понизить ставку на 2 процентных пункта, сократить ежемесячные выплаты и срок кредитования, отмечает он. Прежде чем приступать к рефинансированию, клиенты должны понимать, что сопутствующие расходы неиз-

бежны. «В первую очередь это комиссия порядка 1% от суммы всего займа, далее — расходы, связанные с оплатой пошлин и сборов за снятие обременения с недвижимости, государственной регистрацией новой ипотечной сделки и права собственности. В целом эти расходы могут составить 1,5-2% от суммы кредита. Кроме того, клиент должен понимать, что будет необходимо провести повторную подготовку документов, — предупреждает господин Григорович. — Не имеет смысла рефинансировать ипотеку, оформленную более пяти лет назад. Механизм расчета ежемесячных платежей таков, что в первые годы клиент погашает большую часть процентов и минимальную часть основного долга (самого кредита)».

Динамика рынка ипотеки Санкт-Петербурга

Показатели	Первое полугодие 2012 года	Второе полугодие 2012 года	Первое полугодие 2013 года
Объем выданных ипотечных кредитов накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, тыс. рублей	22 565 000,00	51 736 000,00	27 091 000,00
Средний размер кредита накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, тыс. рублей	2 340,04	2 365,72	2 328,81
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, выданным в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, мес.	154,7	164,6	166,9
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, %	11,9	12,3	12,6
Объем ипотечных кредитов, рефинансированных АИЖК, накопленным итогом с начала года, тыс. рублей	647 342,00	1 778 028,00	830 757,00
Количество ипотечных кредитов, рефинансированных АИЖК, накопленным итогом с начала года, шт.	330	875	397

Источник: информационно-статистическая система АИЖК

банки

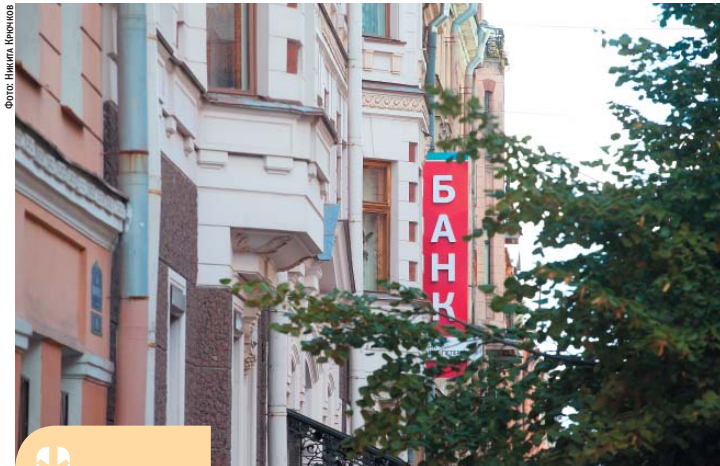
Стандарты потеснят кредиты

Вероника Маслова / Более жесткие требования к размеру и качеству капитала, которые вступят в силу с 1 января 2014 года в связи с принятием стандартов Базель III, могут сильно сократить возможности банков по кредитованию реального сектора. Петербургские банки справятся с нормами, считают эксперты, но также могут снизить объемы кредитования.

В первом полугодии 2013 года совокупный собственный капитал банков Северо-Запада вырос на 7% и составил 165,5 млрд рублей, подсчитала Ассоциация банков Северо-Запада (АБСЗ), основываясь на данных банков, предоставляющих свою отчетность. За весь 2012 год капитал банков увеличился, по данным АБСЗ, на 8%. В число наиболее капитализированных игроков Северо-Запада сегодня входят Банк «Санкт-Петербург» (44 млрд рублей), Банк «Россия» (35,3 млрд рублей), «КИТ Финанс» (11 млрд рублей).

«Если сравнивать показатели по самым крупным банкам Севера-Западного региона на начало 2013 года и на конец первого полугодия, то мы наблюдаем рост капитализации, что является положительной тенденцией. За исключением нескольких банков, входящих в топ-100, уровень достаточности капитала является достаточным в целом по банковской системе с учетом действующих на данный момент требований ЦБ», – говорит управляющий филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге Андрей Рублев.

В среднем уровень достаточности капитала местных банков держится на 12% с некоторыми исключениями, что в целом соответствует общероссийской тенденции, отмечает аналитик Банка БФА Яков Новожилов. У некоторых небольших местных банков, по уровню активов не входящих в сотню банков России, капитал даже слишком высок, что можно объяснить ориентацией на консервативную стратегию, а порой и экзотичным характером деятельности, считает аналитик. Помимо этого, устойчивость петербургских банков основана на низкой доле участия в розничном кредитовании региона (по данным ЦБ РФ, около 15%).



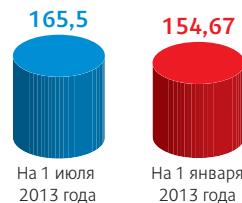
Устойчивость петербургских банков основана на низкой доле участия в розничном кредитовании региона

Региональные банки очень внимательно относятся к поддержанию необходимого уровня достаточности капитала. При этом более мелкие банки выполняют нормативы с большим запасом, чем крупные участники, у которых объемы кредитования объективно выше, что отвлекает капитал, отмечает Владимир Джикович, президент АБСЗ. Так, в последнее время из крупных игроков капитал повышал Банк «Санкт-Петербург». Он провел SPO, в ходе которого по преимущественному праву, а также по открытой подписке размещено 73,6 млн новых акций. В результате капитал первого уровня банка возрастет на 3,02 млрд рублей.

Из местных игроков среднего уровня в этом году капитал увеличил Энергомашбанк, который в начале года разместил по открытой подписке довыпуск акций. В результате собственные средства банка выросли на 150 млн до 1,4 млрд рублей. «Увеличение капитала является необходимым условием развития бизнеса. Эмиссия позволит нам увеличить сумму кредитных операций не менее чем на 1 млрд рублей, в результате чего кредитный портфель вырастет на 10%», – отмечал в пресс-релизе генеральный директор – председатель правления Энергомашбанка Геннадий Ветров. Введение стандартов Базель III активно обсуждается во всем финансовом мире.

И для России, власти которой пытаются всеми силами поддержать экономический рост, этот вопрос не менее актуален. Новые правила вступят в силу с 1 января 2014 года. Минимально допустимое значение норматива достаточности базового капитала определено в размере 5% (отношение капитала к активам), основного – 5,5% (с повышением до 6% с 1 января 2015 года). Эти требования мягче, чем в первоначальном варианте. В частности, ЦБ снизил нормативные значения базового капитала (капитал первого уровня) с 5,6 до 5% и значение основного капитала с 7,5 до 5,5% с последующим увеличением до 6%. А нормативное значение совокупного капитала не изменилось и составляет 10%, обращает внимание Михаил Петров, финансовый директор банка «КИТ Финанс». «Переносом даты ЦБ дает банкам больше времени подготовиться к новым требованиям, откорректировать свою бизнес-стратегию и прогнозы по финансовым показателям и в случае необходимости привлечь дополнительный капитал», – добавляет он.

Собственный капитал банков Северо-Запада, млрд рублей



Источник: Ассоциация банков Северо-Запада

Удар по крупным банкам

Вероника Маслова / Переход на стандарты Базеля в большей степени затрагивает крупные банки, которые в последние годы снизили уровень достаточности капитала в попытке поддержать рентабельность своего бизнеса в конкурентной борьбе.

Мелкие игроки, не имеющие большого доступа к системе рефинансирования ЦБ, всегда были вынуждены поддерживать высокий уровень достаточности собственных средств, говорит главный экономист Альфа-Банка Наталия Орлова. Но даже для крупных банков отсрочка введения Базеля III и снятие нормативов также создает достаточно комфортные условия. Норматив достаточности по основному капиталу по решению ЦБ установлен на уровне 6% вместо 7,5%, что снижает потенциальное давление на капитал.

И по сути, это решение минимизирует риск негативного влияния введения базельских стандартов на кредитование, добавляет госпожа Орлова. Владимир Джикович тем не менее считает введение норм Базель III преждевременным. «Основной проблемой при введении стандартов может стать сокращение объемов кредитования реального сектора. Базель III предполагает повышенные требования не только к размеру, но и к качеству капитала, а это ограничит банки с точки зрения кредитования клиентов. При этом кредитование должно стимулировать экономический рост, о чем неоднократно заявляли российские власти. Так что Банк России вынужден будет как-то разрешить эту противоречивую ситуацию», – считает господин Джикович. Впрочем, Владимир Джикович обращает внимание на осторожную позицию ЦБ в этом

вопросе: если регулятор на основе анализа и стресс-тестов поймет, что банкам сложно справиться с новыми требованиями и что они резко сокращают кредитование, то нормы могут быть отсрочены. Сама Эльвира Набиуллина заявляла, что не придерживается жесткой позиции в этом вопросе, и обещала взвешенно подходить к этому вопросу. Безусловно, для каждого банка в отдельности переход на Базель III повлечет дополнительные расходы, а часть мелких кредитных организаций будут вынуждены прекратить свою деятельность. Однако перенос сроков введения Базеля III положительно отразится на российских банках, поскольку увеличатся их возможности для наращивания собственного капитала, чтобы соответствовать нормативам его достаточности, считает Екатерина Кондрашова. «Негативный

сценарий развития ситуации теперь исключен. Кредитные организации смогут не только найти надежные источники средств пополнения капитала, но и в привычном для себя темпе выдавать займы клиентам, то есть не сокращать запланированное наращивание кредитных портфелей по итогам года», – говорит она. Кредитный портфель бан-

ков Северо-Запада (чистая ссудная задолженность) на конец первого полугодия 2013 года, по данным Банка России, вырос только на 4,3% и составил 2,337 трлн рублей. При этом уровень просрочки составляет 146 млрд рублей (5%). Банки выдали кредитов нефинансовому сектору экономики в суммарном размере 1,609 трлн рублей (для

сравнения, за предыдущий год было выдано кредитов на сумму 3343 млрд рублей). Сводный размер ссудной задолженности, по данным, представленным банками в АБСЗ, составил по итогам полугодия 2,057 трлн рублей (рост – 9,5%). Это составляет примерно 263% суммарных активов региональных кредитных организаций.

справка

К основным источникам пополнения банковского капитала традиционно относятся нераспределенная прибыль, субординированные кредиты, иногда для увеличения капитализации используется увеличение уставного капитала и эмиссионный доход. Стандартные способы повысить уровень капитала – это прибыльная операционная деятельность, повышение качества кредитного портфеля и, как следствие, снижение уровней резерва и коэффициентов риска, отказ от распределения прибыли (например, в виде дивидендов), а также привлечение субординированных займов и выпуск субординированных облигаций. Российские банки всегда формировали капитал в основном за счет заработанной прибыли, а не за счет субординированных займов, требования к учету которых в капитале были ужесточены ранее. На этом фоне крупные банки, имеющие присутствие на Северо-Западе, соответствуют требованиям, в то время как небольшие по размерам кредитные организации испытывают трудности с выполнением требования по достаточности капитала.

достижения

➔ **ГК «ЦДС» приступила к реализации нового проекта** – жилого комплекса «Пулковский-3». В Московском районе недалеко от пересечения Пулковского шоссе и КАД ГК «ЦДС» возведет более 18 517 кв. м жилья. Проект включает в себя возведение 25-этажного жилого дома со встроенными помещениями для коммерческого использования и наземный паркинг, рассчитанный на 232 машиноместа. Следует отметить, что это уже третий проект ГК «ЦДС», возводимый на Пулковском шоссе.

Также ГК «ЦДС» недавно получила разрешение администрации муниципального образования Всеволожский муниципальный район Ленинградской области на ввод в эксплуатацию объекта ЖК «Северные высоты». ЖК «Северные высоты» – это 25-этажный дом, рассчитанный на 785 квартир. Располагается комплекс по адресу: Ленинградская область, пос. Бугры, Школьная ул., 11, корп. 1.

➔ **25 августа при поддержке генерального партнера ГК «ЦДС»** на обновленной трассе «Тярлево» прошел второй этап Кубка по техническим видам спорта среди детей от 4 до 12 лет. В соревновании участвовали 48 допущенных спортсменов. Мероприятие организовано в рамках реализации национального проекта «О развитии детского спорта в России». Приветственным словом Кубок открыл заместитель председателя Комитета по физической культуре и спорту Александр Борисович Перельман. Для всех присутствующих родителей, тренеров и гостей был поднят флаг России под гимн страны самым юным участником Александром Резяпкиным, которому исполнилось недавно 4 года.

Дети соревновались в различных заездах. В гонке самых юных спортсменов победила Виктория Тарасова из г. Выборга, которая уверенно обошла своих соперников в обоих пробегах. В более старшем классе безоговорочную победу одержал воспитанник Царскосельского технопарка, 8-летний Илья Красницкий. В классе мотоциклов 65 куб. см шла напряженная борьба, но победу одержал Иван Шигорин. В заезде «Квадро-125» победил Родион Гаврюшенко, а в «Квадро-350» – Максим Суслов.

➔ **Всероссийский конкурс «Звезда удачи» ГК «ЦДС»**, который стартует 1 октября, пополнился двумя новыми номинациями. Теперь все те, у кого есть домашний питомец с интересными способностями, могут принять участие в конкурсе и благодаря своему любимцу выиграть суперприз. Также учтены модные тенденции и пожелания: впервые в конкурсе будет оцениваться культура улицы. В эту номинацию входят все, кто хочет заявить о себе в искусстве граффити, хип-хопа, паркура, стрит-арта, трюков на скейте и велосипеде.

Оценивать работы будет жюри, которое состоит из профессионалов, знаменитостей, деятелей литературы и искусства. Участвовать в конкурсе может каждый, кому от 6 до 17 лет. Дети делятся на разные возрастные группы, поэтому борьба будет равной.

«Звезда удачи» – это шанс раскрыть свои таланты и стать знаменитым. Для этого нужно просто разместить свою работу на сайте www.zvezdaudachi.com или прийти на кастинг, который начнется в октябре.

Кормиться за счет колодца

Роман Русаков / Коммерческие помещения, выходящие на оживленные магистрали в центре города, давно поделены между собственниками и арендаторами. Сегодня операторы коммерческой недвижимости присматриваются к освоению внутриквартальных пространств и дворовых территорий. ➔

За роскошными фасадами домов исторического центра редко бывает видна очень важная часть города – дворы-колодцы. Зародились они при Екатерине Великой, которая требовала от застройщиков соблюдать единую линию улиц, чтобы город приобрел строгость стиля, прямые улицы и плотность застройки. Стремясь извлечь большую выгоду, домовладельцы застраивали свои участки по максимуму.

Дома извивались самыми причудливыми формами, соединяясь друг с другом и образуя дворы-колодцы. И как это часто бывает в городах, нелепая ошибка или простое стечение обстоятельств создают их неповторимый облик. Подобное произошло и в Санкт-Петербурге. Простой недостаток свободной земли привел к появлению знаменитых питерских дворов-колодцев.

Дома продолжали плотно протираться внутрь квартала. Хаотичную уплотнительную застройку руководство города уже в те времена всеми силами старалось как-то урегулировать. Были изданы правила, регламентирующие минимальную площадь дворов, и требования по сообщению двора с улицей или другими дворами. Создаваемые для этого арки и проезды стали сквозными, проходными. «Их самобытность накладывает особый отпечаток на облик нашего города и впечатляет приезжих», – рассуждает Светлана Ким, директор по развитию ГК «AAG».

Место для малого

Европейские города на этой самобытности давно научились зарабатывать. В проходных дворах открываются не магазины международных операторов, а сувенирные лавки, картинные галереи, заведения общепита с национальной кухней. Именно аутентичностью и пытаются заманивать визитеров в такие пространства. Попытки пойти по следам исторических городов Европы некоторое время предпринимались и петербургскими властями. Например, в конце 1990-х годов были реконструированы дворы капеллы. Но популярными они не стали, пешеходный поток там мал, заведений в том виде, в каком они задумывались, не появилось.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что определяющим условием для преобразования проходных дворов в пешеходные зоны является наличие в непосредственной близости интенсивных пешеходных потоков, в противном случае любая торговая точка разорится в кратчайшие сроки. «Попытка создания пешеходной зоны во дворах капеллы была неплохой, однако несмотря на отличные видовые характеристики и приличные пешеходные потоки, открытие торговых точек в данной локации было экономически невыгодно», – считает он.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, тоже пытается объяснить провал проекта с дворами капеллы и непопулярность проходных дворов: «У нас в принципе открытые кафе появились не так давно, в отличие от европейских городов, где эта традиция насчитывает десятки, а то и сотни лет. Если же говорить о коммерческих помещениях во дворах, то спрос на них снижен у торговых точек из-за низкого потока людей, такие помещения более востребованы под офисы и турагентства. А спрос на кафе в основном сформирован сетевыми компаниями, для них интерес-



Определяющим условием для преобразования проходных дворов в пешеходные зоны является наличие в непосредственной близости интенсивных пешеходных потоков

ны улицы с большой проходимостью и визуальная доступность. Кафе во дворе могло бы быть интересно малому семейному бизнесу, а этот сегмент в нашей стране плохо развит».

Нужен стимул

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург, согласна с коллегами: «Для создания пешеходных зон внутри дворов нужен некий стимул, нужна потребность. Наиболее мощной движущей силой, способствующей реализации таких проектов, как правило, является бизнес. Однако на сегодняшний день в городе достаточно помещений, выходящих витринами на улицу, чтобы удовлетворить потребности арендаторов в сегменте стрит-ритейла. Более того, размещение на первых линиях торговых коридоров и витринные окна – одни из самых значимых требований таких арендаторов. Внутриквартальные помещения больше подходят под размещение офисов, салонов красоты, турагентств, образовательных и медицинских учреждений. Во дворах могут размещаться магазины, торгующие уникальными товарами, за которыми потребители едут целенаправленно (примером может служить антикварная лавка во дворе дома № 4 по ул. Рубинштейна). В этом, как правило, заинтересованы представители малого и среднего бизнеса, но у них нет возможности инвестировать в реконструкцию дворовых территорий». Впрочем, для малого бизнеса внутривдворные помещения привлекательны тем, что аренда там в разы меньше, чем в помещениях, расположенных в фасадной части зданий. Анна Лапченко, руководитель направления стрит-ритейла Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, подтверждает: «Ставка аренды помещений, выходящих на оживленную улицу в центральной части города, может быть в 3-5 раз выше стоимости аренды аналогичных объектов, расположенных в этой же локации, но во дворе».

Закрывается от всех

Еще одной причиной, тормозящей развитие пешеходных зон во дворах, является нежелание жителей расположенных в них домов допускать посторонних людей на

свою территорию. Поток пешеходов неоднороден по своей социальной структуре и культуре поведения. Поэтому практически все проходные дворы в центре города закрыты для общественного доступа. «Вспомним ситуации, когда во дворах размещались объекты культурно-массового притяжения. Например, собака Гаврюша была изгнана из двора на Малой Конюшенной по просьбе жителей. В печальном состоянии малые архитектурные объекты во дворах на ул. Правды», – сетует госпожа Конвей.

С ней согласна и госпожа Валуева: «Жители хотят оградить придомовую территорию от праздно шатающейся публики, и их желание можно понять. Есть и техническая составляющая невозможности воплотить эту идею в жизнь: проходные дворы расположены, как правило, в историческом центре города, с жильем массивом старого фонда, где первые этажи не приспособлены для коммерческого использования. Ну и про климат можно вспомнить – большую часть года он не располагает к прогулкам, да и поток туристов сезонный».

Как резерв помещений для открытия заведений во дворах могут служить подвалы. Если по фасадной части зданий они, как правило, приспособлены под магазины, то во дворах подвалы нередко бывают заброшенными.

Лилия Павлова, руководитель отдела по работе с клиентами Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, подсчитала, что доля заброшенных подвалов составляет примерно 10%. «Подвальные помещения востребованы в первую очередь среди пабов, кафе, небольших камерных ночных клубов, продуктовых магазинов, спа-салонов», – отмечает она.

цифра

в 3-5 раз

меньше обойдется аренда платя за внутривдворные помещения по сравнению с аналогичными в фасадной части здания

Положения о составе разделов проектной документации требуют доработки

О постановлении Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 размышляет председатель совета СПО НПП «Союзпестройстрой-Проект» Роман Рыбаков. ➔

Настоящая статья представляет собой попытку подвести некоторые итоги 5-летней практической работы организаций – членов СПО НПП «Союзпестройстрой-Проект» и проектного сообщества в целом, представителем интересов которого является Национальное объединение проектировщиков (НОП), в условиях действия «Положения о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию», утвержденном Постановлением Правительства от 16.02.2008 № 87 (далее – Положение № 87). Статья вызвана продолжающимися с 2008 года и активизировавшимися в последние месяцы, но пока не увенчавшимися успехом усилиями продвигнуть в правительство варианты изменений этого постановления.

Различные мероприятия, в том числе размещенная на сайте НОП интернет-площадка «Общественные консультации по Положению о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию» и планируемый на 11 сентября 2013 года в Санкт-Петербурге круглый стол «Оптимизация требований к составу и содержанию разделов проектной документации объектов капитального строительства. Промежуточные итоги общественной экспертизы Постановления Правительства РФ № 87» свидетельствуют о все еще большом интересе к судьбе Положения № 87. Новые надежды по его изменению в лучшую сторону подкреплены Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июля 2013 года № 1336-р, утвердившим план мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности и улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Во исполнение этого распоряжения в настоящий момент Минрегион России разрабатывает, в частности, в целях сокращения средних сроков проектирования проект Постановления Правительства РФ по оптимизации требований к составу и содержанию разделов проектной документации объектов капитального строительства (сокращение перечня требований, установление нового Постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. № 87). При этом в перечне исполнителей плана отсутствуют НОП и другие заинтересованные организации.

По-видимому, скоро все узнают, какова судьба предложений по совершенствованию Положения № 87, но может оказаться, что проектировщиков ожидают новые неожиданности, подобные тем, с которыми мы столкнулись при выходе в 2008 году самого Положения № 87. Тогда ничто не предвещало настолько серьезных изменений в практике проектирования. Согласно ч. 13 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ «состав и требования к содержанию разделов проектной документации применительно к различным видам объектов капитального строительства, в том числе к линейным объектам, устанавливаются Правительством Российской Федерации». Состав и содержание разделов определялись ч. 12 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ «состав и требования к содержанию разделов проектной документации применительно к различным видам объектов капитального строительства, в том числе к линейным объектам, устанавливаются Правительством Российской Федерации». Состав и содержание разделов определялись ч. 12 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ «состав и требования к содержанию разделов проектной документации применительно к различным видам объектов капитального строительства, в том числе к линейным объектам, устанавливаются Правительством Российской Федерации». Состав и содержание разделов определялись ч. 12 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ «состав и требования к содержанию разделов проектной документации применительно к различным видам объектов капитального строительства, в том числе к линейным объектам, устанавливаются Правительством Российской Федерации». Состав и содержание разделов определялись ч. 12 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ «состав и требования к содержанию разделов проектной документации применительно к различным видам объектов капитального строительства, в том числе к линейным объектам, устанавливаются Правительством Российской Федерации».



информационно избыточен и не вписался в действующую систему подготовки проектно-сметной документации. Само по себе «Положение о составе разделов проектной документации...» явилось очень нужным и продвинутым явлением, именно явлением, ибо впервые мы получили документ, четко регламентирующий совместные действия проектировщиков, заказчиков, экспертизы и сильно повлиявший на работу проектировщиков.

По-видимому, скоро все узнают, какова судьба предложений по совершенствованию Положения № 87, но может оказаться, что проектировщиков ожидают новые неожиданности, подобные тем, с которыми мы столкнулись при выходе в 2008 году самого Положения № 87

К сожалению, кроме состава и содержания проектной документации Положение № 87 затронуло организационную и финансовую деятельность проектных организаций, полностью изменив стадийность проектирования и резко увеличив объем разрабатываемой проектной документации без соответствующего увеличения стоимости проектирования. При этом выпущенный взамен ГОСТа 21.101-97 ГОСТ Р 21.1101-2009, полностью базирующийся на Положении № 87, разъяснения ОАО «ЦНС», ОАО «ЦЕНТРИНВЕСТПроект» (Сборники разъяснений по СПДС и по предпроектной и проектной подготовке строительства), а также жесткие требования со стороны органов государственной экспертизы по буквальному выполнению всех пунктов как Положения № 87, так и ГОСТ Р 21.1101-2009 (иницирован-

ные ФАУ «Главгосэкспертиза») придали Положению № 87 высочайший среди всех нормативных документов статус. В настоящее время до 90% замечаний экспертизы касаются именно несоответствия ПСД требованиям Положения № 87.

Справедливости ради надо отметить, что именно эти обстоятельства заставили проектировщиков, хотя и слепо, но выполнять требования Положения № 87, несмотря на их некоторую несуразность, и обраба-

тывать отношения с контролирующими организациями. В настоящее время ситуация пришла к некоторому консенсусу и не вызывает особых нареканий, к тому же примирению сторон также способствует развитие негосударственной экспертизы с более разумным подходом к этим вопросам.

Однозначность Положения № 87 определили следующие вопросы, не решенные к настоящему времени:

- неоправданно высокий статус документа;
- нечеткое определение линейных объектов, под которые попали протяженные объекты инженерно-технического обеспечения, которые не имеют сопутствующих объектов инфраструктуры, располагаются на территориях общего пользования или частных территориях и не

требуют выделения и отчуждения полосы отвода;

- завышенный объем текстовой документации без права выборки пунктов по содержанию разделов;
- отсутствие бывшего понятия «рабочий проект» и отсутствие возможности совмещения стадий «проектная документация» и «рабочая документация», что крайне важно для небольших по трудоемкости и сложных объектов;
- слишком большое влияние Положения № 87 на ГОСТ Р 21.1101-2009, который резко усложнил комплектование ПСД на стадии «проектная документация» и заставил всех причастных к процессу проектирования поломать голову при обозначении томов (кстати, и сейчас в этом отсутствует общее понимание, что требует изменений указанного ГОСТа);
- несоответствие справочников базовых цен на проектные работы объему выпускаемой документации.

Таким образом, очевидно, что надо эту ситуацию с Положением № 87 как-то изменить, но тенденция внесения изменений в положение по принципу приведения его в соответствие с отраслевыми требованиями, как это сделано последними изменениями (и по метрополитену, и по дорогам) и как это без конца звучит во многих предложениях, на наш взгляд, является, во-первых, порочной (унижающей проектировщиков в других отраслях) и, во-вторых, бесконечной, поскольку все равно невозможно удовлетворить проектировщиков всех видов объектов.

Мы предлагаем более радикальные меры – сохранить существующее Положение № 87 и не пытаться внести в него изменения, но при этом:

- заменить Положение № 87 двумя другими документами, ускорив их разработку:
- а) постановлением правительства во исполнение плана мероприятий «дорожной карты», оптимизированным в рамках требований ч. 13 ст. 48 Градостроительного кодекса;
- б) сводом правил СП «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав проектной документации на строительство зданий и сооружений жилищно-гражданского и производственного назначения», выпуск которого предусмотрен планом работы Комитета НОП по нормативно-технической документации для объектов промышленного и гражданского назначения на 2013 год;

- рекомендовать разработать аналогичные СП по линейным объектам и отраслевым объектам производственного назначения;
- обратить особое внимание на корректировку ГОСТ Р 21.1101-2009, которая производится в настоящее время по заданию государственных органов, и принять участие в обсуждении возможных изменений;
- законодательно (через Градостроительный кодекс РФ) уточнить определение линейных объектов, обратив внимание на обязательные особенности этих объектов, характеризующиеся необходимостью определения, выделения и отчуждения полосы отвода и наличие сопровождающих объектов инфраструктуры различного назначения в зависимости от специфики основного сооружения;
- любым документом ввести стадийность проектирования, включив понятия концепции, ТЭО и «рабочего проекта».

НОВОСТИ

➔ К 1 сентября 2013 года в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 1 346 244,9 кв. м жилья, сообщила пресс-служба Комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга. В ведомстве отметили, что этот показатель на 13 605,7 кв. м превышает аналогичный показатель прошлого года, передает asinfo.ru.

Лидером по количеству возведенных домов стал Приморский район. По количеству введенных квадратных метров лидирует Красносельский район, где завершено строительство жилых домов общей площадью 79 217,5 кв. м.

В Петродворцовом районе активнее всего велось индивидуальное строительство. Там возведено 34 дома общей площадью 6861,7 кв. м. На втором месте по этому показателю находится Курортный район с возведенными 16 домами общей площадью 4183 кв. м. Замыкают тройку лидеров Колпинский и Выборгский районы, в которых построено по 13 домов совокупной площадью 4314,4 кв. м. В Центральном районе в указанный период была проведена реконструкция дома на 32 квартиры.

➔ 2 сентября текущего года группа компаний «ГОРОД» открыла продажи квартир в жилом комплексе «Морская звезда», который будет возведен в Приморском районе Санкт-Петербурга на пересечении ул. Туристской и Оптиков, сообщает asinfo.ru.

Проект предусматривает строительство жилого комплекса со встроенно-пристроенными помещениями общей площадью 80 172,40 кв. м, из них 43 519,40 кв. м – площадь жилых помещений, под коммерческие помещения выделено 10 308 кв. м. Всего в жилом комплексе будет 1164 квартиры. Также в ЖК «Морская звезда» будет построен подземный отапливаемый паркинг на 195 мест. На первых этажах комплекса расположатся коммерческие помещения для магазинов шаговой доступности, кафе, аптеки, отделения банков, предприятия сферы обслуживания. Строительство будет завершено в IV квартале 2015 года. Продажи квартир осуществляются в соответствии с 214-ФЗ.

➔ На презентации состава команды хоккейного клуба СКА на сезон – 2013/2014 председатель совета директоров и президент СКА, известный предприниматель Геннадий Тимченко рассказал о том, что в ближайшем будущем начнется строительство новой базы хоккейного клуба, сообщает asinfo.ru. По словам господина Тимченко, разрешительная и проектная документация на объект уже готовы. Скоро будет проведен тендер, выбран подрядчик и начато строительство. «Мы занимаемся этими вопросами постоянно. Сегодня у нас совет директоров на тему строительства базы СКА. В ближайшее время мы начнем строительные работы. Это, конечно, займет не год, а года два с половиной, но у нас будет хороший спортивный центр с детско-юношеской школой. Мы видим, что Ледовый дворец не может вместить всех желающих. Городу нужна большая арена. Вопрос это очень важный, но найти правильную точку в таком городе, как Санкт-Петербург, непросто. Но мы этим вопросом занимаемся», – отметил господин Тимченко.

Развитие подземного пространства остановилось на автомобилях

Денис Кожин / Многочисленные проекты по освоению подземного пространства Петербурга дальше бумажной стадии так и не пошли. А осваивается оно в основном подземными паркингами в составе крупных торговых центров. ➔

Сегодня город задумывается над перспективами подземного строительства. Это становится жизненной необходимостью, говорят эксперты. Ведь без освоения подземного пространства сегодня невозможно решить вопросы, которые стоят перед городом: обеспечение транспортной инфраструктурой, повышение уровня озеленения и строительство рекреационных зон.

Пока в Петербурге масштабных проектов по освоению подземного пространства нет. Одним из пионеров в этом направлении был проект по освоению подземного пространства под площадью Труда. Его в партнерстве с городом пыталась реализовать группа «РОССТРО». Но в конечном счете проект сильно ужасался. Проект, изначально по своим амбициям равнявшийся на Манежную площадь в Москве, превратился в обычный подземный пешеходный переход с небольшими одноуровневыми торговыми помещениями.

Затем, в середине 2000-х годов, было много разговоров по освоению подземного пространства под площадью Восстания. Огромное количество торговых площадей, крупнейший транспортный узел города – все эти преимущества создают предпосылки, чтобы данное пространство было освоено, но это до сих пор так и не стало возможным и вряд ли будет возможным в ближайшее время. Площадь настолько насыщена всякого рода коммуникациями, что процесс упорядочения и выноса этого «хозяйства» технически и организационно сложен и дорог.

Сложившаяся застройка часто отпугивает девелоперов, которые отказываются от подземного строительства из-за рисков усадки соседних зданий

«Сложность ситуации с коммуникациями зачастую является одним из главных препятствий для создания таких проектов. Строители знают, что техническая документация по сетям, имеющаяся в наличии, часто не соответствует тому, что существует на самом деле. Кроме того, эта документация находится в разных ведомственных архивах, например информация по сетям канализации в одном месте, а информация по кабелям связи вообще засекречена, что создает дополнительные трудности», – рассказывает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Размещение в сложившейся застройке часто является одним из главных аргументов против подземного строительства – девелоперы опасаются брать на себя риски усадки соседних зданий.

Впрочем, Леонид Захаров, руководитель отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что в городе есть примеры успешного освоения подземного пространства, причем в условиях окружения исторической застройкой. В качестве примеров он приводит ТРК «Галерея», «Невский Центр», «Балов центр», «У Красного моста».



В среднем стоимость подземного строительства на 20-30% выше наземного

В основном речь в этих проектах идет о строительстве подземных паркингов.

Госпожа Денисова обращает внимание на то, что точки, где подземные проекты могли быть востребованы, в городе не так много. Разумеется, речь идет в первую очередь о центре города и городских площадях, которые стали центром концентрации и мощными транспортными узлами. «При этом необходимо понимать, что

и безопасность подземных объектов и не нанести вред окружающей застройке. Здесь можно использовать успешный мировой опыт», – продолжает господин Васильев.

Он полагает, что в среднем стоимость подземного строительства на 20-30% выше наземного.

А Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, полагает, что стоимость 1 кв. м подземного пространства выше на 30-50%, чем цена обычной стройки.

Лев Марголин, директор по строительству Mirland Development, резюмирует: «Окупить подземный паркинг в жилых домах массового спроса можно только за счет продажи квартир. Окупить в разумные сроки самостоятельный объект под названием «подземный паркинг» в центре города без создания торговой галереи также не представляется возможным. Подземные паркинги при торгово-развлекательных центрах закладываются в экономику этих торговых центров и «сидят» в арендных ставках арендаторов. Во многих проектах один уровень подземного паркинга делается в стилобатной части здания, что существенно снижает затраты».

МНЕНИЕ



Лев Марголин, директор по строительству Mirland Development:

➔ Осваивать подземное пространство можно и нужно – это и метро, и тоннели, и многоуровневые развязки, и подземные переходы – все это способствует улучшению инфраструктуры и улучшению экологии в городе. Но такие вещи делаются, как правило, за счет средств городских бюджетов, а не частных инвесторов.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», препятствием для развития подземного строительства называет отсутствие комплексного подхода – единого плана освоения подземного пространства, устаревшую нормативную базу, которая растягивает процесс согласования проектов подземного строительства на длительное время.

«Проблема сложных грунтов успешно решается при тщательных геологических исследованиях, современных технологиях, которые позволяют обеспечить качество

Российские и финские «подземщики» обменялись опытом

Максим Шумов / На минувшей неделе представители правления Тоннельной ассоциации Финляндии (FTA) посетили Петербург для ознакомления с опытом петербургских специалистов подземного строительства. Стороны договорились о дальнейшем взаимодействии в области обучения и разработки градпланов освоения подземного пространства города. ➔

Сегодня финские строители во всем мире считаются лидерами в области долгосрочного планирования и комплексного освоения подземного пространства. Мастер-план развития подземного пространства города Хельсинки – первый в мире и наиболее масштабный подобный проект. Развитие сотрудничества с финской ассоциацией позволит использовать положительный опыт зарубежных коллег для решения наиболее острых проблем крупных российских городов. Участие иностранных коллег в строительстве подземных сооружений – это традиционная практика как для России, так и для Финляндии, отметили в НП «Объединение подземных строителей».

В свою очередь, финские компании заинтересованы в конструктивном диалоге с российскими специалистами, которые активно применяют передовые технологии и успешно осваивают современную технику. Специалисты из Финляндии высоко оценили новую технологию, которую планируют применять для продления Фрунзенского радиуса: здесь предполагается строительство первого в городе двухпутного перегонного тоннеля. Ожидается, что такое техническое решение позволит



На встрече обсуждалось подписание соглашения между FTA и объединением

существенно сократить финансовые затраты и сроки строительства.

В рамках визита FTA в Санкт-Петербург зарубежные гости побывали с технической экскурсией на стройплощадке стартового котлована шахты станции метро «Южная» и в Александровском дворце

города Пушкин, где специалисты ООО «ГЕОИЗОЛ» осуществляют проект по пересадке колонн основания здания на анкерные сваи. Делегация посетила Горный университет, где заведующий кафедрой строительства горных предприятий и подземных сооружений Анатолий Протосеня

продемонстрировал лаборатории и провел экскурсию по Горному музею, насчитывающему более 230 тыс. образцов, собранных со всех континентов. Затем состоялась встреча иностранных специалистов с представителями российского профессионального сообщества. Также обсуждалось подписание рамочного соглашения о сотрудничестве между FTA и объединением.

Говоря о причинах успешного освоения подземного пространства в Хельсинки, начальник геотехнического отдела финской столицы Илкка Ваахон подчёркнул, что с 1960-х годов в Финляндии производится резервация участков для подземного строительства. Одни из них планируется пустить в работу в ближайшем будущем, другие будут освоены через 15-20 лет, что обязательно учитывается при формировании градостроительных планов. Для наглядной демонстрации преимуществ подземного строительства заказчику и широкой общественности финские специалисты активно используют метод сравнительного тендера: рассчитывается прибыль от строительства многоквартирного дома на конкретном земельном участке и затраты на сооружение подземного объекта. Очевидно, что в большинстве случаев доход от продажи квартир значительно выше. Также при расчетах учитываются не только затраты на сооружение подземного объекта, но и стоимость высвобождаемого земельного участка, затраты на его энергообеспечение и эксплуатацию в долгосрочной перспективе.

«С финскими коллегами мы планируем расширять сотрудничество по целому ряду вопросов, касающихся обучения, разработки нормативно-технической базы и градостроительного плана освоения подземного пространства Петербурга. Состоявшийся деловой визит – это позитивный опыт, который мы планируем развивать», – подытожил результаты встречи Сергей Алпатов, генеральный директор НП «Объединение подземных строителей».

XIV Международная специализированная выставка

ДОРОГИ. МОСТЫ. ТОННЕЛИ

25–27 сентября 2013
Санкт-Петербург, Михайловский манеж,
Манежная пл., 2, м. «Гостиный Двор»

Организатор: **РЕСТЭК** Тел.: (812) 320-8094
E-mail: road@restec.ru

При поддержке

www.restec.ru/transport

Профессиональный информационно-выставочный комплекс

Уверенно ведем к успеху!

- Мы продвигаем на строительный рынок качественные строительные материалы и технологии.
- В многообразии продукции вам поможет ориентироваться Реестр строительных материалов и технологий «СтройФайл».
- Подробнее об инновациях в строительстве вы сможете узнать на наших мероприятиях и постоянно действующей выставке. Победители профессиональных конкурсов представлены в галерее «Лидеры строительного качества»

Ирина Белинская
Генеральный директор РСЦ

Телефоны:
(812) 324-99-97
(812) 496-52-14
(812) 496-52-15
(812) 496-52-16

Петербургский строительный центр
e-mail: adm@infstroy.ru

197342, Санкт-Петербург,
ул. Торжковская, д. 5

www.infstroy.ru

ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Поставка и обслуживание справочно-правовых систем **КонсультантПлюс**

- Заказ нормативных и технических документов
- Проведение семинаров для бухгалтеров
- Услуги правового консалтинга
- Подписка на периодические издания

680 - 2000

Ваше Право - Эксперт по праву!

Ваше Право
информационный центр
Сети КонсультантПлюс

г. Санкт-Петербург,
Наб. реки Смоленки д. 33 лит. А,
офис 4.61

Озадачить оригинальностью

Роман Русаков / Продвижение жилья на загородном рынке строится по несколько иным канонам, чем в городе. Для объектов вне города девелоперы все чаще пытаются придумывать какие-то оригинальные ходы.

Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», полагает, что на загородном рынке одним из самых эффективных каналов продвижения являются рекламные щиты на трассах, в автомобильной доступности от объекта.

«Для успешного продвижения загородного проекта необходимо с периодичностью не реже раза в квартал (лучше – ежемесячно) проводить специальные акции, предлагая покупателям подарки либо особые условия. Мы готовим акции раз в месяц (путешествие за границу для всей семьи при покупке дома, мансардные окна в подарок и пр.). По своему опыту можем утверждать, что наиболее востребованы акции, связанные с ремонтом и обустройством дома, и особенно скидки. На рынке известны случаи, когда покупатели просили заменить подарок при покупке скидкой на сумму, аналогичную его стоимости», – рассказывает господин Ковальчук.

Руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс» Марина Агеева, соглашаясь в важности роли наружной рекламы, полагает, что в этом сегменте результативнее всего проявляет себя нетворкинг и так называемое сарафанное радио. «Клиенту важно получить рекомендацию, а выводы о будущем качестве выполнения работ он сделает, исходя из понимания, кто стоит за этим проектом, обращая внимание на «закулисную» сторону всего процесса. Кроме того, в элитном сегменте имеет смысл размещать наружную рекламу рядом со скоплениями жилых комплексов того же класса, у въездов в жилые комплексы. Также не лишним будет делать рекламу на мероприятиях, где собирается целевая аудитория – конференциях, форумах, чемпионатах по дорогим видам спорта: гольфу, теннису, яхтингу, конному спорту и т. п.», – говорит госпожа Агеева.

Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус Финанс», отмечает, что из наиболее необычных способов продвижения жилья можно выделить временное проживание, когда потенциальному покупателю разрешают провести в доме или квартире несколько дней, то есть «пробовать» объект. «Этот способ пока мало распространен, в основном он используется в высших ценовых сегментах рынка», – добавляет он.



Загородные объекты требуют особого подхода к продвижению

Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», впрочем, скептически относится к такому виду стимулирования продаж: «Это может работать именно на продвижение, вряд ли можно ожидать прямого увеличения продаж».

У неизвестной компании срок экспозиции будет больше, следовательно, увеличатся и расходы на рекламу

Елизавета Малых, директор по маркетингу компании Atlas Development, добавляет, что эффективным и оригинальным способом продвижения жилья являются креативные рекламные кампании с использованием ярких, запоминающихся слоганов и нестандартных визуальных решений.

Примером такого нестандартного подхода может стать провокационная рекламная кампания. «Компания Atlas Development разработала в рамках единой концепции

серию слоганов и макетов, которые сразу привлекают внимание потенциального покупателя к проекту. Один из слоганов рекламной кампании гласит: «Придется проехать с нами до участка» – и сопровождается изображением девушки в полицейской форме», – рассказывает она.

Еще одним оригинальным способом продвижения проектов на загородном рынке, по мнению госпожи Малых, является организация праздников и различных мероприятий для жителей поселка и потенциальных покупателей. «Например, в наших проектах на праздник Крещения все желающие могли искупаться в купели, затем для жителей и гостей поселков были проведены празднование Масленицы и Пасхи. Зимой прошел турнир по подлед-

ной рыбалке под руководством опытного рыбака, данное мероприятие оказалось очень востребованным и вызвало большой интерес среди клиентов», – говорит госпожа Малых.

Несомненным преимуществом на рынке является репутация застройщика. Но для грамотного покупателя наличие продуманной рекламной концепции, реализованной на высоком техническом уровне, свидетельствует не только об отлично организованной работе маркетингового отдела, но и является своеобразным показателем успешности бизнеса девелопера и ответственного отношения к продвижению собственных проектов.

Срок экспозиции проектов компании, которая уже имеет доверие покупателя, меньше, чем у проекта, только вышедшего на рынок игрока, так как люди уже считают компанию надежной и не затягивают с принятием решения о покупке. У неизвестной компании срок экспозиции будет больше, следовательно, увеличатся и расходы на рекламу.

МНЕНИЕ



Анна Сабина,
директор департамента PR и маркетинга компании Colliers International Санкт-Петербург:

– Особенность Петербурга в долгом принятии решения о покупке, в отличие от Москвы, где решение принимается порой за один день. Очень важны программы лояльности по отношению к уже состоявшимся клиентам – часто такие контакты вырастают благодаря созданному уровню доверия и эффекту сарафанного радио в новые крупные сделки. Для элитного жилья эффективным каналом продвижения являются кросс-маркетинговые мероприятия с привлечением брендов той же ценовой категории и статуса, что и проект.

Главное – не переусердствовать

Роман Русаков / Некоторые участники рынка полагают, что оригинальность в продвижении объекта хороша лишь до определенного момента. Тут важно не перегнуть палку.

Некоторые компании используют известные имена при продвижении жилья. Но Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED, считает, что привлечение знаменитостей для рекламы премиального жилья не совсем оправдано: «На мой взгляд, это достаточно спорный ход: аудитория элитного рынка ценит личное пространство,

а звезды ассоциируются с публичностью. Мне известны случаи, когда клиенты отказывались от варианта именно из-за соседства с селебрити. Поэтому ход скорее подходит эконом-сегменту, в какой-то мере бизнес-классу».

Эксперты также считают, что перегибать палку и излишне оригинальничать не стоит. Например, осторожнее следует быть с агрессивной рекламой. «Яркий пример такого рода – ЖК «Золотые ключи»: сексапильная девушка и слоган «Она купила квартиру № 20. № 19 и 21 еще свободны!». Такого рода провокационная реклама

привлекает внимание к продукту и хорошо запоминается. Сексуальный подтекст в рекламе широко использовался. Но на элитном рынке нужный эффект провокационная реклама с сексуальным подтекстом вряд ли даст. Как пример неудачной рекламы с претензией на оригинальность могу вспомнить ЖК «Четыре солнца» со слоганом «Встают четыре солнца». Почему четыре солнца? Зачем? Куда встают?» – недоумевает госпожа Могилатова. Анна Сабина, директор департамента PR и маркетинга компании Colliers International Санкт-Петербург, полагает, что в элитной недвижимости

важен даже не канал продвижения, который может быть весьма стандартен, а подход к формированию сообщений, историй, подчеркивающих преимущества проекта, выделяющих детали, которые надо донести до потенциальных покупателей. Руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс» Марина Агеева отмечает, что в последнее время расходы на рекламу у загородных девелоперов увеличились по причине уплотнения конкурентной среды, снижения покупательской способности населения, повышения стоимости самой рекламы. «Если раньше мы

выделяли на рекламу 2% от бюджета общей выручки по проекту, то сейчас это уже 5%. Этот процент может быть снижен за счет синергии проектов: когда в стадии продаж находится несколько объектов, то они могут обесценивать друг друга взаимную поддержку. Но если рекламный бюджет превышает 5% от общей выручки проекта, то стоит поставить вопрос об экономической эффективности как рекламной кампании, так и проекта в целом», – рассуждает она. Ирина Мошова, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»), с такой оценкой согласна: «Расходы на продажи и рекламу составляют не более 5% от дохода. Как правило,

расходы на рекламу и продажи выше на старте продаж и снижаются в процессе развития проекта. Иногда компании используют метод рекламного удара, резко увеличивая расходы в небольшой промежуток времени (например, два раза в год), тогда рекламный бюджет становится неравномерным, но средние показатели будут стремиться к границе 5%».

цифра

5%

от дохода проекта закладывается на его продвижение

«ЛИК» унаследовал финские мощности

Михаил Немировский / Новгородское ООО «ЛИК» перезапустило производство пиломатериалов в Пестово. На модернизацию простаивающего с марта 2013 года лесоперерабатывающего предприятия инвестор намерен направить 1,2 млрд рублей. ➔

Официальный запуск предприятия ООО «Лесная инновационная компания» («ЛИК») в Пестовском муниципальном районе Новгородской области состоялся в конце августа в присутствии главы области Сергея Митина. В планах инвестора – поэтапная модернизация комплекса лесопереработки. Так, в 2013 году будет организовано современное производство на основе высокотехнологичной лесозаготовительной техники. Далее в планах инвестора – вывести предприятие на полную производственную мощность к 2020 году, организовав не менее 200 новых рабочих мест с приоритетным привлечением трудовых ресурсов Новгородской области. Планируемый объем лесозаготовки по инвестиционному проекту составляет 600 тыс. куб. м. Объем инвестиций в проект – 1,2 млрд рублей. Инвестор будет использовать как собственные, так и привлеченные средства. Кредит на модернизацию производства компании предоставил Россельхозбанк.

Проекты на очереди

А уже в следующем году компания планирует существенно нарастить производственные мощности путем ввода в эксплуатацию линии по производству фибролитовых плит и стеновых блоков. Как заявил управляющий партнер ООО «ЛИК» Андрей Ипатов, согласно первому бизнес-плану, производство фибролитовых плит планировалось организовать еще в 2013 году, но покупка завода отодвинула эти планы на следующий год. «Заводы мы покупаем не каждый день, и наши финансовые возможности не безграничны. Но эти планы мы уже положили «на лед». Мы согласовали все входные параметры будущего производства. Определились с подрядчиком строительства, заключили контракты. Идут предпроектные работы. Я думаю, что откроем проект мы в конце 2014 года», – заявил господин Ипатов. Мощность нового завода должна составить 450 тыс. куб. м в год. Оборудование и технологии поставит голландская компания Eltomation. Напомним, ранее в компании заявляли, что готовы вложить в производство плит 15 млн EUR. По словам господина Ипатова, итоговая сумма, скорее всего, будет намного больше. Сумма зависит от возможностей выбранной территории и стоимости вспомогательных сооружений. «Могу сказать одно: вся маржа, реальная прибыль от деревопереработки будет направляться на дальнейшие инвестиции в производство», – пообещал собственник компании.

Впрочем, если для новгородского инвестора это первое открытие, то для самого пестовского завода уже второе – в течение восьми лет предприятие принадлежало финскому концерну «ЮПМ-Кюммене». Первый пуск предприятия состоялся 5 мая 2004 года. На тот момент производственная мощность завода составляла 260 тыс. куб. м пиломатериалов в год. До марта 2013 года предприятие выпускало сухие еловые и сосновые пиломатериалы под марками UPM и WISA. Готовая продукция применялась для производства стоечных изделий, строганных материалов, в домостроении. При этом использование сырья



По выходу на полную мощность предприятия «ЛИК» будут выпускать почти 1 млн куб. м пиломатериалов

было оптимизировано: щепа отправлялась на целлюлозно-бумажные комбинаты Финляндии, кора использовалась для выработки тепловой энергии, потребляемой заводом. В 2012 году на производстве было занято 173 человека. Однако на рубеже 2012-2013 годов финские собственники завода приняли решение об остановке производства, сокращении персонала и продаже актива. Впервые о продаже завода концерн UPM объявил 10 января 2013 года. По официальной версии, продажа лесопильного завода в Пестово являлась частью обновленной бизнес-стратегии подразделения «UPM Пиломатериалы», объявленной в апреле 2012 года. При этом UPM должна была сконцентрироваться на развитии лесопильных производств, расположенных вблизи целлюлозных и бумажных заводов компании. Как заявляла директор по корпоративным коммуникациям UPM в России Наталия Малашенко, главная причина закрытия завода в том, что традиционные для завода рынки сбыта в Западной Европе переживают очередную спад, а внутренний российский рынок не в состоянии его компенсировать. «Помимо пестовского завода в 2012 году UPM продал завод в Каяни и закрыл заводы в Хейноле и Аурекоски в Финляндии. Лесопильное направление завершило пересмотр своей стратегии, и дальнейших шагов в краткосрочной перспективе не планируется», – сказала госпожа Малашенко.

Летняя сделка

Покупателя финнам пришлось искать целых полгода. 15 июля 2013 года областной администрацией, муниципалитетом и ООО «ЛИК» было подписано соглашение, согласно которому инвестор обязуется реализовать на территории района инвестиционный проект «Создание производства традиционных и инновационных строительных материалов на основе комплексного использования лесных ресурсов». А 22 июля «ЮПМ-Кюммене»

и ООО «ЛИК» подписали договор о продаже недвижимости и машинного оборудования лесопильного завода. Стоимость сделки сторонами не разглашалась. «Заключение сделки между UPM и ООО «ЛИК» – событие, знаменательное и для бизнеса, и для пестовчан, и для региона в целом. Своевременный приход нового собственника – это сохранение и расширение количества рабочих мест на градообразующем предприятии, новые технологии и развитие лесного комплекса региона», – отметила первый заместитель главы администрации Новгородской области Вероника Минина.

По словам Андрея Ипатова, при передаче завода от финской стороны на протяжении нескольких месяцев без дела заводе потребовался ряд профилактических работ. «Мы сделали профилактику и несколько изменили подход к объемам перерабатываемой продукции. Мы расширили номенклатуру и несколько изменили приоритеты в части выпускаемой продукции», – перечисляет он. В качестве основного потребителя в компании видят практически весь строительный комплекс России в целом и рынок деревянного домостроения в частности. В перспективе пиломатериалы Пестовского завода будут уходить и на экспорт.

справка

➔ ООО «Лесная инновационная компания» зарегистрирована в г. Пестово Новгородской области. В настоящее время специализируется на лесозаготовке и деревопереработке по современной машинной технологии. Имеет право на заготовку древесины на лесных участках в Пестовском и Мошенском районах Новгородской области, находящихся у ООО «ЛИК» в аренде на 49 лет.

НОВОСТИ

➔ **Стоимость работ по газификации Карелии** обойдется в 60 млрд рублей. Такие экспертные оценки прозвучали на презентации генеральной схемы газоснабжения и газификации региона. Первый вариант схемы предусматривает газификацию 11 районов республики путем прокладки газопровода до Костомукши. Второй вариант рассчитан с учетом строительства магистрального газопровода через всю Карелию от Штокмановского газового месторождения и предполагает газификацию 14 районов. В обоих вариантах учтены уже ведущие компанией Газпром работы по газификации территорий Северного Приладожья, а также определено, что Пудожский район будет газифицирован путем строительства отдельного газопровода из Вологодской области. Оценивая приблизительную стоимость работ по газификации, директор научно-технического центра «Региональные системы газоснабжения» ОАО «Газпром промгаз» Игорь Тверской оценил основной вариант, не опирающийся на разработку Штокмановского месторождения, в 60 млрд рублей.

➔ **Псковская область получит более 174 млн рублей** на продолжение работ по созданию туристического кластера «Псковский». Об этом сообщила первый заместитель председателя Государственного комитета Псковской области по культуре Владислава Вишневецкая. Средства будут направлены на завершение работ по реконструкции ул. Пушкина, Ленина и части Октябрьского пр. в Пскове и на реконструкцию наб. реки Псковы от Троицкого до Кузнецкого моста (включая ул. Милицейскую, Воровского и часть ул. Карла Маркса). «Первый транш федеральных средств на реализацию вышеупомянутых проектов был получен в декабре 2012 года», – отметила она. Напомним, проект по созданию ТРК «Псковский» был разработан в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». Работа над проектом «Туристско-рекреационный кластер «Псковский» велась по поручению губернатора области Андрея Турчака. Псковская область стала одним из шести пилотных регионов, где будут реализованы мероприятия федеральной целевой программы.

➔ **На расселение аварийного жилья в Мурманске** в 2013 году выделено 168,3 млн рублей. Об этом сообщила губернатор Мурманской области Марина Ковтуна. До конца года в городе будут введены три многоквартирных дома. Строительные работы закончены, внутренняя отделка квартир выполнена на 80%. Дома планируется ввести в эксплуатацию уже до конца 2013 года. Новостройки на ул. Генералова возведены благодаря долгосрочной целевой программе «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в Мурманской области» на 2013-2017 годы. В 2013 году в Мурманске планируется расселить 347 жителей из 27 аварийных домов. На эти цели Мурманску выделено 168,3 млн рублей, из них средства Фонда реформирования ЖКХ – 125,6 млн рублей, средства областного бюджета – 54,5 млн рублей, средства местного бюджета – 20,4 млн рублей.

РЫНОК С ТЕПЛЫМ КЛИМАТОМ

Андрей Семериков / Рынок теплоизоляционных материалов уже несколько лет подряд активно растет. Так, по данным экспертов, в среднем он ежегодно прибавляет 10-15%. ➔

Наталья Скороходова, исполнительный директор компании «Строительная информация», подсчитала, что по итогам 2012 года рынок теплоизоляционных материалов России вырос на 8%. Прогноз по росту на 2013 год, по ее словам, составляет 10-11%.

Рынок теплоизоляции вышел из кризиса уже в 2011 году и ежегодно растет на 10-15%, говорит Владимир Самохвалов, коммерческий директор СТД «Петрович».

В этом году ситуация на рынке, по его оценкам, стабильная: производственные мощности избыточные, рост цен небольшой, а спрос умеренный.

«Рынок теплоизоляции в Петербурге условно можно разделить на три части: рынок каменной ваты, рынок стекловаты и рынок теплоизоляции из пенополистирола (экструдированный пенополистирол и пенопаст)». «В первой половине 2013 года уверенный рост показывали продукты из каменной ваты и экструдированного пенополистирола. Отрицательную динамику показывают материалы из стекловаты. Пенопласты показывают сдержанный рост», — отмечает господин Самохвалов.

По данным Максима Тарасова, директора по продажам компании ROCKWOOL, в первом полугодии 2013 года рынок каменной ваты Санкт-Петербурга вырос чуть меньше, чем общероссийский. «Это связано с опережающими темпами роста в прошлом году и небольшим замедлением в текущем. Доля теплоизоляции



Рынок теплоизоляции вышел из кризиса и ежегодно растет на 10-15%

ROCKWOOL выросла чуть больше, чем рынок каменной ваты Северо-Запада», — поясняет господин Тарасов.

В целом рынок теплоизоляционных материалов можно назвать насыщенным.

Но несмотря на это, новые игроки постоянно появляются на рынке, а сущест-

вующие производители наращивают мощности.

Так, по словам госпожи Скороходовой, весной 2013 года «Пеноплекс» запустил новые производственные линии на заводе в г. Кириши Ленинградской области. Максим Тарасов рассказал, что компания

ROCKWOOL планирует инвестировать в новое оборудование завода в Выборге, которое позволит выпускать инновационные, высокотехнологичные продукты из каменной ваты.

Нижний порог инвестиций в производство, к примеру, минеральной ваты эксперты оценивают в 50 млн EUR.

Выход новых игроков затруднен из-за высокой конкуренции, считает Владимир Самохвалов.

«Рынок Петербурга достаточно насыщен и закрыт, на рынке экструдированного пенополистирола доминирует «Пеноплекс», на рынке каменной ваты — «Роквул». Рынок стекловаты делят между собой три игрока — «Урса», «Изовер» и «Кнауф», — поясняет господин Самохвалов.

Максим Тарасов согласен с коллегой и говорит, что практически все крупные компании — производители утеплителей уже представлены в регионе. Перераспределения долей, по его оценкам, не ожидается. «Возможны только изменения с точки зрения замещения импорта теплоизоляции местным производством со стороны некоторых производителей», — предполагает господин Тарасов.

Спрос на теплоизоляционные материалы ощущается как со стороны коммерческих, так и со стороны частных заказчиков.

Можно говорить о том, что рынок вышел из кризиса и уже превзошел докризисные показатели по продажам, говорит Максим Тарасов.

2-4 октября

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

ОТЕЛЬ
«ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

2 ОКТЯБРЯ (СРЕДА)
МАСТЕР-КЛАССЫ

11.00-12.30

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Круд Сергей Леонидович, директор, ведущий бизнес-тренер компании «РИЭЛТ АКАДЕМИЯ» (Москва)

11.00-12.30

ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ НА КЛИЕНТОВ ПРИ ПРОДАЖЕ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Гусев Алексей Владимирович, руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости REALIST (Санкт-Петербург)

11.00-12.30

УРОКИ ЛИДЕРСТВА, ИЛИ КАК ВОДХОНВИТЬ АГЕНТОВ НА ВЫСОКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Санкин Александр Александрович, бизнес-тренер и персональный коуч для риэлторов и руководителей агентств недвижимости (Москва)

13.00-14.30

ТИПОЛОГИЯ КЛИЕНТОВ В РИЭЛТОРСКОМ БИЗНЕСЕ. КАКИЕ БЫВАЮТ КЛИЕНТЫ, ГДЕ ИХ НАЙТИ И КАК С НИМИ РАБОТАТЬ?
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Гудкина Ирина Тимофеевна, бизнес-тренер, руководитель проекта «Справочник "Квартирный вопрос"» (Санкт-Петербург)

13.00-14.30

ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ: УСЛОВИЯ УСПЕХА
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Лебедева Анастасия Аркадьевна, директор по маркетингу, рекламе и PR корпорации «Авдекс. Недвижимость» (Санкт-Петербург)

13.00-14.30

4 УСЛОВИЯ, ПРИ КОТОРЫХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГЕНТСКОЙ ГРУППЫ НЕ ЗАВИСИТ ОТ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Лурье Яна Анатольевна, директор АН «Альциона» (Красноярск)

15.30-17.00

7 ИСТОЧНИКОВ ДРАЙВА В РАБОТЕ РИЭЛТОРА
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Гузенко Филипп Викторович, бизнес-тренер и партнер Института Коучинга СПб, консультант компании MetalIntegral, США (СПб)

15.30-17.00

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЛИДЕРСТВА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Суцеская Анна Евгеньевна, бизнес-тренер, коуч, соавтор книги «Бизнес с русскими или без?» (Санкт-Петербург)

15.30-17.00

КАК УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ, А НЕ ЦИФРАМИ?
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Глибина Екатерина Геннадьевна, бизнес-тренер компании «Лаборатория Команды» (TEAMLAB) (Москва)

17.30-19.00

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ УСПЕШНОЙ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Виноградов Валерий Николаевич, президент-элект Российской Гильдии Риэлторов, президент ГК «АВЕНТИН» (Санкт-Петербург)

17.30-19.00

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Сорокина Мария Павловна, директор по развитию и маркетингу ГК «Экотон» (Санкт-Петербург)

17.30-19.00

АДАПТАЦИЯ СТАЖЕРОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ. УДЕРЖИВАТЬ ИЛИ ПОДДЕРЖИВАТЬ НАЧИНАЮЩИХ РИЭЛТОРОВ?
БИЗНЕС-ТРЕНЕР: Гувениус Регина Сергеевна, руководитель Отдела Персонала, Директор Учебного Центра Агентства «Петербургская Недвижимость», психолог, бизнес-тренер (Санкт-Петербург)

БИЗНЕС-ТУРЫ

11.00-14.00

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ
ОРГАНИЗАТОР: ВТБ24 (ЗАО) филиал в Санкт-Петербурге

11.00-14.00

СОТРУДНИЧЕСТВО РИЭЛТОРОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ. АЛГОРИТМ УСПЕХА
ОРГАНИЗАТОР: Корпорация «Авдекс. Недвижимость»

3 ОКТЯБРЯ (ЧЕТВЕРГ)
ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

10.00-12.30

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

12.30-13.00

ПРЕСС-БРИФИНГ ПО ИТОГАМ ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ

КОНФЕРЕНЦИИ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

13.00-18.30

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ ФОРУМ

13.00-18.30

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

13.00-18.30

МАЛОЗАЖНОЕ ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ИНВЕСТИЦИИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, МАРКЕТИНГ

13.00-18.30

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ И ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

13.00-15.00

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ГОРОДСКОЙ И ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13.00-15.00

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЖИЛИЩНЫЕ ПРОГРАММЫ

16.00-18.30

БРОКЕРСКИЕ УСЛУГИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: СТАНДАРТЫ И ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ

16.00-18.30

VIII СОВЕЩАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СООБЩЕСТВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

4 ОКТЯБРЯ (ПЯТНИЦА)

КОНФЕРЕНЦИИ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

10.00-15.00

РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

10.00-12.30

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ

10.00-12.30

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

10.00-12.30

РЕКЛАМА И PR НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

13.00-15.00

ПРЕЗЕНТАЦИЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

13.00-15.00

БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

13.00-15.00

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ЖИЛЬЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

16.00-18.30

СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОДГОТОВКИ КАДРОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

16.00-18.30

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ, ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

16.00-18.30

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ОБУСТРОЙСТВЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМА

16.00-18.30

КЛИЕНТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

5 ОКТЯБРЯ (СУББОТА)

БИЗНЕС-ТУР

11.00-14.00

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ И ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ПОСЕЩЕНИЕ ВЫСТАВКИ «ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ» В СКК)

ВНИМАНИЕ! Подробно узнать об условиях участия в Конгрессе и зарегистрироваться можно на сайте: www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация») Предусмотрены различные формы участия: платный и бесплатный пакеты. Дополнительная информация: (812) 329-49-86

По оценкам Владимира Самохвалова, с начала года спрос на эти материалы увеличился на 15%. Цены на теплоизоляцию подвержены фактору сезонности.

«В высокий сезон июнь – октябрь цены показывают рост, но с ноября-декабря многие производители снижают цены», – отмечает господин Самохвалов.

По данным Максима Тарасова, цены на каменную вату с начала года немного выросли из-за роста стоимости энергоносителей. Дальнейшие изменения будут зависеть от рыночной конъюнктуры, считает господин Тарасов.

Одной из проблем, с которой сталкивается рынок теплоизоляционных материалов, является качество монтажных работ. «Срок службы здания, конструкции зависит не только от применяемых материалов, но и от правильного монтажа, поэтому важно обеспечить должный контроль в процессе строительства. Контролировать важно как применяемые материалы на соответствие их характеристик принятым нормам, например пожарным, так и грамотность монтажа. Наша компания проводит обучение, практические тренинги по теплоизоляции штукатурных и вентилируемых фасадов, плоских кровель, мансард, трубопроводов», – рассказывает господин Тарасов.

Участники рынка оптимистично оценивают перспективы рынка теплоизоляции. «Рост будет продолжаться в ближайшие 5 лет на уровне 10-15%, что связано с повышением требований по энергоэффективности зданий и сооружений», – прогнозирует Владимир Самохвалов.

Максим Тарасов согласен с коллегой: «Рост тарифов ЖКХ, опережающий инфляцию и темп роста доходов населения, способствует развитию рынка теплоизоляции. Грамотное утепление зданий – эффективный способ снижения затрат на их эксплуатацию. Например, по результатам энерго-

аудита жилого дома, больницы и детского сада, проведенного совместной рабочей группой, сформированной в результате подписания протокола между правительством Санкт-Петербурга и компанией ROCKWOOL, эксперты ROCKWOOL предложили ряд решений для комплексного повышения энергоэффективности зданий. При реализации предложенных мер экономия тепловой энергии составит до 95%, электроэнергии – до 25%, холодной воды – до 20%. При этом следует отметить, что 60% экономии тепловой энергии достигается за счет утепления внешних стен, а также труб отопления и горячей воды в подвале дома. Сейчас здания соответствуют классу энергоэффективности «Е», то есть самому низкому. После реализации предложенных мероприятий объекты будут соответствовать классу потребления «А» и современным требованиям по теплозащите».

Господин Тарасов также отмечает, что потребление теплоизоляции на душу населения в Европе выше, чем у нас, поэтому рынок теплоизоляционных материалов в России ожидает планомерный рост для достижения эффективных показателей потребления энергии зданиями.

Александр Захаров, руководитель контрактного отдела компании «Ресурс», говорит, что с точки зрения рынков сбыта теплоизоляции производственным компаниям интереснее работать с Северо-Западным регионом, где более низкий уровень конкуренции, а значит, и более высокая прибыльность сделок. «Если говорить о новых технологиях и перспективных материалах, то такие разработки прежде всего связаны с совершенствованием функционала материала либо с возможностью снижения стоимости конструкции и повышением экономической целесообразности проекта», – полагает господин Захаров.

МНЕНИЕ



Максим Тарасов, директор по продажам компании ROCKWOOL:

Среди клиентов становятся все более востребованы продукты из натурального сырья, например теплоизоляция из каменной ваты. Тренд использования экологических материалов при строительстве наблюдается уже на протяжении нескольких лет и только усиливается. Он вытекает из общего стремления людей окружить себя натуральными материалами, питаться более здоровой пищей. Заметен большой интерес к домам, построенным в соответствии с философией устойчивого развития.

МНЕНИЕ



Александр Захаров, руководитель контрактного отдела компании «Ресурс»:

С одной стороны, наблюдается некоторая стагнация строительного рынка в целом и рынка теплоизоляционных материалов в частности. Хотя такую ситуацию и можно объяснить нестабильным финансированием отдельных объектов. Потенциал для развития производства теплоизоляции связан с довольно высоким спросом на продукцию и общими тенденциями строительного рынка – ростом объемов введенного в эксплуатацию жилья и развитием ипотечного кредитования.

Доли производителей теплоизоляционных материалов в России



Источник: компания «Строительная информация»

Ресурс Основа любых проектов

Комплексные поставки материалов для дорожного и промышленно-гражданского строительства

QR code: (812) 336-31-31, www.resursltd.ru

Строительный Еженедельник | ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ **Строительный Еженедельник**

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

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 14221 | **ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 78774**

• ООО «СЗА «Прессинформ»: тел. 335-97-51, 786-50-08, e-mail: zayvka@crp.spb.ru

• Каталог российской прессы «Почта России» – через свое почтовое отделение

Для оформления на 12 месяцев **РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ** необходимо выслать заполненный подписной купон в адрес редакции по тел./факсу: (812) 605-00-50, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы _____

Адрес доставки с индексом _____

Адрес отправки бухгалтерских документов (письмом по почте) _____

Юридический адрес с индексом _____

КПП _____ ИНН _____

Телефон _____ Факс _____

E-mail _____

Ф.И.О. контактного лица _____

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2013 г.											
2014 г.											

М.П. _____

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты редакционной подписки

№ п/п	Наименование	Цена на 1 мес.	Цена на 6 мес.	Цена на 12 мес.	Кол-во
1	Газета «Строительный Еженедельник»	520,00	3 120,00	6 240,00	
2	Газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»	180,00	1 080,00	2 160,00	
3	Газета «Строительный Еженедельник» и газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»	700,00	4 200,00	8 400,00	

№ п/п	Название	Скидка, %
1	1-2	
2	от 3	5%
3	от 10	10%
4	от 20	15%
5	от 30	20%

Контактный тел./факс 605-00-50

НОВОСТИ

➔ На прошлой неделе в рамках саммита «Большой двадцатки» в Стрельне было подписано соглашение о сотрудничестве между правительством Санкт-Петербурга и Народным правительством Шанхая (Китайская Народная Республика), сообщает asinfo.ru. Документ подписали губернатор Петербурга Георгий Полтавченко и мэр Шанхая Ян Сюн. Смольный предложил китайским партнерам принять участие в реализации нескольких проектов в Северной столице. В их числе – строительство конгресс-центра на 3 тыс. человек рядом с «Балтийской жемчужиной», проектом, реализуемым китайскими инвесторами. Также бизнесменам Поднебесной предложили поучаствовать в строительстве скоростной трамвайной линии до «Балтийской жемчужины» и парка аттракционов.

➔ К 1 сентября 2013 года, по данным Комитета по строительству, в Петербурге введено в эксплуатацию 1 346 244,9 кв. м жилья, что на 13 605,7 кв. м больше показателя за аналогичный период прошлого года, передает asinfo.ru.

В августе 2013 года в Санкт-Петербурге было построено 8 жилых домов на 4775 квартир общей площадью 277 955 кв. м. Лидером по количеству возведенных домов стал Приморский район. По количеству введенных квадратных метров лидирует Красносельский район, где завершено строительство жилых домов общей площадью 79 217,5 кв. м.

Петродворцовый район занимает второе место по количеству введенных объектов индивидуального строительства. Там построено 34 дома общей площадью 6861,7 кв. м. На втором месте – Курортный район с возведенными 16 домами общей площадью 4183 кв. м. Замыкают тройку лидеров Колпинский и Выборгский районы, в которых построено по 13 домов совокупной площадью 4314,4 кв. м. Две школы (на 415 и 825 учеников) и детский сад (на 220 мест) в Красносельском районе открыли свои двери 1 сентября.

Кроме того, проведена реконструкция зданий под амбулаторно-поликлиническое учреждение и спортивный клуб в Адмиралтейском районе, а также под детский ортопедо-травматологический учебно-лечебный центр в Петроградском районе. В Красносельском районе построен автоцентр, в Приморском – автозаправочный центр.

«СУ-155» отстояло Янино

Никита Кулаков / Московский девелопер «СУ-155» урегулировал вопрос строительства квартала в Янино с региональными властями – компания внесла поправки в проект нового жилого комплекса. ➔

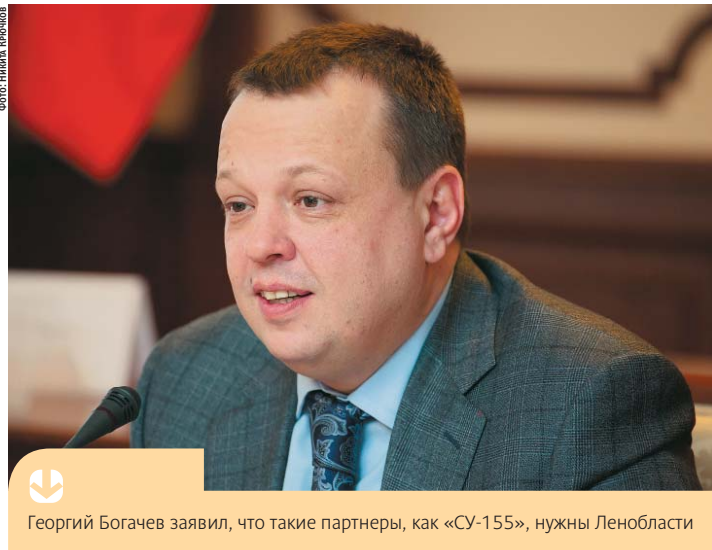
Как сообщил вице-губернатор Ленобласти по строительству Георгий Богачев, компания «СУ-155» подготовила и представила изменения в проект, которые администрация устроила. Теперь, по его словам, квартал соответствует региональным нормативам по плотности застройки. Также эксперты подтвердили, что «коридор», оставленный застройщиком в проекте, достаточен для размещения важной для района дороги – обхода Колтушей. Кроме того, компания продекларировала, что сама построит социальную инфраструктуру в квартале и будет использовать при строительстве материалы ДСК «Войсковичи» (входит в структуру «СУ-155»), который платит налоги в бюджет Ленобласти. «Претензии свои по проекту мы снимаем. Теперь он нас удовлетворяет. Такие партнеры, как «СУ-155», нам нужны», – заключил Георгий Богачев.

Сергей Левчук, генеральный директор ЗАО СК «РосСтрой» (входит в «СУ-155»), подтвердил, что все спорные вопросы урегулированы. «В ближайшее время мы продолжим работы в Янино. Принципиальных изменений проектная документация не претерпела», – сообщил он.

Проект «СУ-155» в Янино предполагает строительство 1,1 млн кв. м недвижимости, в том числе 750 тыс. кв. м жилья эконом-класса, где смогут жить 23 тыс. человек. Это третий проект «СУ-155» в нашем регионе: компания уже строит ЖК «Каменка» (площадь – 500 тыс. кв. м, общий объем инвестиций – 23,5 млрд рублей, срок сдачи – 2015 год) и квартал социального жилья по заказу города в Приморском районе (20-й квартал Юго-Западной Приморской части, площадь – 500 тыс. кв. м, срок сдачи – конец 2013 года).

Участок в Янино был куплен 5 лет назад. Сообщалось, что для реализации проекта потребуется 3-5 лет и около 40 млрд рублей инвестиций. Компания планировала выйти на площадку в конце 2013 года. Но минувшим летом муниципальное образование Заневское сельское поселение отменило проект планировки и межевания территории (ППТ) площадью 97 га, где должен появиться квартал. Было заявлено, что ППТ противоречит генплану, в котором данная территория отведена под сельскохозяйственные нужды. Из-за этого противоречия девелоперу отказали в рассмотрении проекта на Градсовете в конце июня.

Также было сказано, что в ППТ не обозначена автомобильная дорога регионально-



Георгий Богачев заявил, что такие партнеры, как «СУ-155», нужны Ленобласти

го значения «объезд Колтушей» – одна из самых важных в районе. Кроме того, в ППТ был нарушен ряд положений градостроительного проектирования Ленобласти. В частности, плотность жилого фонда в границах формируемого квартала составляла 11,8 тыс. кв. м общей площади квартир на 1 га, что превышает установленный норматив в 9 тыс. кв. м на 1 га. В «СУ-155» тогда заявили, что не намерены отказываться от проекта.

Теперь в результате диалога с властью серьезное препятствие для старта проекта устранено. В «СУ-155» сообщили, что строительство начнется в соответствии с ранее озвученными планами, то есть в конце текущего года.

Ближайшими конкурентами нового проекта станут квартал «Ленстройтреста» (на участке 42 га будет жилье площадью 280 тыс. кв. м) и «ЦДС» (на 13 га будет 140 тыс. кв. м). Но они усиления конкуренции не боятся. «Наши проекты выйдут на рынок в разное время, поэтому прямой конкуренции друг другу не составят», – считает генеральный директор «Ленстройтреста» Александр Лелин.

Всего, по данным «Петербургской недвижимости», в районе Янино сейчас заявлено семь проектов жилых комплексов почти на 1,5 млн кв. м жилья. Это

перспективное место из-за близости к городу. Данный район – первый кандидат на включение в административные границы Петербурга. Основной проблемой его застройки эксперты называют усиление нагрузки на транспортную и инженерную инфраструктуру. «В нынешнем состоянии она не сможет выдержать большой прирост жителей. Особенно трудная ситуация с водоводом на Колтуши. Он уже работает на пределе и еще одно крупное подключение вряд ли осилит», – предупреждает Дмитрий Майоров, бывший заместитель генерального директора «НЖК» (компания построила в Янино 330 домовладений на участке 35 га). По данным генерального директора компании «Новый Петербург» Андрея Вересова, жилье в этом районе стоит в среднем 60 тыс. рублей за «квадрат».

цифра

1,1 млн кв. м

недвижимости предполагает возвести «СУ-155» в Янино

9 сентября
Юрий Николаевич ГЛАДУНОВ,
глава администрации Петроградского района

Мирослав Станиславович АВГУСТИНОВИЧ,
директор УПТК филиал ОАО «Метрострой»

12 сентября
Михаил Анатольевич МЕДВЕДЕВ,
генеральный директор ГК «ЦДС»

Павел Борисович СОЗИНОВ,
заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО

Более подробную информацию
смотрите на сайте www.asinfo.ru

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

СТАЛЬ
СЕРВИС

Уважаемый Мирослав Станиславович!

Примите поздравления с 50-летием!

Ваша деятельность по укреплению экономической стабильности компании, работоспособность, умение преодолевать все трудности на пути, преданность интересам коллектива заслужили уважение и доверие среди коллег и партнеров.

Искренне желаем Вам оставаться таким же творческим, энергичным и успешным! Благополучия Вам и Вашим близким, бодрости духа и крепкого здоровья!

Коллектив ООО «Сталь Череповец»

РЕКЛАМА



9 сентября празднует 50-летний юбилей
Мирослав Станиславович Августинович,
 директор УПТК филиал ОАО «Метрострой»

Уважаемый Мирослав Станиславович!

Примите самые искренние и сердечные поздравления с юбилеем!
 Ваша активная жизненная позиция, стремление следовать передовому опыту, твердо и уверенно идти к намеченным целям являются предметом восхищения не только нас, Вашей команды, но и партнеров, друзей. Пусть сила духа и неиссякаемая энергия станут залогом воплощения всех жизненных планов и новых достижений. Желаем Вам профессиональных успехов и движения только вперед, здоровья, верных друзей, семейного благополучия!

Коллектив УПТК филиал ОАО «Метрострой»

РЕКЛАМА

Уважаемый Мирослав Станиславович!
Поздравляем Вас с 50-летним юбилеем!

Ваш опыт и мастерство руководителя, взвешенная позиция по всем вопросам, бесконечная преданность делу и чувство личной ответственности заслуживают огромного уважения и являются основой Вашего авторитета. Желаем, чтобы не иссякали Ваши энергия, оптимизм, а успешно решенные задачи и новые достижения всегда сопутствовали Вашей деятельности.

Коллектив ЗАО «СМУ-11 Метрострой»
 в лице генерального директора А.В. Морозова



РЕКЛАМА

Уважаемый Мирослав Станиславович!
Примите поздравления с юбилеем!

В этот день от всей души желаем Вам здоровья, бодрости, семейного тепла и уюта, активной плодотворной работы, новых творческих идей, широких возможностей и перспективных проектов, надежных партнеров и добросовестных коллег, осуществления всех замыслов!



Коллектив ЗАО «Управление-15 Метрострой»
 в лице генерального директора Н.И. Власова

РЕКЛАМА

Уважаемый Мирослав Станиславович!

Примите поздравления по случаю Вашего юбилея!
 В этот праздничный день от всей души желаем Вам нескончаемого оптимизма и бодрости духа, успехов в делах и начинаниях, новых побед и достижений в Вашем непростом и ответственном труде. Счастья, крепкого здоровья, благополучия и процветания Вам и Вашим близким!



Коллектив
ЗАО «Балтийская кабельная компания»

РЕКЛАМА

Уважаемый Мирослав Станиславович!

Поздравляем Вас с юбилеем!
 Ваши трудолюбие, обширные знания, замечательные деловые качества в сочетании с профессиональной компетентностью снискали Вам уважение в рядах Ваших коллег и партнеров.
 От всей души желаем Вам новых производственных успехов и профессиональных достижений, доброго здоровья, оптимизма, счастья и благополучия Вам и Вашим близким!

С надеждой на плодотворное сотрудничество,
коллектив ООО «ТД «УНКОМТЕХ»




РЕКЛАМА

Уважаемый Мирослав Станиславович!

Примите поздравления с 50-летним юбилеем!

Пусть впереди на Вашем пути будут годы исполнения самых смелых желаний, открытия новых горизонтов и достижения непокоренных вершин, а Ваша энергия и нацеленность на высокий результат и впредь способствуют личным успехам и реализации самых перспективных идей и замыслов!

Генеральный директор
 ООО «Балтийская промышленная компания»
 А.Ю. Шипачев




БАЛТИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА



www.cds.spb.ru

Тел.: +7 (812) 320-12-00



РЕКЛАМА



ЖК «Новое Мурино»



ЖК «Кантеле»



ЖК «Северные высоты»



ЖК «Дюна»



ЖК «Муринский посад»

ГК «ЦДС» – одна из ведущих компаний строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru