

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

Надежность Ответственность
СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92, 325-58-04 www.szmetal.ru

Личное дело

Директор Масе Роб Юэн:

**«Всегда можно
сделать лучше»,
стр. 8-9**

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки
Любые линейных размеров

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

События

Петербургская сеть развлекательных центров Maza Park планирует до 2018 года открыть около 20 новых центров во всех городах-миллионниках страны.

**Maza Park развлечет
Россию, стр. 5**

События

Вестибюль станции метро «Спасская» откроют 7 ноября – на год раньше, чем было запланировано изначально.

**«Спасскую» отправили
на выход, стр. 6**

Новости регионов, стр. 18 • Коммерческая недвижимость, стр. 19-21



Неву избавили от стоков

В Петербурге полностью введен в строй главный канализационный коллектор. Его продолжение строили 12 лет и потратили на это 28,3 млрд рублей. Теперь город сможет очищать до 98,4% сточных вод. Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко, поздравляя с окончанием работ главу ГУП «Водоканал» Феликса Кармазинова, назвала открытие главного канализационного коллектора «четвертой революцией». (Подробнее на стр. 3) ➔

ХИМИЧЕСКИЕ ДОБАВКИ В БЕТОН

ПОЛИПЛАСТ
ИДЕЯ. КАЧЕСТВО. МАТЕРИЯ

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ:

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

Санкт-Петербург,
пр.Обуховской обороны, д.271, офис 410
Тел (812) 633 34 75, 633 36 29
e-mail: polyplast_spb@mail.ru

www.polyplast-un.ru
8-800-200-0668

ЛСР Базовые (812)777 77 45
www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА

Заправься по полной!

ЩЕБЕНЬ БЕТОН ПЕСОК
20 лет ЛСР Группа

10 лет

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: Алена 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 Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбуркова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

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

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

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



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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Ахрипов

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

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

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
«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 № 174
Подписано в печать 11.10.2013 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, 2011 и 2013 гг.)



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

Высотные отклонения заморозили

Инна Сельянова / Поправки в Градостроительный кодекс России, отменяющие отклонения от предельных параметров разрешенного строительства, приняты Госдумой в первом чтении.

На заседании Госдумы документ представил автор, депутат Законодательного собрания Петербурга Борис Вишневский (фракция «Яблоко»). Он сказал, что существующий сейчас порядок, когда законом установлены предельные границы высоты зданий, но застройщик при желании может получить отклонения от этих параметров, лишает закон смысла.

Поправки касаются не только отклонений по высоте, но и отклонений по выходу за пределы границы участка, озеленению и пр.

Причем эти поправки касаются не только отклонений по высоте, но также отклонений по выходу за пределы границы участка, озеленению прилегающей территории и пр. Координатор движения «Живой город» Дмитрий Литвинов уточнил, что теперь высотные отклонения будут полностью запрещены, а отклонения по остальным параметрам не будут превышать 10%.

Борис Вишневский рассказал, что в последнее время практика отклонений стала массовой – в Петербурге специальная комиссия рассматривала просьбы застройщиков об отклонениях каждую неделю, и более 80% этих просьб удовлетворялись. Причем эксперты уточняют, что отклонения просились под совершенно различными и зачастую смешными предложениями.

«На каждом заседании комиссии я задаю застройщикам один и тот же вопрос: а что, построить на этом месте низкое здание вы не можете? И получаю вечный уклон-

чивый ответ: у меня есть право попросить, а вы решайте, – рассказал господин Вишневский. – Если от закона можно отклониться, честный и нечестный застройщик оказываются в неравных условиях».

Дмитрий Литвинов пояснил, что раньше недобросовестные инвесторы и застройщики приходили на торги и покупали земельные участки по завышенным ценам.

«Скажем, на этом участке было разрешено строить 10-этажный жилой дом, а они рассчитывали экономику проекта исходя из прибыли от строительства 20-этажного дома. И потом всеми путями старались получить отклонение по высоте здания. А эта схема была прямым поощрением коррупции. И конечно, такая система снижала инвестиционную привлекательность Петербурга, так как порядочные и серьезные компании-инвесторы нуждаются в прозрачных правилах игры», – уточнил эксперт.

Законопроект поддержал представитель Комитета по земельным отношениям и строительству Госдумы Анатолий Сикорский. «Отклонения – это исключительный случай. У нас они носят массовый характер, обслуживая «хотелки» застройщиков», – заявил он.

Как рассказал Анатолий Сикорский, законопроект был направлен для обсуждения в субъекты Федерации, и 50 из 54

полученных заключений оказались положительными. Ранее документ поддержали также правительство России и администрация президента.

Глава ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада» Алексей Белоусов считает, что внесение изменений в законодательство не повлияет на инвестиционный климат Петербурга. «Последние два года комиссия крайне редко рассматривала подобные вопросы, наверное, раз в полгода. Основная масса обращений на эту тему поступала от застройщиков три и более лет назад. И тогда около половины обращений приходилось на просьбы об изменении высоты зданий», – рассказал он.

Петербургские застройщики крайне неохотно комментируют изменения в законодательстве. Из опрошенных строительных компаний только Л1 (бывший ЛЭЖ) согласился предоставить комментарий на эту тему. «Принятие этих поправок не затронет нашу инвестпрограмму, и уровень привлекательности Петербурга для инвесторов вряд ли изменится», – говорит директор по развитию Л1 Надежда Калашникова.

цифра

10% -

максимальное отклонение, которое возможно от других разрешенных параметров здания, кроме высотных

вопрос номера

Председатель Комитета по строительству Петербурга Михаил Демиденко заявил, что тех строителей, которые не согласятся за свой счет в своих проектах строить социальную инфраструктуру, администрация города будет «тренировать». Кого бы вы еще отправили на «тренировку»?

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора компании «НДС СПб»:

– Для начала нужно разобраться, что значит это понятие «тренировать», которое в своем обращении к строителям употребил Михаил Демиденко. Также надо уточнить, насколько эти «тренировки» будут жесткими. Лично мне пока непонятно.

Дмитрий Уваров, директор по маркетингу компании Norgman:

– В принципе, зачем «тренировать» строительных компании? Они всего лишь представители бизнеса и играют по тем правилам и законам, которые существуют в государстве, регионе и т. д. Честно говоря, мы заинтересованы не в «тренировке», а в рабо-

те. Пусть власти проводят свои «тренировки», лишь бы при этом были четко прописаны правила игры. А вообще в ситуации, когда между строительным сектором и администрацией появляется недопонимание, «тренироваться» нужно обеим сторонам.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург:

– Я считаю, что городская администрация должна сконцентрироваться на «тренировке» собственных подотчетных ведомств, управлений и служб. Например, коммунальных. А бизнесу как раз стоит оставить большую свободу действий, чтобы этим давлением сверху не тормозить инвестиционный процесс.

Закир Муратов, генеральный директор ООО «КапСтрой»:

– Прежде всего, правительству города нужно разграничить целевую группу для этой «тренировки». Ведь застройщики бывают разные. Например, те, кто выиграл торги у Фонда имущества и самовольно вложил в развитие территорий до полумиллиарда

рублей – зачем их «тренировать»? Они понимают ответственность и уже, можно сказать, расплатились с городом, построив инженерии или предоставив площади под социальные нужды. Другое дело собственники земельных пятен в городе. Мне не нравится слово «тренировать», но с ними действительно нужно проводить работу, чтобы не получить социальную напряженность.

Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1:

– На «тренировку» я бы отправила всех наших законодателей и чиновников, которые курируют строительный сектор. Таким образом «тренироваться» будут две ветви власти – законодательная и исполнительная. Может, хоть в процессе этих «тренировок» вместе с застройщиками нам удастся выработать план комплексных мер по развитию городских территорий.

Сергей Цыцин, архитектор:

– Совершенно очевидно, что во всех ППТ, которые сейчас лежат в городской администрации на рассмотрении, предусмотрено

такое количество социальных объектов, на которое у города просто не хватит денег. И поэтому было бы правильно создать ряд условий для инвестора, чтобы новые районы обеспечивались школами и детсадами за частный счет. Будут это «тренировки» или какие-то другие меры – неважно. С другой стороны, условия этих «тренировок» должны быть изначально одинаковы для всех застройщиков. Кроме того, бизнес должен иметь представление о долгосрочных планах города – нужна четкая и ясная стратегия развития городских территорий.

Леван Харазов, генеральный директор компании «БКН Девелопмент»:

– У города есть абсолютное право утверждать или не утверждать развитие той или иной территории. У собственника есть право развивать или не развивать ее при условии, которые устанавливают власти. Город четко продекларировал обязательство по созданию социальной инфраструктуры. Я знаю достаточно собственников, которых эти правила устраивают.

ЧИСТЫЙ ВЫПУСК

Лидия Горбукова / В Петербурге полностью введен в строй главный канализационный коллектор. Его продолжение строили 12 лет (с 2001 по 2013 год) и потратили на это 28,3 млрд рублей. Теперь город сможет очищать до 98,4% сточных вод. Полная очистка стоков в Петербурге возможна к 2018 году. ➔

По словам губернатора Петербурга Георгия Полтавченко, город выполнил требования Хельсинкской конвенции по защите Балтики – теперь в городе на Неве будет очищаться 98,4% канализационных стоков. Глава города подсчитал, что это составляет 4 тыс. железнодорожных цистерн сбросов ежедневно. Георгий Полтавченко добавил, что чистоту воды в Неве подтверждает и тот факт, что в 2014 году могут быть открыты для посещения и купания пляжи Курортного района.

Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко, присутствовавшая на церемонии открытия, назвала открытие главного канализационного коллектора «четвертой революцией» Петербурга, а также добавила, что это радостное событие было бы невозможно без личного участия главы ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» Феликса Кармазинова.

Она отметила, что реализация проекта проходила на бюджетные деньги Петербурга и РФ, собственные средства ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», деньги европейских банков, Министерства экологии Финляндии и других участников.

«В мире нет ни одного мегаполиса, где сточные воды очищались бы на 98,4%. Кроме того, нам удалось полностью решить проблему утилизации илового остатка», – в свою очередь, отметил Феликс

ФОТО: НИКИТА КИРИЛОВ



Памятник капле символизирует, что власть в Петербурге экологически ориентированная

Кармазинов. По его словам, полностью очищать сточные воды Петербург сможет к 2018 году.

По информации ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», завершение всех работ по коллектору позволило закрыть 76 прямых выпусков сточных вод и прекратить сброс

в Неву неочищенных сточных вод объемом 334 тыс. кубометров в сутки. Это 122 млн кубометров стоков в год.

Фотоотчет с мероприятия смотрите на сайте asninfo.ru

Этапы строительства продолжения главного канализационного коллектора Петербурга

- **До 1978 года**
Петербург был главным загрязнителем Балтийского моря. Под очистку попадало менее **2%** стоков.
- **В 1987 году**
была введена первая очередь очистных сооружений. Очищалось всего 600 тыс. куб. м стоков. В трудные 1990-е годы строительство коллектора было заморожено из-за безденежья.
- **2001 год –**
возобновление строительства очистных сооружений Петербурга.
- **2005 год –**
ввод в работу Юго-Западных очистных сооружений. Очистка сточных вод составляет **80%**.
- **2008 год –**
ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» завершил первый этап строительства продолжения главного канализационного коллектора. На коллектор переключены первые 12 прямых выпусков сточных вод общим объемом 90 тыс. куб. м в сутки. Уровень очистки сточных вод – **88%**.
- **2009 год –**
на очистку стал поступать **91%** стоков Петербурга.
- **2010 год –**
на коллектор переключены 12 прямых выпусков сточных вод. Прекращен сброс 57 тыс. куб. м стоков в сутки. Очистка их составила **93%**.
- **2011 год –**
уровень стоков в Петербурге достиг отметки **94%**.
- **2012 год –**
Водоканал Петербурга переключил пять прямых выпусков сточных вод объемом 28 тыс. куб. м в сутки. Уровень очистки достиг **97,1%**.
- **2013 год –**
ликвидировано 10 прямых выпусков сточных вод объемом 87 тыс. куб. м в сутки. Очистку проходят **98,4%** стоков.

Источник: ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС "НА ГРЕВЕЦКОЙ"

- Квартыры от 34,8 до 194,6 кв. м
- Высота потолков – 3 м
- Подготовка под чистовую отделку
- Подземный паркинг на 123 машино-места

- Безопасность и контроль доступа
- Срок сдачи – IV квартал 2014 г.

БФА

ДЕВЕЛОПМЕНТ

611 0550

В объѣмах жилой старины...

Застройщик – ЗАО "БФА-Девелопмент". Проектная декларация на сайте www.bfa-d.ru

НОВОСТИ

➔ На окружной конференции членов НОСТРОЙ координатором Национального объединения строителей по городу Санкт-Петербургу снова выбран Алексей Белоусов – вице-президент, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб». За него было подано 23 голоса. За пост с ним состязался Владимир Юсупджанов, член совета НП «Управление строительными предприятиями Петербурга». За него было подано 10 голосов, передает asninfo.ru.

➔ «АСН-инфо» (asninfo.ru) – «Лучшее электронное средство массовой информации, освещающее российский рынок недвижимости».



В такой номинации портал «АСН-инфо» стал победителем ежегодного Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотечного кредитования CREDO-2013. Эта престижная премия пользуется большим авторитетом среди участников рынка недвижимости. Традиционно конкурс проводится в рамках Гражданского жилищного форума. С 2007 года лауреатами CREDO стали организации, которые внесли существенный вклад в развитие российского рынка недвижимости. А также персоны, чей профессионализм, деловые качества помогли становлению и укреплению цивилизованных отношений в этой сфере.

Объединение строителей обеспечит регистрацию

Николай Волков / НП «Объединение строителей СПб» и петербургский филиал Федеральной кадастровой палаты подписали соглашение об организации, приеме и выдаче регистрационных документов для строительных компаний в специализированном офисе на Красноармейской улице. ➔

На этой площадке членам НП «Объединение строителей СПб» будут предоставляться услуги по приему и выдаче документов на госрегистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, договоров участия в долевом строительстве, осуществлению государ-

который позволит заполнить весь пакет документов на сайте. «Созданный нами сервис должен свести к минимуму человеческий фактор и исключить технические ошибки при подаче и приеме большого объема документов и гарантировать застройщикам, что их пакеты в полном

чтобы в открывшемся пункте образовывались очереди. Надеемся, сотрудники быстро наладят делопроизводство и смогут оперативно справиться с потоком клиентов», – говорит Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб». С ним согласна и Светлана Аршинникова, директор по маркетингу «Балтрос». «Ситуация, когда застройщик сдает документы на общих основаниях, мешала всем. Особенно когда речь идет о десятках тысяч квартир, как у нас в «Славянке». Надеюсь, что теперь работать станет проще и эффективней», – считает она.

Впрочем, в выигрыше останутся и «Росреестр». По мнению директора филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Санкт-Петербургу Даниила Пильдеса, создание для застройщиков альтернативных способов подачи документов на государственную регистрацию прав и кадастровый учет позволит разгрузить офисы приема и создать более комфортные условия для подачи документов гражданами за счет разделения потоков заявителей. Будут ли создаваться подобные окна для членов других объединений, пока не ясно.

Документы будут приниматься на электронных и бумажных носителях. Кроме того, документы можно будет отправить через специальный веб-сервис

ственного кадастрового учета объектов недвижимости, предоставлению сведений из ЕГРП и др. Прием документов будет осуществляться по предварительной записи в удобное для строителей время. По словам генерального директора НП «Объединение строителей СПб» Алексея Белоусова, документы будут приниматься на электронных и бумажных носителях. Кроме того, документы можно будет отправить через специальный веб-сервис,

объемы будут переданы на регистрацию в кратчайшие сроки», – заявил господин Белоусов.

Участники рынка позитивно оценили это решение. «Инициатива крайне своевременная и необходимая. Очереди на госрегистрацию доходили до нескольких месяцев, что вызывало недовольство как дольщиков, так и строителей. Цена вопроса вполне приемлема и не кажется высокой. Сейчас главное – не допустить,

БЭСКИТ®

20 лет

экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродиагностические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

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

050

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ
WWW.Y-EXPO.RU

1-3 ноября 2013

ЛЕНЭКСПО

Вход посетителей с 11.00 до 18.00

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор – ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости». Тел.: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

XXVII ВЫСТАВКА

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XI ВЫСТАВКА

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVI ВЫСТАВКА

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости

Официальный спонсор Ярмарки недвижимости

Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости

Банк-партнер Ярмарки недвижимости

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

Генеральный спонсор Салона зарубежной недвижимости

Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»

Спонсор бесплатного проезда

Wi-Fi спонсор Ярмарки недвижимости

Maза Park развлечет столицу

Михаил Немировский / Петербургская сеть развлекательных центров Maза Park планирует до 2018 года открыть около 20 новых центров во всех городах-миллионниках страны. Первый проект вне границ Петербурга будет реализован в Москве. Инвестиции в создание развлекательного центра на ВВЦ составят 500 млн рублей. ➔

О планах по развитию сети на минувшей неделе рассказали ее учредители – Антон Сигаев и Павел Тимец, которые создали проект в партнерстве с Food Retail Group Михаила Тевелева и Евгения Кадомского (сеть ресторанов «Две палочки», «Марчелли's» – прим. ред.). Согласно планам предпринимателей, до 2018 года сеть пополнится как минимум 20 новыми парками в крупнейших городах России. «Сегодня нам интересны все города-миллионники, особенно север и восток страны. Мы очень хотим прийти в Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Омск и Красноярск», – рассказал Антон Сигаев. В регионах будут открываться парки площадью от 12 тыс. кв. м. Это тот минимум площади, при котором целесообразно создание объекта. Стандартные инвестиции в один развлекательный центр такого размера – 10-12 млн USD. Таким образом, бюджет развития компании составит более 200 млн USD. Окупаемость каждого объекта составляет шесть лет, при условии что дневная проходимость окажется не менее 1700 человек в день. Для открытия новых парков компания будет использовать собственные и заемные средства. Крупнейшим кредитором выступает банк «Санкт-Петербург». Также среди кредиторов Сбербанк, «КИТ-Финанс» и Балтийский банк развития.

Свою региональную экспансию компания начнет с покорения столицы. В настоящий момент идут переговоры с ГК «Киевская площадь» по аренде здания площадью 22 тыс. кв. м, которое находится на территории ВВЦ. В случае успешного согласования со стороны московской мэрии новый парк может открыться уже к концу августа 2014 года. Инвестиции в проект составят 500 млн рублей. На сегодняшний день владельцы компании не видят конкурентов в этом сегменте рынка. «Да, некоторое время назад в столице были довольно большие комплексы «Самолет» и «Чемпион». Но оба уже закрылись, возможно, не потянув высокую аренду. В итоге сегодня аналогов у Maза Park в России нет», – уверен господин Тимец.

Первый Maза Park открылся 26 августа 2013 года в ТРК «Континент» на Бухарестской ул. в Петербурге. Площадь пилотного проекта составила 14 тыс. кв. м. В проект было вложено 350 млн рублей. Ключевой особенностью развлекательного комплекса стала организация единого раз-



Владельцы сети ищут возможность открыть и третий парк в Петербурге

влекательного пространства с круглосуточным неограниченным доступом по одному билету. В состав комплекса вошел боулинг, бильярд, роллердром, девять баров, три ночных клуба, кинотеатр и многое другое. Авторы проекта настаивают, что целевой аудиторией центров являются не дети, а молодежь от 18 до 22 лет.

По такой же схеме будет организован и второй Maза Park в Петербурге, который строится в настоящее время на ул. Хошимина, 14а. Это будет собственное 3-этажное здание компании площадью 15 тыс. кв. м. В строительство было

вложено около 1 млрд рублей, генпродюсером выступила ВСС. «Сейчас здание готово на 80%. Мы хотели открыть новый парк к декабрю 2013 года, но из-за бюрократических проволочек в профильных комитетах его ввод может задержаться», – говорит господин Сигаев. – Если это произойдет, мы будем вынуждены перенести открытие на август 2014 года – к началу сезона». Он добавил, что владельцы Maза Park ищут возможности открыть и третий комплекс в Петербурге, но поиск осложняется дефицитом подходящих площадей под такой формат.

МНЕНИЕ



Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development:

➔ – В регионах успешность такого формата зависит в первую очередь от цен на входные билеты. При работе с регионами очень важно иметь сильного местного партнера, а также наладить взаимодействие с местной администрацией. Кроме того, как и для любого проекта недвижимости, важно выбрать качественную локацию для объекта внутри самого города. Такой развлекательный формат имеет право на жизнь как в рамках торгового центра, так и как самостоятельный объект. Для торгового центра он может сгенерировать дополнительный трафик, но не более 10%.

НОВОСТИ

Тренировка для строителя

Алена Шереметьева / Смольный будет «тренировать» девелоперов, которые не захотят строить соцобъекты за свой счет. Об этом на прошлой неделе в ходе пресс-конференции заявил председатель Комитета по строительству Михаил Демиденко.

«Застройщики должны сами выходить к городской власти с инициативой о своем социальном участии в развитии застраиваемых территорий. В соглашениях с городом, которые подписываются сегодня, четко обозначено намерение инвестора безвозмездно построить и передать соцобъекты городу. Если инвестор не показывает адекватное поведение и не соглашается с такими условиями, то будем его «тренировать». Два года таких «тренировок» как раз примерно равны стоимости строительства дetskада», – отметил господин Демиденко.

Глава ведомства пояснил, что под «тренировками» подразумевается проверка всех согласований, соответствие проекта всем новым условиям и пр. «Идет дискуссия о том, что власти нагибают бизнес строить инфраструктуру за свой счет, а это ляжет на плечи покупателей и приведет к удорожанию жилья. А может, бизнесу стоит просто умерить свои спекулятивные ожидания и сократить норму доходности? Этот лозунг применимо к проектам комплексного освоения территории должен быть в голове у инвестора», – заявил Михаил Демиденко. По данным Смольного, с городом уже подписано 16 соглашений о строительстве социальной инфраструктуры в новых проектах.

Также на встрече с журналистами глава ведомства рассказал, что в 2013 году комитет сдаст только 32 объекта из 44 включенных в АИП на 2013 год, причем их основной объем будет вводиться в ближайшее время. «Все, что не успели сделать в этом году, переносится на следующий год. Это печально, так как в 2014 году у нас будут лишь штучные старты строительства новых зданий», – посетовал председатель комитета. Средства, не освоенные за предыдущий период (2012 и 2013 годы), будут заложены в бюджет комитета на 2014 год и составят, по словам господина Демиденко, порядка половины его общего объема. Ранее речь шла о переносе 7,5 млрд рублей, но глава ведомства отметил, что будет перенесена большая сумма.

МЕТАЛОЧЕРЕПИЦА 189* руб./м²

ПРОФНАСТИЛ 179* руб./м²

МЕТАЛОСАЙДИНГ 199* руб./м²

ЗАВОД ФАСАДА И КРОВЛИ **инси** www.insi.ru г. Санкт-Петербург, ул. Салова, 35 **385-85-87**

* Акция действует с 2 июня по 31 октября 2013 г. В акции участвуют производители цветов: RAL 3003 «Рубин», RAL 5005 «Синий», RAL 5005 «Зеленый лес», RAL 7004 «Серебро» с одинаковой наименованием: Металлочерепица «Солар» (1800 руб./м²), «Солар» (1800 руб./м²), «Молоток» (1800 руб./м²), Металлофасад «Солар» (1800 руб./м²), Профнастил «Солар» (1700 руб./м²), «Солар» (1700 руб./м²). Цена действует при любой сумме сделки, для любого покупателя, на территории всей России. Предложение ограничено количеством металла указанных цветов и толщиной в период акции.

ГРУППА КОМПАНИЙ **ЦДС** ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ в сфере ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЕТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

от **1 Га**

razvitie@cds.spb.ru

«Спасскую» отправили на выход

Лидия Горбуравова / Вестибюль станции метро «Спаская» откроют 7 ноября – на год раньше запланированного срока. Катализатором процесса стал отказ правительства Петербурга от строительства объекта в составе торгово-развлекательного комплекса «ПИК-2». ➔

На прошлой неделе журналистам показали строящийся вестибюль станции метро «Спаская», которая начала свою работу в 2009 году. Еще Валентина Матвиенко, экс-губернатор Петербурга, обещала, что жители города получат надземный вестибюль «Спаской» в 2012 году. Но из-за того что власти не могли решить вопросы, связанные со строительством торгового комплекса «ПИК-2», ввод в работу этого выхода из подземки затягивался. Одним из последних сроков сдачи вестибюля оговаривался уже конец 2014 года. Но по словам Александра Старкова, главного инженера ОАО «Метрострой», правительство Петербурга приняло решение не встраивать вестибюль в торговый центр и открыть вестибюль станции метро «Спаская» как самостоятельный объект. «Дальнейшее решение по строительству какого-либо объекта над вестибюлем будет приниматься отдельно, как и план по устройству Сенной площади», – подчеркнул Александр Старков.

Специалист отметил, что сейчас построены наклонный ход станции «Спаская», длина которого составляет 88 м, переходной коридор и вестибюль. На 80% завершены отделочные работы, началось благоустройство территории. «Через две недели здесь все будет готово», – заверил собравшихся Александр Старков. Он добавил, что стоимость строительства наземного вестибюля составляет 200 млн рублей (без учета цены эскалаторов). Помимо отделочных



На 80% завершены отделочные работы, началось благоустройство территории

работ продолжаются пусконаладочные работы на четырех эскалаторах, поставку которых сделал завод «Элес».

Алексей Старков заверил, что перебоев в работе эскалаторов, подобных тем, что были на «Адмиралтейской» в новогоднюю ночь – 2013, не будет.

«На «Адмиралтейской» была определенная проблема с поставкой оборудования. А здесь мы получили оборудование за три месяца. Проверили в цехах. Поэтому у нас есть большая надежда, процентов на 100, что सब не будет», – прокомментировал он.

Для отделки стен и пола ОАО «Метрострой» использует желтый отделочный камень и белый мрамор из Греции, а также черный и коричневый гранит габбро из Финляндии. В торце кассового зала смонтированы пять мозаичных панно, на которых изображены картинки из жизни Сенной площади XIX века.

Михаил Петрович, заместитель директора по развитию ЗАО «НИПИГрад», считает, что вестибюль станции «Спаская» очень важен для удобства горожан. «Во-первых, снизится нагрузка на переходы между тремя линиями метро – синюю, оранжевую и фиолетовую ветки, а также на вестибюли станций «Сенная площадь» и «Садовая». Во-вторых, повысится надежность на случай пожара или каких-то ремонтных ситуаций», – прокомментировал эксперт.

Он считает верным решение о строительстве вестибюля станции метро «Спаская» отдельно. В противном случае этот процесс затянул бы на неопределенное время строительство выхода из подземки.

В ОАО «Метрострой» добавили, что вестибюль станции «Сенная площадь» после открытия «Спаской» планируется закрыть на капитальный ремонт. А позже возможно объединение этих вестибюлей по аналогии со станциями «Технологический институт – 1» и «Технологический институт – 2».

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
№1

по объему переработки
стали с покрытием

Все под одной крышей!



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
ОТДЕЛОЧНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ
ЭЛЕМЕНТЫ БЕЗОПАСНОСТИ
ПОДКРОВЕЛЬНЫЕ ПЛЕНКИ
ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ САЙДИНГ
МАНСАРДНЫЕ ОКНА КРЕПЕЖ
ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ И ПРОХОДНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32,
тел./факс +7 (812) 331-68-48

www.metallprofil.ru

ул. Боровая, д. 40,
офис 2,
тел./факс +7 (812) 318-33-58

«Гранд Каньон», пр. Энгельса, д. 154,
лит. А, офис 108,
тел./факс +7 (812) 449-28-52

г. Всеволожск, Всеволожский пр.,
д. 107, офис 59,
тел.: +7 (812) 643-03-75

**МЕТАЛЛ
ПРОФИЛЬ**[®]
группа компаний

ДЕСЯТЬ ТЫСЯЧ
ПЛЮСОВ
ПОКУПКИ ОСЕНЬЮ
КУПОН НА СКИДКУ
10 000 рублей*

*При покупке изделий из металла с покрытием AGNETA, ECOSTEEL, Colorcoat Prisma, Granite CLOUDY, пластикол SOLANO в отделах розничных продаж ООО «Компания Металл Профиль», по 10 000 рублей на каждые полные 125 000 рублей покупки. Скидки по другим акциям и постоянная скидка клиента не суммируются.

Срок действия купона – с 1 сентября по 30 ноября 2013 года.

Виктор Тарасов: «Мы не испортили исторический облик Петербурга»

Будущее жилищного строительства за монолитом, убежден Виктор Тарасов, директор по строительству ГК «РосСтройИнвест». Эта технология, с одной стороны, позволяет спрогнозировать себестоимость строительства и выстроить точный план работ, а с другой – удовлетворить все более жесткие требования потребителей к безопасности, комфорту и красоте жилья. ➔

– Виктор Викторович, как давно монолитная технология получила распространение в Санкт-Петербурге?

– В Санкт-Петербурге есть здания начала XIX века, построенные с применением монолитного железобетона, например дворец в Царском Селе, здание Государственного банка на Фонтанке. Один из самых крупных и заметных монолитных объектов советского времени – здание Дома советов на Московском проспекте.

Новая волна интереса к монолитному строительству датируется концом 1990-х годов. Тогда в Россию пришли импортные системы опалубки, более совершенные, нежели применялись в нашей строительной практике, и это стало мощным фактором развития монолитной технологии. Кстати, некоторые крупные игроки петербургского строительного рынка до сих пор верны опалубочным системам, с которыми начали работать еще в 1990-е годы.

– Как развивается монолитное строительство сегодня?

– Можно с уверенностью говорить о двух тенденциях. Во-первых, разви-

тие монолита идет за счет строительства ординарных комплексов, преимущественно жилых. Кстати, монолит сегодня востребован не только в классе комфорт и более высоко, но и в сегменте эконом. Различия между ними лежат в сфере инженерной насыщенности, а также отделки и планировок.

Вторая характерная тенденция – применение монолитной технологии для создания градостроительных акцентов и доминант. Речь идет об уникальных комплексах, которые не только выполняют свою функцию, но и являются отправными точками для развития прилегающих территорий. Это уже объекты, отличающиеся повышенной технической сложностью.

– В чем вы видите основные преимущества монолитной технологии?

– Прежде всего, монолит позволяет создавать конструктивные элементы любой формы и размера. В руках хорошего архитектора это выдающийся инструмент. С учетом все повышающейся планки требований потребителей к защищенности, сложности, красоте жилья, думаю,

монолит имеет хорошие перспективы не только в области высотного, но и в сегменте загородного строительства.

Второе направление, где монолит будет присутствовать безусловно, – это высотное строительство. Опыт показывает, что металлические конструкции (широко распространенные в свое время в Америке) очень нестойки к воздействию огня. Те же башни-близнецы разрушились не потому, что в них попали самолеты, а потому что произошло возгорание: металлоконструкции потеряли свою несущую способность, и в итоге здания сложились. Сегодня, как правило, высотное строительство ведется с применением монолитных работ. Достаточно часто это микс – композитная схема, когда применяется и металл, и монолитные конструкции. Тем не менее визитной карточкой любого мегаполиса сегодня являются высотные здания. Трудно представить Дубай без Бурдж-Халифа или Париж без Эйфелевой башни. Как знать, может быть, через 100-150 лет новое высотное здание в Петербурге будет точно так же олицетворять город, как Петропавловская крепость, Смольный собор или Зимний дворец.



– Что, на ваш взгляд, является основным достижением петербургских строителей в сегменте монолита?

– Мы, несмотря на все трудности, не испортили исторический облик Петербурга. Наверное, есть проекты более удачные, есть менее удачные, но совсем уж неудачных я не знаю. Для сравнения, в Москве в последние десятилетия строили настолько хаотично, что сегодняшнюю московскую архитектурную среду даже сложно назвать таковой. Там рядом с храмом XV века можно обнаружить бетонную коробку непонятного назначения.

16 декабря 2013 года

Компания «Ваше Право» и Палата профессиональных бухгалтеров и аудиторов приглашает Вас на семинар

«Учетная политика 2014 года.

Бухгалтерская и налоговая отчетность. Анализ изменений в налоговом законодательстве»

В программе семинара:

1. Особенности составления отчетности с учетом изменений в законодательстве. Обзор последних изменений.
2. Налоговое законодательство. Анализ изменений, особенности и последствия.
3. Учетная политика организаций на 2014 год.
4. Принципы формирования и организационные аспекты учетной политики на 2014 год.
5. Основные изменения в учетной политике.
6. Ответы на вопросы.

Лекторы:

Петрова Юлия Викторовна
Куликов Алексей Александрович

Время проведения:

10.00 – 17.00

Место проведения:

г. Санкт-Петербург, Лиговский пр., д. 10, гостиница «Октябрьская»

Внимание!

Вся дополнительная информация по тел.: 680-2000

Ваше Право
информационный центр
Сети КонсультантПлюс

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



ЦЕНТР
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ

СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» приглашает к сотрудничеству:


- ✓ геолога (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)
- ✓ гидролога (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)
- ✓ архитектора (в/о, о/р в проектировании промышленных объектов от 5 лет)
- ✓ начальника отдела смет и экономического анализа (в/о, о/р в проектировании от 5 лет)

191023, Санкт-Петербург,
ул. Зодчего Росси, д. 1/3.

Начальник отдела кадров: 576-15-47,
savina_83@mail.ru



Роб Юэн: «Всегда можно сделать лучше»

Международная строительная компания Mace заключила контракт на сумму более 1 млрд фунтов стерлингов на реализацию проекта по реновации застроенных кварталов в Санкт-Петербурге, проводимого «СПб Реновация». В интервью директор Mace Роб Юэн рассказал о том, как построить лучшее на рынке жилье. 

— Mace работала над крупнейшими стройками мира, в том числе участвовала в подготовке Олимпийских игр в Лондоне. Дебют компании в Санкт-Петербурге — ТРЦ «Галерея», который сейчас является одним из самых посещаемых комплексов в мире. Последние два года компания является партнером «СПб Реновация». Поделитесь впечатлениями от работы в городе.

— Петербург — прекрасный, очень волнующий город. Для себя мы отметили, что большая часть жилищной застройки, которая сейчас ведется, является очень традиционной. Меня это наблюдение немного расстраивает.

равно как и тот факт, что жилье редко пытаются вписать в окружающую среду.

Ведь в итоге не создается городской контекст, теряется атмосфера. В одном из отчетов аналитики McKinsey & Company указали на то, что по сравнению с Америкой российский строительный рынок эффективен на 21%, и на 30% — если сопоставлять его со Швецией.

— Вы намерены изменить положение дел?

— Вся наша работа основывается на уверенности в том, что всегда можно сделать

лучше. В каком бы городе мира ни работала команда Mace, во главу угла ставятся одни и те же ценности, которые являются неизбывными. Один из основных наших принципов сводится к тому, чтобы найти наилучшие, самые оптимальные решения.

Мы бережем свою репутацию, поэтому всегда соблюдаем сроки и реализуем проекты в рамках утвержденного бюджета, а наши строительные площадки — самые безопасные в мире. В итоге удается создавать качественный продукт, который становится лучшим на рынке.

— Как эти принципы выражаются при работе над проектами в Санкт-Петербурге?

— В «СПб Реновация» так же, как и в Mace, уверены, что можно сделать лучше. Это самое главное. Сейчас мы сотрудничаем

сбалансированную среду для жизни. Будут построены не только жилые дома, но и школы, детские сады, учреждения здравоохранения. Большое значение придается благоустройству территорий: предусмотрено много зеленых зон, малые архитектурные формы. Одним словом, всего того, что, окружая здания, создает атмосферу, в которой приятно находиться.

— Каким образом вы намерены всего этого добиться?

— Через сотрудничество с архитекторами, проектировщиками, поставщиками услуг и оборудования. Иным словом, качество всего проекта обеспечивается нашими подходами к работе, подбору команды. Мы придерживаемся очень четкой позиции относительно того, с кем и как мы работаем.

Первым проектом, который призван продемонстрировать преимущества домов и квартир от «СПб Реновация», стал жилой комплекс «Сандэй». Срок сдачи первой очереди — II квартал 2014 года

по 12 площадкам, ориентируясь в каждом случае на европейские практики. Эффективные решения, апробированные в Европе, мы используем в проектных решениях, планировках, создании общественных зон. Но это не только какие-то внешние характеристики. Качеству строительства уделяется особое внимание. Когда мы изучали петербургский рынок строительства, были разочарованы именно низким качеством строительных работ. Готовые здания часто выглядят не лучшим образом. У нас все будет иначе.

Скажу больше, в «СПб Реновация» мы создаем принципиально новую, гармо-

— Петербург знает немало примеров, когда предложенные иностранными специалистами даже самые эффективные решения не могли быть реализованы из-за действующих в России строительных норм.

— Пока мы не сталкивались ни с чем, что бы нам сильно мешало придерживаться наших принципов и заставить бы переживать. Действительно, российские нормы являются очень строгими. И это часть нашего сотрудничества с «СПб Реновация». В отдельных аспектах мы бросаем вызов существующим правилам игры. Мы анализируем и объединяем международные практики, а затем привносим их в российские условия. Конечно, требования и стандарты безопасности при этом не подвергаются

опытный партнер

Выступая в роли партнера компании «СПб Реновация», Mace будет реализовывать проект, включающий проектирование и строительство свыше 780 тыс. кв. м жилья (около 15 600 квартир), а также трех школ, пяти детских садов, поликлиники и всей дорожной, транспортной и инженерной инфраструктуры, необходимой для обслуживания квартала, в котором будет проживать около 25 тыс. человек. Принимая во внимание

обширный опыт компании Mace в области осуществления руководства проектами и организации строительства, ООО «СПб Реновация» было принято решение о назначении Mace партнером по полной реализации проекта, включающей руководство проектом, управление проектированием, управление затратами, управление строительством и технический надзор, то есть все функции, требуемые для осуществления проекта «Гутенбург».

Данное назначение последовало за реализацией двух проектов, которые были осуществлены Mace по заказу «СПб Реновация» в течение 2012 года. В рамках первого специалисты Mace помогли ООО «СПб Реновация» разработать процедуры управления для всей программы ООО «СПб Реновация», включающей 22 проекта переселения значительной части населения Санкт-Петербурга. Второй проект включал анализ бизнес-плана и плана

реализации проекта «Гутенбург». Компания Mace впервые обозначила свое присутствие в России в 2007 году, когда получила приглашение Организационного комитета XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи предоставить профессиональные услуги по управлению программой и по подготовке к строительству олимпийских объектов. Роль компании в рамках консорциума

CLM (в составе CH2M HILL, Laing O'Rourke и Mace) в сдаче объектов и инфраструктуры для Олимпийских и Паралимпийских игр 2012 года в Лондоне вывела Mace в число лидеров реализации программного управления. Международная репутация компании Mace была в значительной мере укреплена участием Mace в одном из крупнейших в Дубае проектов одноэтапного строительства — в проекте жилого комплекса Jumeirah

Beach Residence, для которого Mace предоставила услуги по управлению программой строительства 35 высотных жилых зданий за 40 месяцев. В прошлом году Mace по назначению катарского Управления по общественным работам «Ашгаль» в рамках совместного предприятия с EC Harris приступила к реализации масштабной программы строительных проектов в сфере социальной инфраструктуры в Катаре.

цитата



– Строительная отрасль очень емкая в отношении передовых технологий. Они до нас доходят небыстро и с трудом, но их можно получить, работая с иностранными партнерами.

Артур Маркарян, генеральный директор компании «СПб Реновация»

цифра



строительство в 22 кварталах города

в девяти хорошо развитых районах сегодня строит «СПб Реновация»



ЖК Gutenberg



сомнению. Просто есть уверенность в том, что можно найти лучший способ.

– **Вы выбрали непростой путь.**

– Да, но нам это удается за счет совместной работы иностранных и российских специалистов. Проектировщики из России, которые работают над проектом, конечно, прекрасно знакомы с российскими нормативами, ГОСТами и СНиПами. Они обучают нас, и это позволяет подойти к процессу экспертизы уже подготовленными.

Уверен, что мы станем свидетелями, как созданные в ближайшие 10 лет здания изменят всеобщее представление о строительстве.

Наша общая цель – чтобы когда-то в McKinsey & Company сказали, что эффективность строительства в России ни на толику не уступает американской или шведской. Это займет некоторое время. Но компания Маса за 23 года работы в Великобритании произвела революцию на строительном рынке, очень сильно его изменив. Почему этого не может произойти в России?

– **Вам лично интереснее заниматься реновацией или новым строительством?**

– Реконструкция – это очень интересная сфера работ, в результате которой здание приобретает шанс на новую жизнь. В строительном смысле это большой вызов. Бывает крайне сложно объединить различные функции: досуг, коммерческие площади, жилье. Но лично я очень взволнован и рад работать в Петербурге и создавать новое, преобразовывая городскую среду.

– **Возможно, в будущем Маса займется реконструкцией промышленных территорий?**

– Вполне вероятно. Я знаю, что в Петербурге довольно много покинутых площадей. Мир знает очень успешные проекты в этой сфере. Если посмотреть на Петербург, его масштаб, то думаю, есть все шансы, что такой реновационный проект может быть эффективным. У города есть потенциал для того, чтобы стать местом притяжения. Надо только помнить, что городские территории должны наполняться людьми. Только в таком случае это начинает работать.

«СПб Реновация» создает в Петербурге европейские кварталы

«СПб Реновация» пригласила 10 ведущих архитектурных студий Европы для создания жилой среды в Санкт-Петербурге. Опыт специалистов из таких стран, как Англия, Франция, Швеция и Финляндия, позволил компании предложить покупателям жилье, сформированное по образцу лучших европейских кварталов. ➔

Одно из важнейших преимуществ «СПб Реновация» – масштаб.

При участии специалистов из Европы реализуются все проекты компании в Санкт-Петербурге. Это 22 квартала в девяти хорошо развитых районах города. Таким образом, покупателям есть из чего выбирать. Масштаб проектов позволит найти идеальное место для жизни.

Жилая среда продумана таким образом, что чтобы ничего не отвлекало хозяев от счастливой жизни.

Во всех проектах «СПб Реновация» применяются новейшие технологии, которые позволяют не только сделать жизнь комфортной, но и сэкономить на оплате коммунальных платежей. Поквартирное подключение к инженерным сетям, современные системы вентиляции и рекуперации воздуха, трехслойные деревянные стеклопакеты, остекленные балконы и лоджии, автоматическое управление освещением, индивидуальные системы учета расхода ресурсов – эти и ряд других современных решений гарантируют: вы будете платить только за то, что реально потратили.

Первым проектом, который призван продемонстрировать преимущества домов и квартир от «СПб Реновация», стал жилой комплекс «Сандэй». «Сандэй» – это новый жилой комплекс с террасами у парка «Сосновая поля-

на». Созданный по проекту британских архитекторов, он меняет привычный формат новостроек Северной столицы. Квартал был спроектирован таким образом, чтобы в нем чередовались благоустроенные бульвары, небольшие скверы для отдыха, оборудованные детские и спортивные площадки с безопасным резиновым покрытием. Ограничив дворы от автотранспорта и сделав их хорошо обустроенными и освещенными, «СПб Реновация» возвращает возможность отдыхать в тихом и безопасном месте. Для маленьких жителей будут построены школа и детский сад. Для удобства автомобилистов проектом предусмотрен подземный паркинг, в который можно попасть

непосредственно из дома, а также обустроенные парковочные места на придомовой территории. Квартиры удобных европейских планировок сдаются с полной отделкой. В оформлении используются импортные материалы, дизайнерские краски и фактуры. Новоселье можно устроить сразу после получения ключей. Срок сдачи первой очереди – II квартал 2014 года.

В продаже квартиры и в жилом квартале «Астрид» в историческом центре Колпино. Архитектурная концепция комплекса разработана шведскими студиями Tovatt Architects and Planners и Semren+Månsson. Таким образом, проект сочетает в себе традиционную и новую

скандинавскую архитектуру. Tovatt Architects and Planners привнес в проект невысокую этажность и разноцветные фасады секций, а благодаря Semren+Månsson объект может похвастаться панорамными окнами и применением энергоэффективных технологий строительства. Квартал спланирован по лучшим образцам европейского жилья: закрытые от транспорта дворы с террасами в квартирах первых этажей, благоустроенные для игр и занятий спортом площадки, пешеходные дорожки и даже центральная площадь, которая, без сомнений, станет местом притяжения горожан. Срок сдачи первой очереди – I квартал 2015 года.

справка



Компания «СПб Реновация» образована для реализации одного из самых важных и масштабных проектов в истории жилищного строительства Санкт-Петербурга – развития застроенных территорий. Реализуемая компанией программа является беспрецедентной для России.

Реновация обеспечит градостроительное развитие более 900 га включенных в программу территорий, в том числе строительство нового комфортного жилья, комплексную реконструкцию и системное развитие инженерной и социально-бытовой инфраструктуры. Программа является социально ориентированной, так как в ходе ее реализации будут созданы необходимые условия для повышения социального благополучия и качественного улучшения уровня жизни десятков тысяч петербуржцев и их семей. Реализация программы реновации осуществляется компанией совместно с правительством Санкт-Петербурга, является важным фактором для роста основных экономических показателей города и неотъемлемой частью стратегии дальнейшего развития мегаполиса.

Жилищный Форум поставил рекорд

Иван Ибрагимбеков / В Петербурге завершилось крупнейшее мероприятие на рынке недвижимости – Гражданский Жилищный Форум (ГЖФ). В рамках мероприятия 2-4 октября для профессионалов рынка состоялся VII Всероссийский жилищный конгресс. Он собрал рекордное число участников. Для населения 5-6 октября работала выставка-семинар «Жилищный проект». ➔



Гражданский Жилищный Форум организован группой компаний «Бюллетень недвижимости».

В работе конгресса приняло участие рекордное число специалистов рынка недвижимости из России, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья – около 1500 человек. В Петербург прибыли делегаты из 75 российских городов и 15 зарубежных стран. Делегацию Всемирной федерации профессионалов рынка недвижимости FIAVCI возглавил президент организации Флавио Гонзага Нунес (Бразилия). Профессиональный состав участников конгресса большей частью был представлен риэлторскими, девелоперскими и ипотечными организациями. Присутствовали также специалисты юридических, консалтинговых, страховых, оценочных и инвестиционных компаний. Мероприятие освещали около 190 представителей средств массовой информации из Петербурга, Москвы, Ярославля, Омска, Тюмени, Архангельска и других городов России.

Три десятка мероприятий

Программа конгресса включала в себя более 30 тематических мероприятий: конференций, круглых столов, мастер-классов и бизнес-туров. На конгрессе обсуждались вопросы градостроительства и жилищной политики, ипотечно-кредитования, риэлторского бизнеса, малоэтажного загородного строитель-

ства, информационных ресурсов и технологий в сфере недвижимости, рынка арендного жилья и т. д.

На пленарном заседании руководители федеральных и региональных органов власти, а также профессиональных объединений обсудили текущее состояние и перспективы рынка недвижимости России. Главный акцент был сделан на вопросах развития инвестиционно-строительного комплекса.

«Необходимо создавать равные условия для всех участников рынка», – отметила в своем выступлении депутат Госдумы Оксана Дмитриева. По ее словам, некоторые крупные компании до сих пор получают землю целевым образом за копейки в обход аукционов, используя лазейки

в законах. В результате городские бюджеты теряют огромные деньги, а на строительном рынке создается неравенство.

Сейчас депутаты Госдумы рассматривают ряд законопроектов, призванных снизить количество бюрократических барьеров в строительстве. По мнению вице-президента НАМИКС Валерия Казейкина, упрощение согласовательных процедур должно привести к тому, что на рынок будет выходить больше новых проектов.

Заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Андрей Семенов обратил внимание на высокий спрос на строящееся жилье. Этому способствует развитие механизмов ипотеки – около 30% квартир на первичном рынке приобретаются

с использованием кредитных средств. До конца года в России будет выдано ипотечных кредитов на сумму 1,2 трлн рублей.

Председатель правления Национальной палаты недвижимости Павел Созинов напомнил, что механизм долевого строительства до сих пор не получил полного законодательного оформления. «Следует более внимательно отнестись к возможностям проектного финансирования, что даст возможность использовать новые альтернативные механизмы привлечения инвестиций в жилищное строительство», – отметил Павел Созинов.

Ставка на ГЧП

По итогам мероприятия за основу был принят проект меморандума. В частности, в нем говорится: «В сфере развития жилищного строительства в целом необходим переход от принимаемых малоэффективных мер по стимулированию его количественного роста к полноценной поддержке инвестиционно-строительной деятельности, реальному осуществлению государственно-частного партнерства».

После завершения конгресса его участники смогли посетить выставку-семинар «Жилищный проект». Мероприятие успешно вышло на крупнейшую площадку Петербурга – СКК. В выставке приняли участие 320 компаний. За два дня СКК посетили около 28 тыс. человек. В рамках деловой программы состоялось более 100 мероприятий: семинары, практикумы, презентации, автобусные туры по новостройкам и коттеджным поселкам. Основные разделы были посвящены городской, загородной и зарубежной недвижимости. Специалисты рынка рассказали посетителям о ценовой ситуации на рынке, различных способах приобретения жилья, о новых возможностях улучшения жилищных условий.

«Проведение выставки на такой площадке, как СКК, позволило расширить тематику мероприятия до строительства и обустройства загородного дома, а также недвижимости регионов России», – отметил руководитель «Жилищного проекта» Владимир Николаев.

Традиционно все посетители получили печатный справочник. В нем содержится не только подробная информация по разделам выставки, но и справочные материалы к каждому семинару «Жилищного проекта». Экспоненты представили потенциальным клиентам свои самые интересные и актуальные предложения.

В дальнейшем «Жилищный проект» будет проходить трижды в году в расширенном формате на площадках СКК и Ледового дворца. Однодневные выставки состоятся в театре «Балтийский дом».

цифра

около **1500**

специалистов рынка недвижимости из 75 городов России и 15 зарубежных стран собрались на Конгрессе





интервью

Максим Тихонов: «Сотрудничество с учебными комбинатами открывает большие возможности при подборе персонала»

Максим Тихонов, директор по производству ЗАО «СМУ-53», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал об организации условий труда при прокладке инженерных сетей, а также о том, как важно повышать квалификацию своего персонала.

— Есть ли внутри компании программы повышения квалификации для собственных сотрудников, например для менеджеров, инженеров?

— Нет, внутри компании таких программ мы не имеем. Но в нашей компании очень широко развита практика, когда молодые сотрудники перенимают опыт более зрелых, опытных коллег. У нас есть специалисты, которые проработали не менее 30 или даже 40 лет. Молодые специалисты учатся у старшего поколения, могут посмотреть какие-то профессиональные уловки, понять, как действовать в нестандартных ситуациях. Это позволит избежать ошибок, брака, да и просто опасных ситуаций на производстве.

Что касается обучения своих специалистов, то мы уделяем этому очень пристальное внимание и регулярно отправляем на курсы повышения квалификации наших сотрудников в специализированные образовательные организации.

Например, сотрудники СМУ-53 проходят обучение в Северо-Западном институте повышения квалификации. После курсов, сдачи экзаменов им выдают удостоверение государственного образца сроком действия на пять лет. Обучение проводят преподаватели специализированных строительных петербургских вузов, например таких как ГАСУ. Линейные работники, высшее руководство компании «СМУ-53» как ответственные за безопасное производство работ на стройплощадке проходят обучение по промышленной безопасности, по охране труда и пожарной безопасности. Специалисты сварочного производства проходят аттестацию в ООО «Региональный Северо-Западный межотраслевой аттестационный центр» (НАКС). Также в этом центре обучаются и проходят аттестацию электросварщики и сварщики по полиэтилену.

В учебные комбинаты мы отправляем наших стропальщиков, изолировщиков, электриков и работников других специальностей.

— Как часто компания берет на работу специалистов без опыта работы, например после окончания строительного колледжа или вуза?

— Мы рады, когда к нам приходят молодые специалисты. Более того, у компании «СМУ-53» есть договоры с учебными комбинатами на прохождение практики будущих работников на наших объектах строительства. Например, по таким специальностям, как машинист экскаватора, машинист автокрана и т.д. Мы работаем с такими учебными комбинатами, как НОУ «Учебный комбинат» на ул. Калинина, 22, негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «МарСтар»



и др. Для нашей компании очень важно такое сотрудничество, так как оно открывает большие возможности при подборе персонала.

Пока с учреждениями среднего профессионального образования индивидуальных договоров на поставку кадров у нас нет. Однако сейчас мы как раз налаживаем эти взаимоотношения и планируем проводить работу по подбору кадров среди выпускников профессиональных училищ и ГАСУ.

— Прокладка инженерных сетей — это всегда работа под открытым небом в любое время года. Что сделано компанией «СМУ-53» для обеспечения максимально комфортных условий своим сотрудникам?

— Естественно, мы заботимся о том, чтобы были созданы благоприятные условия труда, несмотря на снег, дождь, ветер. От этого зависит и здоровье рабочих, и качество выполняемой ими работы. Поэтому наши сотрудники, которые непосредственно находятся на объектах строительства, обеспечены вагонами-бытовками, в которых имеется все необходимое: микроволновая печь, холодильник, сушилка для спецодежды, шкафчики для чистой одежды, аптечка для оказания

первой медицинской помощи и т.д. На все строительные объекты, как и в офис, доставляется питьевая вода.

— Какой социальный пакет предлагает СМУ-53 своим сотрудникам?

— Помимо обязательного социального пакета, куда согласно законодательству РФ входит выплата зарплаты, отчисления в пенсионный и страховой фонды, оплачиваемый отпуск в 28 календарных дней, оплата больничных листов, СМУ-53 предоставляет своим работникам дополнительный социальный пакет. Он включает в себя оплату услуг связи для линейных работников и высшего руководства, возмещение расходов на топливо для заправки личного автомобиля, если он используется в целях работы, оплату проездных билетов. Для руководства и линейных сотрудников предоставляются служебные автомобили. В случае возникновения травм либо обнаружения заболеваний сотрудники СМУ-53 направляются на лечение в Военно-медицинскую академию, с которой у нас заключен договор. Все расходы по лечению персонала оплачивает наша компания. Также для сотрудников имеется база отдыха «Розовая дача», где они могут проводить выходные дни.

справка

ЗАО «СМУ-53» работает на строительном рынке Петербурга 55 лет. В штате организации трудятся 280 человек. Средний возраст сотрудников составляет 40 лет. Средний стаж работы в компании — 10 лет.

НОВОСТИ

➔ **Право ремонта федеральной автодороги Р-21 «Кола»** Санкт-Петербург – Петрозаводск – Мурманск – Печенга – граница с Норвегией на участке от 37 до 51 км с развязкой на 47 км и на 189-200 км в Ленинградской области выиграла компания «ВАД», предложившая цену в 375,7 млн рублей. Начальная цена контракта, по данным сайта госзаказа, составляла 377,6 млн рублей, сообщает asninfo.ru. Кроме ЗАО «ВАД» на право заключения контракта претендовало ООО «Коломяжское». Заказчик – ФКУ «Федеральное управление автомобильных дорог «Северо-Запад» имени Н.В. Смирнова Федерального дорожного агентства».

В обязательства подрядчика входит восстановление изношенных покрытий на участке от 37 до 51 км и устройство тонкослойных покрытий на 189-200 км автодороги. Сроки выполнения работ – с 20 октября 2013 года по 20 октября 2014 года.

➔ **Две кабельные линии мощностью 110 кВ** проложат от подстанции 330 кВ «Северная» до двух комплексов ММПС на Лахтинском пр., 2. Информация об открытом конкурсе размещена на сайте госзаказа. Заказчик – ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети», говорится в сообщении asninfo.ru. Срок завершения всего комплекса работ – не позднее 31 января 2014 года. Итоги конкурса подведут 1 ноября 2013 года. Цель закупки – организация временного электроснабжения стройплощадки «Лахта-центра». Мобильная модульная трансформаторная подстанция (ММПС) 110/10 кВ способна обеспечить потребителей электропитанием суммарной мощностью до 100 МВА. Она эффективна там, где строительство стационарных подстанций нерентабельно. Состоит из двух самостоятельных модулей на полуприцепе. Используется как временное сооружение, позволяет избежать большого объема согласовательных процедур в надзорных органах.

➔ **Проектирование и реставрация гидробашни** объекта культурного наследия федерального значения «Институт Санкт-Петербургский политехнический императора Петра Великого» с приспособлением здания под современное использование оценены в 29,3 млн рублей. Соответствующая информация размещена на сайте госзакупок, передает asninfo.ru.

Заказчик открытого конкурса – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет». Максимальный срок выполнения работ – 300 дней, минимальный – 150 дней. Победитель определится 14 ноября 2013 года.

В обязательства контракта входит ремонт самой башни, а также инженерно-геодезические изыскания с восстановлением вертикальной планировки парка и благоустройство территории.

персонал

Кадры на вырост

Ирина Ахматова / Рынок недвижимости и строительства перспективен для построения карьеры. Однако компании зачастую готовы брать специалистов без опыта работы только на «безрыбье».

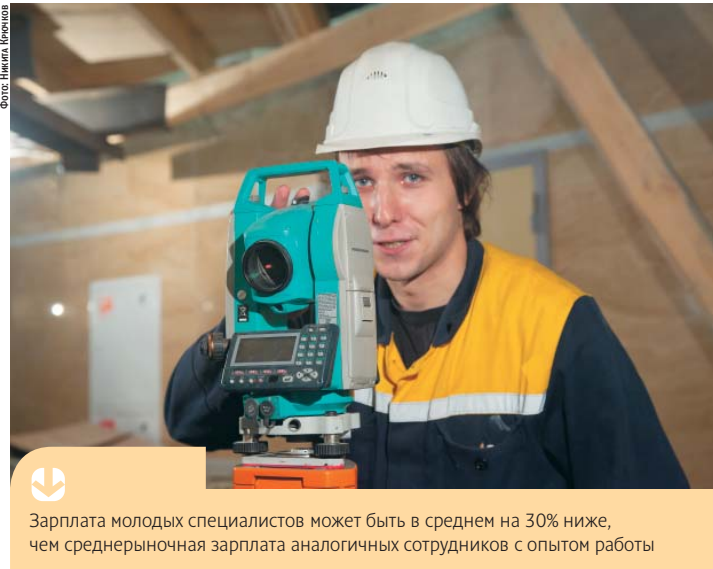
По данным Superjob.ru, 14% вакансий в сфере строительства и недвижимости в Петербурге, опубликованных на портале, предлагают работу молодым специалистам, не имеющим опыта работы. 15% вакансий требуют 1 год работы, 32% – 1-3 года, 34% – 3-6 лет, 5% – более 6 лет.

Как показывает аналитика резюме на портале hh.ru, 75% кандидатов в Петербурге в возрасте от 19 до 23 лет не имеют опыта работы, а стажом от 1 года до 3 лет могут похвастаться лишь 20% молодых соискателей. Опыт от 3 до 6 лет есть лишь у 3% петербуржцев в возрасте до 23 лет.

Валерия Чернецова, руководитель отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru, говорит, что на рынке труда наблюдается дефицит кадров и среди компаний есть определенная конкуренция в борьбе за привлечение и молодых специалистов.

«По итогам января соотношение предложения и спроса в сфере строительства и недвижимости, по нашей статистике, составляло 4,8 резюме на вакансию, а на начало осени – 3,9. Таким образом, работодатель получает меньший отклик от кандидатов, следовательно, время закрытия вакансий возрастает. Поэтому компании готовы рассматривать и свежеспеченных выпускников вузов, только что вышедших на рынок труда, а также и студентов старших курсов», – поясняет Валерия Чернецова.

Участники рынка отмечают, что строительные компании неохотно берут молодых специалистов. Одной из причин, по словам Натальи Виноградовой, руководителя отдела персонала ООО «КВС», является то, что обучение в образовательных учреждениях, в том числе и строительного профиля, перестало носить прикладной характер. «Заканчивая колледж или



Зарплата молодых специалистов может быть в среднем на 30% ниже, чем среднерыночная зарплата аналогичных сотрудников с опытом работы

институт, выпускники не имеют практического опыта работы, необходимых навыков, да и уровень теоретических знаний у них, к сожалению, тоже низок», – сетует госпожа Виноградова.

Но несмотря на это, молодые специалисты в компании работают. «Некоторые из них пришли к нам работать, еще обучаясь в вузе. За это время они проявили компетентность, знания, старательность, что и послужило основанием не только оставить их в компании, но и отметить их последующим карьерным ростом», – рассказывает Наталья Виноградова. – Мы берем

молодых специалистов на должности мастеров, в планово-экономическое управление, в отдел продаж и другие службы».

В компании STEP доля молодых специалистов составляет около 2% от общей численности персонала. «Мы берем на работу молодых специалистов на вакансии помощников или ассистентов и принимаем на практику студентов старших курсов», – делится опытом Марина Судаченкова, менеджер по обучению и развитию персонала компании STEP.

Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besag, говорит, что

компания, как правило, берет на работу порядка 10-20 выпускников в год.

По информации Сергея Богданчикова, управляющего директора ORIGIN CAPITAL, есть увеличение спроса на junior brokers по недвижимости, специалистов по документообороту, специалистов по закупкам, узкоспециализированных инженеров, специалистов в консалтинге коммерческой недвижимости и т. д.

По словам экспертов, доля сотрудников без опыта работы на рынке недвижимости и строительства невелика, в том числе из-за завышенных ожиданий кандидатов.

«Многие выпускники вузов имеют неоправданно завышенные требования в отношении стартовых зарплат. Не все готовы начать с позиции помощника специалиста, а именно это мы можем предложить претендентам без опыта работы. Девелоперский бизнес сложный, поэтому в нем надо накапливать опыт, чтобы на что-то претендовать. Если человек готов расти вместе с компанией, то все возможности для этого есть», – говорит Татьяна Нефедова, руководитель отдела по работе с персоналом бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад».

«Молодые специалисты зачастую предъявляют к своей работе требования, несоизмеримые с собственными знаниями и опытом», – отмечает Анастасия Полевая. – В то же время компания вкладывает достаточно большие ресурсы в обучение молодых специалистов, и оплачивать их труд наравне с опытными сотрудниками было бы некорректно».

Наталья Суслова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация», говорит, что в последнее время многие стали указывать «интересные проекты» в качестве приоритетного фактора при выборе работы. На втором месте, по ее словам, стоит комфортный офис. Зарплатные ожидания у большинства стоят на втором или третьем месте, большинство выпускников понимают, что при небольшом опыте работы заработная плата не может быть высокой. Это интересная тенденция, поскольку еще два года назад заработная плата у молодых специалистов стояла на первом месте, отмечает эксперт.

Вливание «свежей крови»

Ирина Ахматова / Эксперты по подбору персонала говорят, что «свежая кровь» необходима каждой компании для ликвидации застойных явлений и появления новых идей. К тому же зарплата молодых специалистов существенно ниже, чем у опытных сотрудников.

По данным опроса HeadHunter, большинство работодателей в числе важных преимуществ молодежи отмечают гибкость и мобиль-

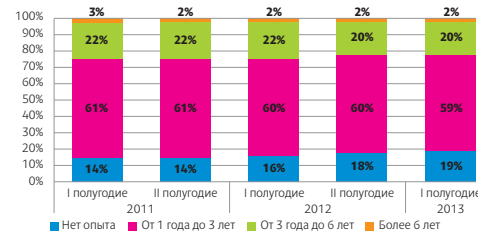
ность в работе (39%), активность и целеустремленность (38%), нестандартное и не зацкленное мышление (37%). К тому же при всех своих достоинствах эта категория работников претендует на куда меньше деньги, нежели их более взрослые коллеги. «Такие сотрудники – это потенциальная возможность вырастить своих специалистов. Порой научить новичка бывает проще, чем переучивать более опытного работника. В некоторых моментах молодые спе-

циалисты больше открыты для обучения и принятия какого-то нового опыта, чем люди старшего поколения», – отмечает Вера Соснина, менеджер по персоналу «АРИН». Наталья Суслова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация», согласна с коллегой: «Современные компании понимают, что молодые кадры – это залог успешной конкуренции в будущем, поэтому многие нацелены на поиск наиболее талантливых студентов и постепенное их

«вживание» в компанию. Работодатели понимают, что из хороших стажеров в дальнейшем можно вырастить лояльные и профессиональные кадры».

«Многие организации начинают склоняться к политике выращивания собственных специалистов, то есть соискатель берется на должность помощника и, как правило, прикрепляется к опытному сотруднику, и далее идет по карьерной лестнице внутри компании. По этому пути развивается и наша компания. Надо отметить, что такая стратегия эффективна, если организация занимается формированием лояльности сотрудников к ней, иначе затраченные силы на обучение специалиста становятся необоснованными», – рассказывает Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор». Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижи-

Структура спроса по опыту работы в Санкт-Петербурге за 2011-2013 годы



Источник: HeadHunter

мости Home estate, делится опытом по внедрению молодых кадров в компанию: «Как правило, это происходит у нас по следующей схеме: человек нанимается на позицию стажера и прикрепляется к опытному агенту. Его обучение длится в среднем 2-6 месяцев. Под тотальным контролем наставника стажер должен заключить не менее трех сделок, после чего при успешной сдаче экзамена он назначается агентом». Что касается зарплат, то у молодых специалистов

она в среднем на 30% ниже, нежели среднерыночные зарплаты аналогичных сотрудников с опытом работы, говорит Валерия Чернецова, руководитель отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru. Наталья Виноградова, руководитель отдела персонала ООО «КВС», говорит, что в компании никакой дискриминации по возрастному признаку нет, и зарплата молодым специалистам начисляется в соответствии со штатным расписанием.

мнение



Анастасия Полевая, руководитель отдела персонала ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

– Молодые специалисты всегда представляют интерес для рынка труда. Они хорошо обучаемы и при наличии мотивации к получению новых знаний и финансового дохода достаточно быстро осваивают профессию, с большим энтузиазмом подходят к своей деятельности, нежели сотрудники со стажем, которые уже далеко не всегда готовы к текущей рутинной работе и зачастую занимают несколько потребительскую позицию.

соцпакет

Корпоративная скидка

Андрей Семериков / Для повышения мотивации персонала компании зачастую не ограничиваются индексацией зарплат и предлагают сотрудникам дополнительные бонусы в виде скидок на собственные продукты и услуги. Данные исследований, впрочем, говорят о том, что эта опция сотрудникам не очень интересна. ➔

Судя по данным опроса, проведенного исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru, возможность приобретения со скидкой услуг или продукции компании входит в число наименее интересных составляющих компенсационного пакета работника. Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости агентства недвижимости Home estate, говорит, что в агентстве предусмотрены скидки и бонусы для сотрудников на услуги компании и партнеров. «Конечно, определяющим фактором при выборе места работы это никогда не станет. Однако мы заботимся о формировании лояльности сотрудников к компании, здесь эти моменты очень важны», — отмечает госпожа Комиссарова. Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, считает, что

этот фактор вполне можно использовать как дополнительную меру по улучшению лояльности сотрудников. Соискатели же, по ее словам, чаще заинтересованы не столько в дисконтных программах, сколько в получении знаний о рынке и необходимого опыта. Однако ряд соискателей порой действительно преследует личные интересы по улучшению жилищных условий, отмечает Вера Соснина. «У нас предусмотрена система скидок для сотрудников, если они решат воспользоваться услугами компании. Кроме того, у нас есть специальная система премирования, в случае если клиент к нам пришел по рекомендации кого-то из сотрудников», — добавляет Соснина. «Для агентов, проработавших в компании три года, раз в год есть возможность

совершить льготную сделку купли-продажи, когда с сотрудника не взимается комиссия. Таким образом, скидка составляет в среднем около 4%. Кроме того, мы сотрудничаем с 49 банками, которые предоставляют

работникам и клиентам компании скидку на ипотеку в среднем 0,5%. Также ряд банков предоставляет нашим сотрудникам льготные кредитные карты», — делится опытом Наталья Комиссарова.

мнение



Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Becar:

➔ В компаниях, работающих на рынке недвижимости, распространены скидки на собственные объекты, однако это явление не массовое. Возможность предоставления скидки на определенную квартиру зависит от конкретного жилого комплекса и от деятельности самого сотрудника. Как правило, такие вопросы решаются в индивидуальном порядке.

кстати

Рост в перспективе

Андрей Семериков / Служба исследований HeadHunter выяснила, что 49% российских компаний в 2014 году планируют увеличить штат, а 59% проведут индексацию зарплат.

Опрос 569 представителей компаний показал, что 49% из них уже сейчас запланировали повышение численности сотрудников. Причем среди компаний со штатом от 1 до 3 тыс. человек численность персонала будет расти наиболее часто: о соответствующих планах сообщили 62% работодателей такого масштаба. Увеличение численности сотрудников на 3-10% будет встречаться в предстоящем году наиболее часто, практически у половины компаний, которые такое повышение запланировали. При этом 8% компаний, декларирующих повышение численности персонала, вырастут на 30%. Бизнес с численностью сотрудников от 500 до 1000 человек будет в 2014 году самым стабильным: 52% таких компаний заявили о том, что изменений не планируется. А вот больше всего сокращений планируется в организациях, где работает от 2 до 10 тыс. человек: 33% из них сообщили, что планируют уменьшить численность сотрудников. Индексацию заработной платы в 2014 году планируют 59% компаний. Из них 18% намереваются поднимать зарплату всем сотрудникам, 19% — отдельным категориям, а 22% — только отдельным работникам. Самыми щедрыми оказались организации, где трудятся от 100 до 500 человек и от 1 до 3 тыс.: каждый пятый работодатель будет повышать зарплату всем сотрудникам. Наиболее избирательными оказались самые маленькие компании численностью до 50 человек: в каждой третьей такой компании повышение получат лишь отдельные сотрудники. Размер повышения зарплат в большинстве запланировавших его организаций уложится в 5-10%. Еще 23% повысят зарплату не более чем на 5%. Самыми экономными оказались компании со штатом от 50 до 100 и более 10 тыс. человек: практически в каждой второй из них повышение зарплат не планируется.

Инициаторы конкурса

27-28 НОЯБРЯ
КОНКУРС
ЛУЧШИЙ ПЛИТОЧНИК-ОБЛИЦОВЩИК 2013

Основной целью конкурса является повышение престижа высококвалифицированного труда рабочих, пропаганда их достижений и передового опыта.

Конкурс состоится 27 ноября 2013 года в ГБОУ «НПО Профессиональный лицей Метростроя»

Награждение победителей конкурса «Лучший плиточник-облицовщик 2013» состоится в торжественной обстановке 28 ноября 2013 года во Дворце труда (Белый зал)

Победители конкурса автоматически становятся лауреатами в номинации «100 ЛУЧШИХ РАБОЧИХ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ» регионального этапа Национального конкурса «Строймастер» и выдвигаются номинантами на всероссийский этап.

Оператор конкурса: **Петербургский строительный центр**
ТЕЛ.: 324-99-97

Деловые партнеры: **УНР ЧИ**, **ПРХ**, **КNAUF**, **НЕФРИТ КЕРАМИКА**

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Интернет-партнер: **BSN.RU**

Информационные партнеры: **Стройка**, **СТД**

Официальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬСТВО**

стройpulse.ru | BSN.RU | СТРОЙ/ПАРК

Найдите правильный персонал вместе с superjob.ru

995 000
экономистов

235 000
программистов

1 925 000
руководителей

и миллионы других специалистов!

Фотоотчеты главных событий НА ASNINFO.RU

(812) 605-00-50
заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

обучение

Время – деньги

Андрей Семериков / Отечественные компании только начинают внедрять практики управления временем. Между тем владение навыками тайм-менеджмента позволяет существенно повысить производительность труда, говорят эксперты. ➔

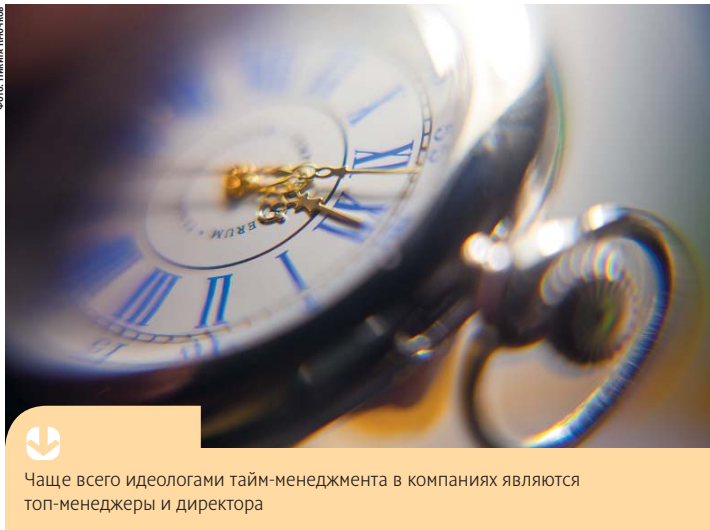
Эффективное управление временем может не только повысить производительность труда в организации, но и сделать саму работу более комфортной, спокойной и приятной. По словам Милы Головченко, руководителя пресс-службы HeadHunter Северо-Запад, чаще всего идеологами тайм-менеджмента в компаниях являются топ-менеджеры и директора.

Согласно данным опроса руководителей на сайте hh.ru, 44% из них ежедневно планируют свое рабочее время. Многие ввели эту практику и для своего персонала: 34% опрошенных регулярно рассчитывают время сотрудников на работу, 25% – только в моменты авралов.

Руководители стремятся не расширять штат сотрудников, а оптимизировать работу уже имеющихся, поэтому необходимость в правильной организации времени есть сейчас в большинстве компаний, считает Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL.

Эти знания и навыки позволяют сотрудникам так расставить рабочие приоритеты, чтобы в течение дня выполнить максимум задач, поясняет Екатерина Аридова, директор по персоналу и административным вопросам Colliers International в России.

Когда есть четкий план работы, каждой задаче отводится определенное время и она фиксируется – это помогает не упустить важные моменты из виду, лучше контролировать свою работу и работу под-



Чаще всего идеологами тайм-менеджмента в компаниях являются топ-менеджеры и директора

чиненных, а также помогает не только выполнять задачи в срок, но и выполнять их как можно больше, добавляет господин Богданчиков.

Неумение правильно распорядиться временем приводит к прокрастинации (откладыванию дел на потом), что негативно сказывается на рабочем процессе.

По данным исследовательского центра рекрутингового портала Superjob.ru, мужчины более склонны тянуть с решением рабочих вопросов (22% против 16% среди женщин). По словам респондентов, чаще всего они откладывают дела, поскольку ожидают более благоприятного момента (31%), из-за отсутствия мотивации, вре-

мени (по 19%), боязни провалить дело или нехватки сил для его выполнения (по 9%).

При этом в долгий ящик попадают задачи наименее важные (33%), а также наименее интересные и те, результат которых непредсказуем (по 28%). Еще 26% респондентов откладывают дела, в успехе которых они не уверены, а 18% – задачи, невыполнение которых не несет им особых неприятностей.

Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besar, уверена, что люди, которые занимаются бизнесом, рано или поздно должны прийти к изучению основ тайм-менеджмента, иначе они просто не смогут правильно распределять свое время и строить планы на будущее.

Затраты на обучение сотрудников тайм-менеджменту невелики и зависят, как правило, от формата обучения.

«Вариант подешевле – семинары и тренинги, более дорогой вариант – частное консультирование и коучинг. Помимо этого, сейчас в магазинах можно найти большое количество литературы по данной тематике», – говорит Сергей Богданчиков.

«Стоимость внешних тренингов и курсов тайм-менеджмента заметно варьируется в зависимости от программы, продолжительности и места проведения. В среднем цена обучения одного человека составляет 10-15 тыс. рублей. Нередко в крупных компаниях для обучения сотрудников основам тайм-менеджмента привлекается внутренний тренер», – рассказывает Мила Головченко.

цифра

10-15 тыс.

рублей в среднем составляет стоимость обучения человека тайм-менеджменту

Вне зависимости от ранга

Андрей Семериков / Обучать тайм-менеджменту необходимо как руководителей, так и линейный персонал, уверены участники рынка.

Наиболее востребован тайм-менеджмент в производственных, логистических компаниях, а также среди топ-менеджеров любой профессиональной области, говорит Мила Головченко, руководитель пресс-службы HeadHunter Северо-Запад. По мнению Екатерины Аридовой, директора по персоналу и административным

вопросам Colliers International в России, в обучении сотрудников управлению временем особо нуждаются компании, в которых нет каких-либо четко установленных внутренних дисциплинарных рамок. «Если взять производственное предприятие, в котором четко есть цикл того или иного продукта, начало рабочей смены, окончание рабочей смены, то все, в том числе и обслуживающий, административный персонал, подстраиваются под работу производства. Здесь дисциплина возникает сама собой. Поэтому тайм-менедж-

мент, расстановка правильных приоритетов требуют меньше усилий со стороны сотрудника», – рассуждает госпожа Аридова. Анастасия Полевая, руководитель отдела персонала ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет, что особенно важны эти знания для компаний, доход которых напрямую зависит от результатов труда сотрудников. «Далеко не каждый специалист способен правильно расставлять приоритеты. Зачастую много времени тратится на процесс,

а результат отходит на второй план. Топ-менеджеры нашей компании регулярно проводят мастер-классы, в рамках которых рассказывают и о том, как правильно и эффективно выстраивать свой рабочий день», – рассказывает госпожа Полевая. Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL, полагает, что большую необходимость в грамотной организации времени имеют именно топ-менеджеры. «У них слишком много дел, которые нужно контролировать, поэтому правильно организованное время и система напоминаний для них просто необходимы», – уверен господин Богданчиков.

Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, напротив, считает, что обучение тайм-менеджменту, скорее, необходимо линейному сотруднику. Для агента самоорганизованность и умение планировать свое время – одни из важнейших качеств успешной карьеры, добавляет она. «Топ-менеджер, раз он занял эту позицию, как правило, умеет организовывать свое рабочее

время. Однако здесь большую роль играет конкретный человек, его характер», – отмечает госпожа Соснина.

Екатерина Аридова рассказывает, что встречала и топов, которым сложно грамотно распределить свое время. Но по статистике, обучать тайм-менеджменту необходимо, конечно, линейный персонал, считает она. Потому что топы, как правило, это люди с большим опытом, они просто даже интуитивно порой расставляют приоритеты как надо, даже если не особенно владеют этими навыками, поясняет госпожа Аридова.

По словам Натальи Скаландис, управляющего директора PM NAI Besar, агрессивная бизнес-среда и требовательность заказчиков не дают возможности расслабляться и терять драгоценное время. Госпожа Скаландис говорит, что в компании обучение управлению временем в первую очередь проводится для управляющих проектов и объектов, а также для их заместителей, и потом уже они грамотно устанавливают задачи для своих подчиненных. «Особенность генподрядных компаний заключается в том, что необходимо четко выполнять перед клиентом обязательства по срокам, качеству

и бюджету проекта. Поэтому знание принципов тайм-менеджмента и их использование необходимо и топ-менеджменту, и линейному персоналу», – уверена Марина Судаченкова, менеджер по обучению и развитию персонала компании STER.

Есть мнение, что экономия времени чужда российскому менталитету, и поэтому обучить навыкам грамотного управления временем нашего человека сложно. Однако эксперты говорят, что в последние годы ситуация меняется и сотрудники заинтересованы в том, чтобы овладеть навыками управления временем. «Если у сотрудника есть интерес, то эти курсы можно пройти как в удобное время онлайн, так и в группе, и на разных языках», – говорит Екатерина Аридова. – Особых затрат нет, это достаточно простые принципы работы, которые может объяснить даже внутренний HR-специалист. Например, у нас есть тренинг, который я могу прочитать, и также он доступен на Colliers University круглосуточно. Можно заказать внешнего провайдера, их стоимость различна. В целом любой хороший руководитель поначалу помогает сотруднику расставлять приоритеты».

мнение



Екатерина Аридова, директор по персоналу и административным вопросам Colliers International в России:

➔ Уделять больше внимания тайм-менеджменту следует в тех компаниях, где нет четкой дисциплины, как например в консалтинговой компании. Здесь люди самостоятельно решают, во сколько у них состоится встреча, где она состоится, по какой сделке они сегодня будут встречаться. В таких условиях как раз нет такого инструмента, который давит сверху и заставляет тебя планировать день так, а никак иначе, и навыки тайм-менеджмента просто необходимы.

Кирилл Иванов: «Система рейтинга поможет понять, кто есть кто на дорожном рынке»

Кирилл Иванов, директор СРО НП «РОССО-Дормост», в интервью корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горбуруковой рассказал о принципах формирования рейтинговой системы компаний дорожно-мостового комплекса Петербурга, а также о причинах срыва государственных конкурсов по ремонту объектов инфраструктуры. ➔

— Около двух лет назад НП «РОССО-Дормост» собиралось создать систему рейтингования предприятий дорожно-мостового комплекса Петербурга. На что направлена работа данной системы, какова ее эффективность?

— Первые результаты у нас уже есть. Мы сегодня в состоянии провести рейтинг компаний по кадровому потенциалу, по их квалификации и по тем видам работ, которые они выполняют. Сейчас мы заняты выстраиванием более крупной системы рейтингования. Самое сложное — это создать математическую модель оценки, предварительно определив, сколько баллов следует присвоить тому или иному показателю.

Система рейтингования — это независимая оценка пула компаний, работающих на рынке дорожного строительства Петербурга

У нас уже есть активно работающая программа SRO Soft. Она определяет соответствие организации, которая хочет получить допуск в нашей СРО, заявленным видам работ. В компьютер одновременно вводятся данные по тем видам работ, которые эта компания хочет получить, и информация о специалистах, имеющих в ее штате. Соответственно, система либо выдает допуск, либо замечания, которые нужно устранить претенденту на допуск.

Если взять систему рейтингования, то, по сути, это независимая оценка пула компаний, которые работают на рынке дорожно-мостового строительства Петербурга. В ходе мониторинга системы госзакупок мы формируем базы предприятий, способных участвовать в госконтрактах. Сейчас решаем, какие критерии учитывать при составлении рейтинга, а какие нет.

Это может никак не повлиять на процесс госзакупок. Но в любом случае это всегда может дать представление заказчиком о том, кто из соискателей госзаказа мог бы быть оптимальным исполнителем работ. То есть мы не берем на себя роль указывать заказчику, с кем заключать договоры. Но это оставляет за нами определенное право в случае фиаско при исполнении госконтракта говорить, что мы предупреждали о том, кто есть кто на рынке.

— В каком состоянии сегодня находится рынок дорожного строительства в Петербурге?

— К сожалению, на рынке сейчас наблюдается процесс упадка. Компании не принимают никаких управленческих и технологических решений, которые бы способствовали развитию, движению вперед. Даже крупные, серьезные организации, которые были эталонами рынка, сегодня находятся не в лучшей своей форме. Виною тому экономические причины, а попросту безденежье. У организаций нет возможности закупать новую технику, стало быть, у них нет необходимости обучать персонал работать на этой технике. А значит, нет

обязательств. При этом подрядчик должен выполнить работы чуть ли не бесплатно. Аналогичная ситуация сложилась с конкурсами Комитета по строительству Петербурга. Серьезные и сильные строительные организации начиная с 2007 года перестали участвовать в госконкурсах, потому что им это стало невыгодно. Убыточность работы в госзаказе привела их к участию только в коммерческих конкурсах.

На рынке дорожного строительства такой возможности у компаний нет, так как нет альтернативы государственным конкурсам.

— Ваше мнение по поводу того, отвечают ли нынешние темпы и объемы ремонтных работ в Петербурге современным потребностям города.

— Если взять текущий ремонт, то в этом году большая масса объектов — это большие магистральные улицы, выполняя работы на которых, компания может хоть что-то заработать. А что делать с маленькими улочками, с переулками, где 18 канализационных люков на квадратный метр? Их как раз в этом году и не ремонтировали.

Чтобы привлечь подрядчиков к ремонту мелких улиц и переулков, мы должны приблизить систему ценообразования хотя бы к тем нормативам, которые существуют. Практика Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга при проведении конкурсов в последние годы была волонтаристская. Согласно нормативам производства ремонтных работ, каждая позиция — техника, трудовые ресурсы, строительные материалы — имеет определенные затраты. Все это находит отражение в смете. В реальности получается, что заказчик в погоне за снижением стоимости выполненных работ убирает из расчета целый комплекс затрат. Например, не включает цену за поливочную машину, без которой никак не обойтись при укладке асфальта. А компания ее надо купить или арендовать за какие-то деньги. Поэтому подрядчик становится перед дилеммой: делать работу качественно и не иметь никакой прибыли, или выполнить ремонт согласно документам. Формально он будет прав, так как через три месяца в суде сошлется на этот нормативный документ. Кто виноват в этой ситуации? Заказчик.

Еще один пример. Если сравнить ремонт Софийской улицы и Свечного переулка, то, несмотря на разные размеры, на проведение ремонтных работ по ним нужно сделать одинаковый комплекс согласований. Поэтому идет работа в пользу крупных объектов.

— На рынке дорожного строительства предлагается много инновационных материалов. Насколько технические регламенты и стандарты позволяют использовать новинки?

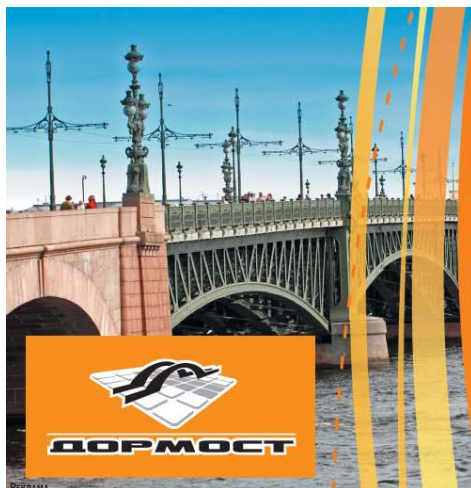
— Регламенты позволяют. Но подвижек не происходит. Инновационный бум возможен тогда, когда у заказчика и подрядчика появится определенная свобода. Свобода в том, чтобы постоянно применять различные виды конструкций, материалов, наблюдать за их работой, делать выводы, оценивать их.

С этой точки зрения инновационного бума в дорожном строительстве нам ждать и ждать. И получим мы его, скорее всего, на объектах государственно-частного партнерства. Потому что инновация хороша тогда, когда она приносит прибыль.



— Недавно стало известно, что более 20 искусственных дорожных сооружений Петербурга остались без ремонта из-за того, что на выполнение работ не нашлось подрядчиков. Что, на ваш взгляд, является причиной ситуации со срывами подобных конкурсов?

— Причина проста — это невыгодно. На деле получается, что договором госконтракта предусмотрены очень жесткие санкции в случае неисполнения гарантийных



Дорогие друзья дорожники!

От всей души поздравляем всех вас с Днем работника дорожного хозяйства!

Пусть в этот день у тех, кто строит дороги, мосты, тоннели, занимается благоустройством, будет прекрасное, праздничное настроение, пусть в этот день встретятся давние коллеги, друзья, однокашники. Желаем всем дорожникам удачи, радости, надежды и уверенности в том, что впереди — только лучшее!



Председатель
правления
В.Б. Батрашов



Директор
К.В. Иванов

Строители встали на частную дорогу

Анна Смирнова / Объемы строительства растут, а вместе с ними растет и строительство внутриквартальных проездов, заказчиком по которым выступают частные компании. ➔

Сколько всего в Петербурге и Ленинградской области построено частных дорог не общего пользования, уточнить не смогли ни в городском, ни в областном дорожном комитетах. По оценкам дорожников, на огромных территориях обоих субъектов Федерации счет идет на сотни, в том числе из-за сложностей в согласовании строительства подобных трасс.

В городском Комитете по развитию транспортной инфраструктуры сообщили, что для строительства частной дороги заказчик должен согласовать его со всеми заинтересованными государственными органами и ведомствами, не конкретизировав этот перечень.

План действий

Когда речь идет о межквартальных дорогах, которые строит девелопер при комплексном освоении территории и которые впоследствии передаются на баланс города, к заказчику предъявляются следующие требования: прежде всего, он должен получить разрешительный документ в Комитете по градостроительству и архитектуре, в котором будут прописаны основные действия заказчика и его обязательства.

Как рассказывают в пресс-службе ООО «Главстрой-СПб», на следующем этапе

производятся инженерные изыскания, к работе привлекается проектный институт, которому выдается техническое задание на проектирование объекта. На основании инженерных изысканий подрядчик проектирует конструктивное и плановое положение дороги. Этот документ отправляется на одобрение в согласующие органы и комитеты – всего их насчитывается более десяти. Заявление и проектная документация проверяется представителями ГИБДД, архитекторами, коммунальщиками, почвоведомы, экологами и другими специалистами.

На проверку проектно-сметной документации дороги в экспертизе дают два месяца, за которые проект подвергается корректировке в соответствии с замечаниями экспертов. По откорректированному проекту после экспертизы и снятия всех замечаний начинается работа по формированию рабочей документации. Выбрав подрядчика, который будет вести строительство, и после получения разрешения на строительство начинаются непосредственно строительные-монтажные работы, которые принимает заказчик.

По оценке «Главстрой-СПб», общий срок проектирования дороги в зависимости от сложности объекта может занимать от одного года до полутора лет.

Противодействие

Как рассказывает представитель одной из строительных компаний Петербурга, в городе возвести межквартальную дорогу очень непросто. «В конечном итоге когда жилой квартал сдан, мы передаем эти дороги на баланс города. Но когда мы их только проектируем и строим, складывается такое ощущение, что государство категорически против того, чтобы такие дороги появлялись. Так много нервов, времени и денег приходится тратить на всевозможные согласования, что эти дороги становятся золотыми», – говорит собеседник «Строительного Еженедельника».

В областном Комитете по дорожному хозяйству замечают, что процедура согласования возведения частной дороги зависит от того, на каких землях планируется ее строительство. «Если строительство объекта планируется на федеральных землях, заказчик должен обращаться в «Севзапуправтодор», на муниципальных – к муниципалам. Если предполагается строительство дороги, подъезда к региональной трассе на территории, находящейся на балансе Ленинградской области или на пересечении с региональными автодорогами, то заявитель должен обратиться к нам», – говорят в комитете.

Нередко частные компании начинают возводить дороги к своим объектам незаконно, не имея на то соответствующих разрешений. К примеру, этим летом ООО «Колтушская строительная компания» в отсутствие необходимых документов начала подготовительные работы по строительству подъездного пути к своему жилому комплексу во Всеволожском районе в д. Старая. Руководитель строительной компании получил предостережение областной прокуратуры, однако, по наблюдениям местных жителей, это не остановило работы по подготовке незаконной стройплощадки.

Как рассказывают в Комитете по дорожному хозяйству, случаи нелегального строительства могут быть выявлены главными инженерами комитета, находящимися на выездной работе в конкретном районе, представителями государственных органов и служб, инициативными гражданами, которые обращаются в комитет. «В случае незаконного строительства мы вправе об этих объектах сообщить в прокуратуру Ленинградской области для проведения проверки и привлечения к ответственности лиц, допустивших нарушения законодательства», – добавляет пресс-секретарь Комитета по дорожному хозяйству Олеся Сулина.

Если компания не реагирует на предостережения прокуратуры и отказывается осуществлять снос незаконно возведенных сооружений, комитет имеет право на ликвидацию незаконно созданных дорог.

цифра

от **3** до **6** тыс.

рублей составляет стоимость строительства 1 кв. м дороги.

Поздравляем коллектив Дирекции по строительству транспортного обхода города Санкт-Петербурга и лично директора компании Вячеслава Петровича Петушенко с профессиональным праздником –



Днем работников дорожного хозяйства!

От всей души желаем процветания и добрых свершений! Пусть опорой в ваших делах всегда будут верные и ценящие вас друзья и коллеги! Примите пожелания дальнейших успехов в вашей деятельности, удачного претворения в жизнь новых замыслов, воли к победе, смелых идей и реальных достижений!

СЗИТ
НИИ ПРИИ

С уважением, генеральный директор ООО «НИИПРИИ «Севзапинжтехнология» А.А. Кабанов

Разные условия

Анна Смирнова / По наблюдениям юристов, построить частную дорогу в Ленобласти проще, чем в Петербурге: в области действуют льготные законодательные нормы для частных застройщиков, не требующие согласования с органами власти. ➔

Закон Ленинградской области от 18.05.2012 № 38-оз «Об установлении случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство на территории Ленинградской области» был принят в апреле прошлого года.

По оценке Сергея Варламова, партнера компании «Налоговик», этот закон значительно облегчает деятельность застройщиков. «Для строительства по общим правилам, без учета этого областного закона, необходимо изготавливать проект, согласовывать его с органами местного самоуправления. Порядок получения разрешения крайне непрозрачен. Органы власти подчиняются внутренним регламентам, которые на граждан и организации не распространяются и не должны быть опубликованы. Отсутствие доступа к ним не дает заинтересованным лицам защищать себя от волокиты и вынуждает идти на коррупционные меры. Кроме того, даже полученное согласие на строительство частной дороги или парковки не дает застройщику полной уверенности в том, что ему позволят построить уже согласованное сооружение», – замечает господин Варламов.

В Петербурге никакого подобного закона нет, поэтому заказчик, желающий построить частную дорогу, должен проходить полную процедуру согласования в порядке, установленном Земельным и Градостроительным кодексами.



Даже полученное согласие на строительство частной дороги или парковки не дает застройщику полной уверенности в том, что ему позволят построить уже согласованное сооружение

Партнер Capital Legal Services Павел Карпунин считает, что областной закон с правовыми льготами для заказчиков строительства дорог не общего пользования имел положительный эффект и позволил облегчить процесс строительства таких трасс заинтересованными лицами.

Стоимость возведения дороги для строительной компании зависит от возможнос-

тей подрядчика дорожного строительства. Примерная стоимость 1 кв. м дороги может составлять от 3 до 6 тыс. рублей.

Руководитель одной из дорожных компаний Петербурга рассказывает, что его фирме выгоднее работать с госзаказами. «Это не так выгодно по расценкам, как при работе с частными клиентами, но госзаказ позволяет нам получать сразу большой объем работ.

справка

➔ В Петербурге и Ленинградской области на сегодняшний день действует лишь одна платная дорога, которую назвать частной нельзя: Западный скоростной диаметр строится на принципах ГЧП. Частным инвестором ЗСД является консорциум «Магистраль Северной столицы», основным участником которого является ВТБ. ЗСД – самый дорогой в России проект дорожного строительства. Его общая стоимость составляет 212,8 млрд рублей. Из них 108 млрд – средства инвесторов; 50,7 млрд рублей – средства инвестиционного фонда; 54,1 млрд рублей – средства из бюджета города. Даже не будучи единым целым, два открытых участка ЗСД пользуются спросом у автомобилистов: еще за первые полгода работы южного участка трассы им воспользовались 5 млн водителей. По будням ЗСД пользуются 60 тыс. автомобилистов, после открытия центрального участка в 2016 году пропускная способность ЗСД вырастет до 100 тыс. машин в сутки.

Поэтому нам выгоднее все силы бросить на менее оплачиваемые, но более объемные госзаказы. Частные подряды – для мелких компаний», – рассуждает он.

Крупных дорожных строителей куда больше волнует участие в серьезных частных инфраструктурных проектах, которые могут воплощаться лишь в формате государственно-частного партнерства.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДОРОГИ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

объектов транспортной инфраструктуры

Дорогие друзья и партнеры!
Поздравляем с Днем работников дорожного хозяйства!

Желаем Вам новых трудовых побед и достижений, здоровья и благополучия, счастья и мира!

ЗАО «Петербургские дороги»
196105, Санкт-Петербург, Московский пр., 143, офис 720
Телефон: (812) 334 9851, факс: (812) 661 0006
E-mail: mail@pbdr.ru, www.pbdr.ru

Проектирование автомобильных, городских дорог и улиц, транспортных развязок, искусственных сооружений, линий рельсового транспорта

РЕКЛАМА

Дорогие друзья, партнеры, коллеги!

Примите поздравления с профессиональным праздником – Днем работника дорожного хозяйства. Ваша отрасль – одна из самых необходимых для жизнеобеспечения и успешного социально-экономического развития города, а ваша профессия всегда востребована и пользуется заслуженным уважением в обществе. Желаем дальнейших успехов в ответственной и многогранной созидательной деятельности, крепкого здоровья и всего самого наилучшего!

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

РЕКЛАМА

14 октября
Сергей Анатольевич РУСИНОВ,
председатель Комитета по государственному заказу Санкт-Петербурга

18 октября
Эдуард Саульевич ТИКТИНСКИЙ,
председатель совета директоров инвестиционно-строительного Холдинга RVI, генеральный директор ЗАО «Северный город»

20 октября
Сергей Александрович ЕРЕСОВ,
директор по технологическому присоединению ОАО «Ленэнерго»

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

НОВОСТИ

➔ В Мурманской области введены два ключевых участка трассы «Кола». На 1517 км федеральной трассы был построен мост через реку Печенгу. На участке с 1547 по 1572 км дорога была обновлена современным дорожным покрытием. Как заявил заместитель губернатора области Григорий Стратий, ввод в эксплуатацию этих участков позволит почти на 25 км сократить путь до границы с Норвегией. Увеличится и пропускная способность трассы, и скорость движения по ней. Вице-губернатор также отметил, что после ввода в эксплуатацию нового моста дорога до международного автомобильного пункта пропуска «Борисоглебск» будет частично проходить по новому направлению, в обход населенного пункта Печенга, что значительно улучшит экологическую обстановку в нем. Финансирование проектов реконструкции осуществлялось из федерального бюджета в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России». Заказчиком работ выступило управление автомобильной магистрали Санкт-Петербург – Мурманск Федерального дорожного агентства (ФКУ Упрдор «Кола»).

➔ Котласский перинатальный центр будет введен в эксплуатацию в 2013 году. Об этом сообщил мэр Котласа Андрей Бральнин. Как рассказала главный врач Котласской центральной городской больницы Ирина Есаулова, в настоящее время в здании центра ведется пусконаладка медицинского оборудования и систем жизнеобеспечения.

«Проблемы, которые сегодня возникают у строителей, связаны с подготовкой документации. Задача подрядчика – в кратчайшие сроки завершить оформление бумаг и выйти на подписание акта ввода объекта в эксплуатацию», – отметила главврач. Глава города Андрей Бральнин пообещал, что объект будет введен в эксплуатацию до конца года. Дальше все будет зависеть от того, как быстро Котласская городская больница получит лицензии и сертификаты. После этого в новое здание сможет переехать родильное отделение. В 2014 году со стороны городской администрации больнице будет оказана помощь в оборудовании автостоянки возле перинатального центра.

➔ В Карелии стартовало строительство малой гидроэлектростанции «Каллиооски». Новая гидроэлектростанция станет третьим проектом компании ЗАО «Норд Гидро» в Карелии. Две малые гидроэлектростанции уже действующие в Северном Приладожье: одна из них – «Ляскеля» – запущена в сентябре 2011 года в Питкярантском районе, вторая – «Рюмякоски» – введена в эксплуатацию в июле этого года в Сортавальском районе. Как заявил министр экономического развития региона Валентин Чмил, новая гидроэлектростанция строится на месте старой финской двухуровневой гидроэлектростанции. Она будет работать в автономном режиме с периодическим обслуживанием. «Каллиооски» станет первой гидроэлектростанцией в России, которая позволит пропускать нерест рыбы. Гидроэлектростанция позволит обеспечить стабильное и надежное электроснабжение потребителей пос. Хелюля Сортавальского района, а также социальные и промышленные учреждения.

Структура Алексея Мордашева возвращается в вологодский лес

Михаил Немировский / Группа «Свеза» и власти Вологодской области планируют вложить около 2 млрд USD в строительство сульфатоцеллюлозного завода и формирование на его основе новой особой экономической зоны. ➔

Соглашение между ГК «Свеза» и правительством Вологодской области было подписано накануне в Москве. Инвестиционный проект предполагает строительство сульфатоцеллюлозного завода мощностью более 1 млн тонн продукции по схеме государственно-частного партнерства. Объем инвестиций в строительство промпредприятия составит более 2 млрд USD. При этом стороны сошлись на мнении, что «без государственной поддержки этот проект не состоится». Поэтому «Свеза» вложит в проект только 90% этой суммы. Остальная часть работ будет профинансирована из областного бюджета. В частности, региональные власти посодействуют инвестору в строительстве инфраструктуры, в том числе транспортной и энергетической, предоставят налоговые льготы и госгарантии по банковским кредитам. Реализация проекта займет до пяти лет. В настоящий момент уже начата предпроектная подготовка строительства.

Второй заход

Группа «Свеза» принадлежит основному владельцу «Северстали» Алексею Мордашеву. Ежегодно компания выпускает более 1,2 млн куб. м древесных плит, в том числе около 920 тыс. куб. м фанеры и 310 тыс. куб. м ДСП. В активе группы находятся шесть крупных комбинатов – в Ленинградской, Костромской, Свердловской областях и Пермском крае. Один из комбинатов находится в Вологодской области. В 2002 году структура Алексея Мордашева приобрела пакет акций ОАО «Великостюгский фанерный комбинат «Новатор», где на сегодняшний день выпускается 120 тыс. куб. м фанеры ежегодно. Как заявил господин Мордашев, новый завод будет ориентирован на выпуск белой сульфатной целлюлозы из хвойных и лиственных пород. При этом проектируемый завод будет соответствовать всем российским нормам по качеству очистки сбросов. В частности, по его плану, будет применяться самая совершенная система водоочистки.

Отметим, что это уже вторая попытка группы «Свеза» начать лесопереработку в Вологодской области. В декабре 2007 года группой было подписано соглашение о создании совместного предприя-



Ввод завода в эксплуатацию завершит формирование лесопромышленного кластера в регионе

тия с финской UPM-Kymmene (которая постепенно покидает российский рынок вследствие нерентабельности производства – прим. ред.). Целью совместного предприятия ООО «Борея» было строительство крупного лесоперерабатывающего завода в Шекснинском районе на юге области. Планировалось, что мощности предприятия составят 800 тыс. тонн целлюлозы, 300 тыс. куб. м пиломатериалов и 450 тыс. куб. м плит ОСП. Инвестиции в проект оценивались в 1 млрд EUR, однако кризис поставил крест на этих планах.

ОЭЗ в перспективе

Государственное участие в проекте можно объяснить тем, что Вологодская область хочет на базе нового предприятия выстроить отдельную особую экономическую зону. «Данное соглашение станет серьезным аргументом для принятия правительством России решения о придании площадке статуса особой экономической зоны промышленно-производственного типа с возможностью предоставления дополнительных федеральных налоговых льгот

и таможенных преференций», – отметили в пресс-службе регионального правительства. Как сообщили в государственном ОАО «Особые экономические зоны», которое управляет российскими ОЭЗ, на сегодняшний день резиденты зон получают освобождение от имущественного, транспортного и земельного налогов, они также избавлены от налога на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет. Наряду с налоговыми льготами резидент получает упрощенный доступ к инженерной инфраструктуре, а также может пользоваться режимом свободной таможенной зоны. «Продать» это решение на встрече с главой Минпромторга РФ Денисом Мантуровым пытался глава региона Олег Кувшинников. «Я обратился к министру с просьбой включить данный проект в перечень приоритетных инвестпроектов по линии Минпромторга в области освоения лесов. Также попросил о поддержке в создании особой экономической зоны для предоставления льгот и преференций инвестору на территории Вологодской области», – рассказал господин Кувшинников. Впрочем, как сообщила пресс-секретарь губернатора Ирина Черемушкина, площадка под зону пока не выбрана. Окончательный объем средств, необходимый для развития инфраструктуры ОЭЗ, также пока не известен.

В правительстве области ожидают, что работа нового предприятия приведет к развитию лесозаготовительной базы, улучшению породно-качественного состава лесных насаждений и увеличению объемов использования расчетной лесосеки. «Кроме того, завершение строительства завода станет одновременно и завершением формирования в Вологодской области структуры целостного лесопромышленного кластера», – добавили в пресс-службе. Напомним, сегодня Минпромторг РФ поддерживает 16 проектов сферы лесопользования, реализуемых на территории Вологодской области, на общую сумму вложений более 12 млрд рублей.

мнение



Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»:

➔ ОЭЗ призвана решать не текущие проблемы отрасли или региона, но создается на перспективу, как правило, на несколько десятилетий. Кроме экономической целесообразности необходимо и наличие ряда других дополнительных условий для создания ОЭЗ, и потребность в развитии целлюлозно-бумажной промышленности в стране как раз и может стать одним из таких условий. В данном случае корректно было бы сказать о том, что ОЭЗ предлагает создать Вологодская область, а одним из ключевых резидентов зоны как раз и должен стать проект «Свезы». ОЭЗ создаются для развития целых направлений, и в них, как правило, есть несколько резидентов. Поэтому ОЭЗ может быть создана только при условии появления еще нескольких проектов схожей направленности.

Офисам не оторваться от земли

Роман Русаков / Рынок офисного стрит-ритейла растет. По наблюдениям аналитиков, с августа 2012 года предложение по встроенным помещениям увеличилось на 45%. ➔

Многие встроенные помещения могут быть использованы и как офисные помещения, и как торговые, и как помещения сферы услуг. При этом большинство объектов стрит-ритейла на основных проходных улицах, с витринами используются, конечно, под торговую функцию. Офисы здесь в основном предпочитают представительств банков, тогда как другие компании могут арендовать помещения не на основных проходных улицах, так как в менее популярных коридорах ставки ниже.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, говорит: «Если мы говорим о помещениях свободного назначения, используемых как офисы, их довольно сложно выделить в самостоятельный сегмент. Здесь может быть две крайности: во-первых, помещение может быть непосредственно под торговую функцию – находится далеко от основных потоков, его не видно с улицы, располагается на значительном удалении от метро и остановок общественного транспорта, и офисная функция ему остается по остаточному принципу. Тогда ставки, скорее всего, будут заметно ниже, чем в качественном бизнес-центре. Или это помещение в центре, с хорошей локацией, на первом этаже в престижном районе – тогда ставки могут быть выше средних по рынку».

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», обращает внимание на то, что востребованность встроенных офисных помещений

сильно зависит от локации. «Отдельный сегмент – «имиджевые» офисы на главных улицах города (Невский, Большой, Каменноостровский проспекты); такие объекты очень популярны. Но основная доля офисов в стрит-ритейле располагается во дворах или на улицах с низкой проходимостью в спальных районах города. Как правило, такой офис выбирают в качестве «чернового», то есть здесь не предполагаются посетители. При этом даже если речь идет о «черновом» офисе, стрит-ритейл

Медианная цена встроенных помещений всегда соответствует примерно классу В- (или С+) и составляет сейчас около 900-950 рублей за 1 кв. м/месяц

никогда не выберет крупная компания, заботящаяся о своем имидже. Офисное помещение, в котором «сидит» арендатор, формирует определенное впечатление о нем», – уверен он.

Впрочем, аналитики говорят, что спрос на эти помещения растет. Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс», подсчитала, что сегодня предложение по аренде встроенных помещений под офисные цели по городу составляет более 200 тыс. кв. м. На продажу, по ее словам, выставлено более 120 тыс. кв. м. «Итого объем предложения

по «встройкам» сегодня составляет более 320 тыс. кв. м. Рост предложения с августа 2012 года – не менее 45% по площади, по нашим наблюдениям», – говорит она. По словам госпожи Шалаевой, предложение постоянно растет начиная с середины 2012 года (в офисных зданиях – с конца 2011 года). Как говорят эксперты, некоторые объекты держатся в листингах по полгода и более, и их число также растет. Более 70% предложений «встроек» сосредоточено в четырех центральных районах.

20%. Большинство арендаторов предпочитают арендовать помещения в бизнес-центрах, чтобы снять с себя нагрузку по управлению объектом недвижимости», – поясняет она.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, имеет отличную от коллег точку зрения: «На сегодняшний день объем офисов в стрит-ритейле сравним с половиной объема помещений в бизнес-центрах».

«В среднем по офисным зданиям в целом и по «встройкам» разница в арендной ставке составляет немного – по наблюдениям разных периодов, от 2 до 10% в пользу офисных зданий в целом (все классы, включая неклассифицированные здания) в зависимости от структуры предложения. Медианная цена встроенных помещений всегда соответствует примерно классу В- (или С+) и составляет сейчас около 900-950 рублей за 1 кв. м/месяц, включая НДС и эксплуатационные расходы», – уточняет госпожа Шалаева.

цифра

320 ТЫС. КВ. М –

общий объем предложенных к аренде и продаже встроенных помещений под офисные цели

В звездном семействе прибыло

Жюри конкурса «Звезда удачи», который уже в шестой раз проводит ГК «ЦДС», пополнилось новыми знаменитыми именами. Конкурс постоянно растет и развивается, от сезона к сезону увеличивается количество номинаций, и все больше людей хотят стать частью движения «Звезда удачи».



Александра Андреева



Владимир Гусев



Игорь Волков



Гурген Манукян



Елена Бараненко

Работы тех, кто заявил в номинации «Лучшее произведение изобразительного искусства», будет оценивать бессменный директор Русского музея Владимир Александрович Гусев.

В этом сезоне музыкальная номинация для объективности судейства была разделена на вокальное и инструментальное исполнение. Все те, кто виртуозно играет на музыкальных инструментах, будут прослушаны Александрой Андреевой, известной скрипачкой и концертмейстером камерного ансамбля «Солисты Санкт-Петербурга».

Оценивать номера дрессуры и просто удивительных способностей домашних любимцев в номинации «Звездный питомец» будет Елена Бараненко – заслуженная артистка России, цирковая прима и дрессировщица в шоу братьев Запашных.

Для номинации «Культура улиц», где можно проявить себя в искусстве граф-

фити, хип-хопа, паркура и т. п., в состав жюри пригласили Гургена Манукяна – основателя одной из первых в стране хип-хоп-студий, автора и основателя команды UNITED DANCE, а также главного хореографа Санкт-Петербурга на проекте «Большие танцы» телеканала «Россия 1».

Работы в номинации Comedy star будет оценивать Игорь Волков, резидент Comedy Club Petersburg. Известно, что Игорь является поклонником КВНа и жанра stand up, здесь главный критерий оценки – чувство юмора участника.

Для того чтобы принять участие в конкурсе, надо прислать любую свою творческую работу на сайт zvezdaudachi.com или записаться по телефону **8 (911) 823-09-10** на кастинг, которые проходят каждую субботу в Культурном центре Е. Образцовой. Также можно пригласить команду «Звезды удачи» в свое учебное заведение и провести кастинг в родных стенах.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

21.10.2013

Карта района:
Курортный район

Технологии
и материалы:
Рынок ЖБИ

28.10.2013

Приложение
«Финансы
и страхование»

Технологии
и материалы:
Демонтаж
Реставрация
Жилье

04.11.2013

Приложение
«Энергетика
и инженерная
инфраструктура»

Технологии
и материалы:
Рынок труб
Жилье

11.11.2013

Приложение
«Управление
и рынок труда»

Технологии
и материалы:
Гидроизоляционные
материалы

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

КРУГЛЫЙ СТОЛ
1 ноября 2013
в 15.00

Санкт-Петербург,
ВК «Ленэкспо», павильон № 7
(выставка «Ярмарка недвижимости»,
зал «Загородная недвижимость»)

**ПРИГЛАШАЕМ
ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

Подробная информация
на ASNINFO.RU
PR-отдел: (812) 605-00-50,
pr@stroypress.ru

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**«Малозэтажный неформат:
необычные объекты
на рынке загородной
недвижимости»**

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Разнообразие форматов – стандарты новой жизни или рекламный трюк?
- Проекты и цены. Портрет покупателя
- Риски «неформата»: насколько удобна и экономична жизнь в «неполноценном» доме

В рамках выставки «Ярмарка недвижимости»

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Фото: Владимир Тилес



Некоторые холодильные склады сдаются в аренду, но большинство сделок в этом сегменте – это ответственное хранение

Замороженный дефицит

Денис Кожин / Рост ввода супермаркетов и продуктовых магазинов стимулирует спрос на холодные склады. Сегодня их доля не превышает 15% в общем объеме складских помещений города, и на эти помещения наблюдается определенный дефицит.

Как рассказала Наталья Затеищикова, консультант отдела складских и промышленных площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, в первом полугодии 2013 года в Петербурге не было введено ни одного склада, который бы включал холодильную секцию. В настоящий момент на рынке существует несколько крупных комплексов, которые включают холодильный склад. Среди них «Осиновая роща», «Интертерминал» на Парнасе и «Петрофриго» на Волонском шоссе.

При этом эксперты отмечают: несмотря на то что некоторые холодильные склады сдаются в аренду, но большинство сделок в этом сегменте – это ответственное хранение. Это связано с высокой стоимостью оборудования (для организации сухого склада не требуется специальное оборудование).

Но как говорят участники рынка, основное преимущество такого хранения – оптимизация затрат и возможность делегирования ответственности за обслуживание оборудования, что является одним из ключевых и непростых вопросов в данном сегменте.

Своими силами

Кроме того, в связи с существующим дефицитом морозильных и холодильных складов арендаторы нередко самостоятельно организуют холодильники на своих площадях.

Другой вариант – строительство холодильного склада под конкретный заказчика. Концепция build-to-suit позволяет

минимизировать риски, связанные с арендой спекулятивного склада, что особенно актуально для холодильников, которые требуют больших вложений. Вследствие высоких рисков прирост предложения в сегменте складов и так не очень велик, а тем более он невелик в сегменте холодильных складов.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, говорит, что складские комплексы, предлагающие специальные температурные режимы, можно разделить

В связи с дефицитом морозильных и холодильных складов арендаторы нередко самостоятельно организуют холодильники на своих площадях

на две основные категории: морозильные склады, предназначенные для хранения мяса, рыбы, товаров, требующих заморозки, и склады, поддерживающие температуру от 0 до 6 °С – в таких хранят овощи и другие товары, требующие не заморозки, но пониженной температуры. Часто оба формата соседствуют в одном и том же складском комплексе, в ряде случаев вместе с ними представлены и обычные складские площади, не предполагающие специального температурного режима.

Господин Тараненко говорит, что большая часть низкотемпературных склад-

ских комплексов строится компаниями для собственных нужд и на рынок они не выходят. «Некоторая часть – не более 15% – это спекулятивные склады, которые неизменно востребованы. Как отдельный сектор рынка можно отметить старые складские помещения, рассчитанные на особый температурный режим хранения, построенные еще при Советском Союзе. Несмотря на то что по ряду параметров такие помещения давно устарели, они пользуются устойчивым спросом со стороны мелких компаний», – говорит он.

По данным Colliers International, рынок аренды низкотемпературных складов ограничен и в основном сформирован из овощехранилищ, адаптированных под склады-холодильники; хладокомбинатов, существующих с советских времен и требующих проведения капитального ремонта; холодильных складов производственных компаний – мясокомбинатов и молокозаводов, сдающих в аренду свободные площади; современных низкотемпературных терминалов.

В связи с низким предложением качественных складов охлажденной продукции

арендаторы вынуждены инвестировать средства в дооборудование холодильных секций внутри отопляемых логистических терминалов. В то же время девелоперы заинтересованы в строительстве холодильного склада только под конкретного клиента на основании предварительного договора аренды либо покупки.

Ввиду высокой стоимости оборудования ставка аренды таких площадей превышает стоимость аренды сухого склада на 20-30%. Более того, чаще всего арендатор дополнительно оплачивает электроэнергию, так как такое хранение крайне энергозатратно.

Ответственное хранение также имеет более высокую стоимость, нежели на сухом складе. Согласно данным Jones Lang LaSalle, максимальные ставки аренды сухих складов составляют 125-135 USD за 1 кв. м в год без учета операционных расходов и НДС.

В черте города

Лилия Соболева, руководитель отдела промышленной недвижимости и земельных участков компании «Петербургская недвижимость», подсчитала, что сегодня в общем объеме складского предложения 15% площадей приходится на склады с холодильниками.

«Как и в целом на складском рынке, наибольший интерес представляют объекты в черте города, которые чаще всего заполнены на 100%, складов в границах КАД мало. Если же говорить о предложении вне города, то там, скорее, «рынок арендатора». В целом же площадей достаточно, о дефиците говорить не приходится», – отмечает госпожа Соболева.

Часто складские комплексы с холодильниками организованы на базе бывших производственных площадок (например, мясоперерабатывающих заводов).

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, отмечает, что сделок по купле-продаже на рынке сейчас нет вообще, есть лишь предложения по земельным участкам с потенциально возможным строительством подобных объектов.

Вера Бойкова, руководитель отдела по работе с клиентами ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит: «В основном на рынке представлены площади до 1000 кв. м, однако сегодня уже есть предложения больших площадей».

цифра

на 30%

дороже обходится хранение товара на холодных складах по сравнению с ценами на аренду в обычных складских комплексах

12-15 НОЯБРЯ 2013
Место проведения:
Санкт-Петербург, Ленэкспо

SfiteX
St. Petersburg International Security & Fire Exhibition

Более 250 компаний-участников
Новые разработки и готовые решения из первых рук
Профессиональные консультации производителей
Технические семинары ведущих дистрибьюторов
Актуальная деловая программа

22-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ

Организатор: **primepro** **ITA** **SECURITY**

Получите электронный билет на выставку: **www.sfiteX.ru**

+7 (812) 380 6009/00, SECURITY@PRIMEPRO.RU

Генеральный интернет-партнер: **SECURITY** **консалтинг и инновации**

Медиапартнер: **ИНТЕРНЕТ БЕЗОПАСНОСТИ**

Информационная поддержка: **ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ**

EXPO СФЕРА
НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

9-10 НОЯБРЯ
Петербургский СКК, 2013

Патронатный партнер: **Валентина Родионова**
Патронатный партнер: **ИТАКА**
Патронатный партнер: **УНИКЕТО Недвижимость**
Патронатный партнер: **РосинтерБанк**
Патронатный партнер: **Специальная Строительная Компания**
Патронатный партнер: **Самое Недвижимость**

4-я Выставка Недвижимости: Покупка, продажа, аренда городской недвижимости! Квартиры, Студии, Комнаты. Ипотечное кредитование.

11-я Выставка: Загородная недвижимость. Многоэтажное домостроение на любой вкус и кошелек! Дома, Террасы, Земельные участки.

7-й САЛОН КАМИНОВ: Нагрев саво источник тепла! Камны, Печи, Дымоходы, Выводы Системы отопления.

11-я Выставка Стройматериалов: Все что нужно на рынке строительных материалов! Строительные технологии, Инженерные системы.

3-й Салон Зарубежной недвижимости: Ваш Дом за рубежом! Недвижимость для отдыха, Инвестиции, развитие бизнеса.

Дирекция выставки: (812) 600 92 62

пригласительный билет на сайте exposfera.spb.ru

РЕКЛАМА

Удачная комбинация

Андрей Семериков / В новых торговых центрах Петербурга преобладает комбинированная арендная ставка с фиксированной частью и процентом от товарооборота, а в ранее открытых ТЦ предпочтение отдается фиксированной ставке. Ставка в виде процента от оборота используется редко, так как не все компании готовы афишировать свои финансовые результаты. ➔

«Большинство торговых центров, открывшихся в течение последних пяти лет в Петербурге, используют комбинированную схему с фиксированной ставкой и процентом от товарооборота. Арендатор платит собственнику такой процент, если его выручка превышает заранее установленную, фиксирует сумму, – рассказывает Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. – Торговые центры, которые выходили на рынок ранее, работали в основном по фиксированной ставке. Сейчас на рынке существуют проекты, например, со спорной локацией или концепцией, и в таких объектах обычно используется достаточно низкая фиксированная ставка или также процент от товарооборота, но он, как правило, не слишком отличается от фиксированной суммы по своему уровню».

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что в новых торговых центрах преобладает комбинированная арендная ставка, которая представляет собой минимальную фиксированную ставку и/или процент от товарооборота, а в ранее открытых ТК предпочтение отдается фиксированной ставке.

По словам Дмитрия Золина, управляющего директора сети бизнес-центров «Сенатор», в России по-прежнему фиксированная арендная ставка остается самой популярной. «В некоторых крупных торговых центрах Москвы и Петербурга она потихоньку стала заменяться процентом от оборота, но широко распространения такой вид аренды пока не получил», – добавляет господин Золин.

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, также считает, что в торговых центрах Петербурга преобладает фиксированная арендная ставка.



От 3 до 12% от оборота готовы платить арендаторы торговых центров

Но с приходом на рынок западных ретейлеров (например, «Ашан», McDonalds, H&M, Zara) и профессиональных международных девелоперов в торговых комплексах стали применяться также процентная и комбинированная схемы оплаты аренды, уточняет господин Трушин. По его словам, на российском рынке самой первой процент от оборота стала платить IKEA, которая одновременно является девелопером своих объектов.

«Среди российских компаний на процент от оборота перешли следующие ретейлеры: X5 Retail Group, «Техносила», «М.Видео» и т. д. В целом сегодня арендаторы торговых центров готовы платить от 3 до 12% в зависимости от площади магазина, извест-

ности бренда и т. п.», – отмечает Валерий Трушин. Проблемы повсеместного внедрения комбинированной ставки и процента от оборота, по словам экспертов, заключаются в том, что не все компании готовы афишировать информацию о своих оборотах. А применение комбинированной ставки возможно только в случае прозрачной экономики, поясняет Светлана Чернышева.

Между тем комбинированный вид ставки, по словам Натальи Скаландис, управляющего директора PM NAI Besag в Санкт-Петербурге, дает возможность анализа всех расходов и доходов компании, позволяет увидеть сильные и слабые стороны компании и скорректировать дальнейшую схему работы.

КСТАТИ

Зарубежный опыт

Андрей Семериков / Что касается зарубежного опыта в работе с арендными ставками в торговых центрах, то в Европе, например, преимущественно используется комбинированная процентная ставка, состоящая из пониженной фиксированной величины и процента при превышении товарооборота, рассказывает Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

«Европейские арендаторы платят в среднем 11% от товарооборота: минимальный процент (1-2%) платят якорные арендаторы и продуктовые супермаркеты, а максимальную (13-16%) – магазины по продаже аксессуаров и развлекательная составляющая торгово-развлекательного комплекса. В США процентное соотношение примерно такое же – «якоря» платят порядка 1-2%, а операторы развлекательных услуг – около 9%. Однако средняя процентная ставка по объекту ниже, чем в Европе, – на уровне 5,5%. В России переменная доля для гипермаркетов обычно составляет 2,5-4% от оборота, для магазинов одежды и обуви – 12-15%, для ювелирных марок – 13-15%», – делится данными господа Балмочных.

По словам Дмитрия Золина, управляющего директора сети бизнес-центров «Сенатор», в Европе в торговой недвижимости наиболее распространен процент от оборота. «Но в последнее время магазины оказались в довольно сложном положении: большую конкуренцию им стали создавать интернет-магазины. Так как договоры аренды на Западе заключаются на длительный срок (и без возможности корректировки в одностороннем порядке), то проценты от продаж неумолимо падают, а сами магазины начинают терять свою функцию и превращаются, скорее, в шоу-румы», – рассказывает господин Золин.

Выгодная ставка

Андрей Семериков / Привлекательность той или иной схемы начисления арендной ставки для каждой стороны зависит от объекта.

Так, по словам Светланы Чернышевой, руководителя отдела проектного брокериджа ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, в востребованном ТК комбинированная ставка может превысить фиксированную, что, без сомнения, выгодно арендодателю, и наоборот. «При подписании договора с комбинированной арендной ставкой нужно обязательно прописать частоту отчислений процента от товарооборота. Некоторые операторы предпочитают делать это ежеквартально, другие – раз в год», – добавляет господа Чернышева.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, отмечает, что форма оплаты в виде процента от оборота более выгодна арендатору. «Собственник ТК рискует не получить денег за аренду помещения, если в силу сезонности или экономической ситуации в стране продажи у арендатора не идут. С другой стороны, если случился пик продаж – процент от оборота может существенно превысить ожидания собственника. Тем не менее большинство собственников ТК не хотят участвовать в бизнесе арендаторов, – приводит примеры господа Лапина. – Для ТК удобнее получать фиксированную арендную плату. Комбинированная форма оплаты – своего рода компромисс. Так частично покрыва-

ются затраты арендодателя, при этом он участвует в бизнесе арендатора и замотивирован, чтобы сделать комплекс привлекательным». Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», добавляет, что фиксированная ставка снижает риски арендодателей, к тому же такой вид аренды позволяет поднять цену (в указанных в договоре рамках) на протяжении срока действия аренды. Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, полагает, что фиксированная ставка обладает явным недостатком для девелопера торгового проекта, поскольку ограничивает его прибыль установленной суммой, и является предпочтительной

для арендатора, так как увеличивает его доход, в случае если процент от товарооборота превышает фиксированное значение.

По оценкам Валерия Трушина, руководителя отдела консалтинга East Real, плюсом использования схемы «процент от оборота» для арендатора является уменьшение сроков окупаемости магазина, поскольку затраты на аренду растут по мере увеличения выручки. Для арендодателей применение такой схемы, по его словам, имеет меньше преимуществ. «Это связано с тем, что зачастую строительство торговых центров ведется с привлечением заемных средств, поэтому собственнику необходимо заранее понимать арендные потоки, а это возможно только при фиксированной схеме оплаты. К тому

мнение



Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»:

➔ Для арендаторов наиболее выгодной арендной ставкой, конечно, является процент от оборота: в случае если торговля окажется не очень прибыльной, снижаются риски переплаты, и наоборот, если продажи у магазина очень большие, то арендатор от этого только выигрывает (как правило, процент от оборота составляет от 3 до 15% в зависимости от профиля компании). Для арендодателя такой вид ставки может быть выгоден только по отношению к крупным, известным сетевым арендаторам.

же собственник, реализующий проект с использованием заемных средств, должен согласовывать коммерческие условия аренды еще и с кредитором», – поясняет господин Трушин. Игорь Лучков, председатель Комитета по оценочной деятельности Российской

гильдии управляющих и девелоперов, считает, что ставка в виде процента от оборота более адекватна нестабильному, кризисному рынку. В периоды роста рынка аренду стараются привязать именно к темпам рынка недвижимости, резюмирует эксперт.

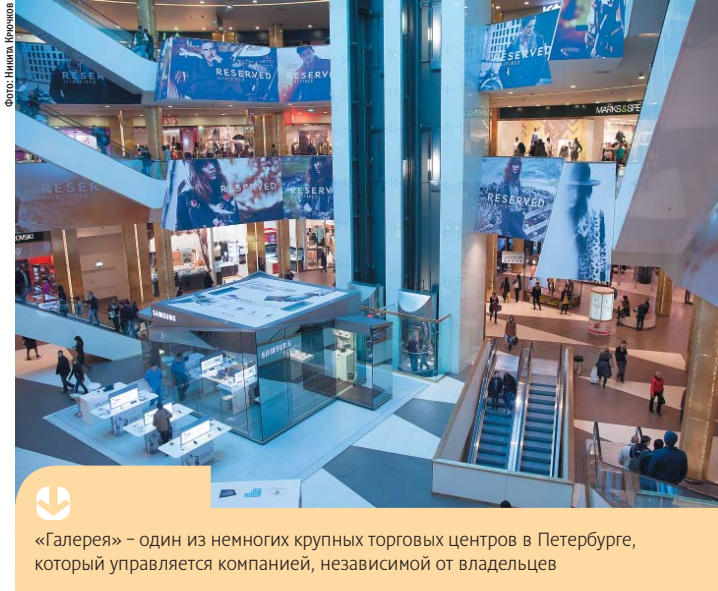
Независимость в десятку

Роман Русаков / Сегодня на рынке управления торговыми комплексами работает всего с десятков независимых управляющих компаний, и занимают они от силы 5% рынка. Но в будущем ситуация будет меняться и доля их будет расти. ➔

Перед управляющей компанией обычно стоит три вида задач: первое – это маркетинг (реклама, регулирование арендных ставок, анализ текущего состояния рынка), второе – ведение бухгалтерской отчетности, и третье – facility management (управление коммунальным хозяйством объекта). Зачастую первая и вторая задачи могут находиться в ведении одной управляющей компании, в то время как facility management выполняется другой.

Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL, добавляет, что сегодня наиболее востребованными становятся две услуги: постановка деятельности и аудит деятельности компании. «Мы наблюдаем растущий спрос на эти услуги, и поэтому начали ими заниматься. Многие собственники развивают несколько проектов, а некоторые даже ведут бизнес из-за границы. Поэтому им приходится уходить от непосредственного управления объектами. Постановка деятельности компании подразумевает то, что управляющая компания устраивает весь бизнес-процесс компании и затем передает готовое дело собственнику. Вторая услуга связана с тем, что собственнику сложно контролировать свой бизнес без объективной оценки ее деятельности. Поэтому привлекается управляющая компания, которая осуществляет внешний аудит деятельности. Мы прогнозируем, что спрос на эти услуги будет расти».

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований петербургского офиса



«Галерея» – один из немногих крупных торговых центров в Петербурге, который управляется компанией, независимой от владельцев

Colliers International, полагает, что для крупных единичных проектов, где у собственника нет задачи держать проект на протяжении долгого периода времени (более пяти лет), вариант с управлением проектом сторонней компанией выглядит более предпочтительным. При этом

она полагает, что для сетевых игроков вариант с собственной управляющей компанией может стать гораздо выгоднее. «Плюсы внешней управляющей компании: нерасудование собственного штата, получение профессиональной команды, заинтересованность внешней управляющей компании в повышении стоимости проекта (качество арендаторов, привлечение покупателей и, как следствие, повышение средней арендной ставки по проекту), в случаях когда оплата услуг управляющих завязана на доходность проекта. Минусы внешней управляющей компании: ограниченная возможность «ежеминутно» контролировать деятельность компании и жизнь проекта, плата за услуги».

Плюсы и минусы привлечения независимой управляющей компании

Плюсы	Минусы
нерасудование собственного штата, получение профессиональной команды, заинтересованность внешней управляющей компании в повышении стоимости проекта (что ведет к улучшению качества арендаторов, привлечению покупателей и, как следствие, повышению средней арендной ставки по проекту), в случаях когда оплата услуг управляющих завязана на доходность проекта	ограниченная возможность «ежеминутно» контролировать деятельность компании и жизнь проекта, плата за услуги

Источник: Colliers International

Цена вопроса

Роман Русаков / Услуги управления и эксплуатации торговых комплексов стоят в пределах 10% от суммы собираемых арендных платежей.

Елена Кислицына, директор по организации управления отдела управления торговой недвижимостью Jones Lang LaSalle, поясняет: «Стоимость услуг управляющей компании в целом включает две составляющие: прямые расходы, понесенные управляющей компанией в связи с оказанием услуг, и вознаграждение управляющей компании. В зависимости от объема предоставляемых услуг в прямые расходы входит (приведена укрупненная детализация): заработная плата управленческого персонала (PM

услуги); заработная плата технического персонала (FM услуги); стоимость услуг подрядных организаций по технической эксплуатации и обслуживанию объекта (клининг, охрана, лифты/эскалаторы/ траволаторы и т. п.); расходы на запасные части, расходные материалы, инструменты и приспособления; прочие расходы. В вознаграждение управляющей компании, как правило, входят косвенные расходы, понесенные ею в связи с оказанием услуг, и прибыль. В целом в зависимости от характеристик объекта и объема работ стоимость услуг управляющей компании может значительно варьироваться». Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, говорит,

что услуги управления и эксплуатации торговых комплексов стоят в пределах 10% от суммы собираемых арендных платежей. Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс», подтверждает эту практику: «Astera, например, предлагает услуги под 10% от уровня месячной арендной платы. По имеющимся сведениям, это распространенная на рынке практика». Владимир Стукан, генеральный директор ROSS Group, говорит об ином подходе к расчету стоимости услуг: «Мы рассчитываем стоимость своих услуг в процентах от чистого операционного дохода объекта (NOI). В зависимости от величины NOI стоимость услуг может колебаться в пределах от 7 до 2%. Причем чем боль-

ше NOI, тем меньше, как правило, берется процент». Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network, полагает, что развитие рынка коммерческого управления как в целом, так и по отдельным сегментам будет зависеть в основном от прихода на наш рынок

институциональных инвесторов, которые, покупая коммерческие объекты (торговые центры, бизнес-центры, логистические комплексы), передают их в полное коммерческое управление, так как сами никогда не занимаются этим. «На сегодняшний день большинство объектов, построенных в нашем городе,

принадлежат тем девелоперам и собственникам, которые их и строили. И как правило, последние предпочитают заниматься управлением самостоятельно, отдавая на аутсорсинг лишь отдельные виды или составные части работ, например брокеридж или техническую эксплуатацию», – резюмирует он.

МНЕНИЕ



Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент»:

– Профильная управляющая компания с компетентной командой менеджеров вполне может значительно увеличить трафик и, соответственно, доходность торгового центра за счет эффективного маркетинга, оптимального в каждом конкретном случае выбора арендаторов и других механизмов управления и оптимизации бизнеса. Для уже существующих центров это прежде всего разработка единой концепции, ценовой политики, наиболее точно отвечающей требованиям локального рынка, формирование гибкой системы арендных ставок и формирование пула якорных объектов, генерирующих высокий трафик, а также использование традиционных инструментов продвижения: рекламы, PR, кобрендинговых и дисконтных программ.

Бетоны с особенностями

Татьяна Крамарева / По прогнозам, в ближайшие месяцы объемы потребления добавок в бетон вырастут в Санкт-Петербурге на 10-15%. Эксперты связывают это с возросшими требованиями к качеству бетонов, а также невысоким и нестабильным качеством материалов для изготовления бетонных смесей. ↻

За счет применения специальных добавок в бетон стало возможным регулируемое воздействие на процесс гидратации цемента, регулируемая подвижность бетона, его прочность, коррозионная стойкость, водонепроницаемость, морозостойкость и т. д.

Рынок требует

«По итогам 2012 года региональный рынок товарного бетона составил 5,65 млн куб. м. Емкость рынка цемента за этот же период составила около 4,1 млн тонн, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 13%», – сообщил Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение». Соответственно, объемы потребления добавок в бетон, как отметил Андрей Круглов, исполнительный директор НПО «ЛТС-Пласт», оцениваются в 0,05-0,08 млн куб. м (1-1,5% от объема произведенного бетона). По его мнению, наиболее востребованы на региональном рынке добавки, обеспечивающие не только хорошую сохраняемость и конечную прочность бетонной смеси, но также ее экономичность и экологичность.

Со своей стороны, Сергей Костыря, начальник технического отдела ЗАО «НП ЦМИД», особо подчеркнул востребованность добавок, обеспечивающих стойкость к сульфатной агрессии – для гидротехнических сооружений и морозостойкость до F800 – для дорожных и аэродромных покрытий. «Эти свойства бетонов сегодня обеспечить сложно, и не все производители добавок и товарных бетонов могут взяться за такую работу», – отметил эксперт.

Качество бетонов, отмечают эксперты, зависит в первую очередь от качества цемента и инертных материалов. К качеству многих цементных заводов РФ у потребителей есть замечания. Для их продукции характерны грубый помол (удельная поверхность – 260-300 кв. м/кг вместо 400 кв. м/кг), наличие водоотделения, содержание щелочей до 1,2% вместо 0,6%. Исходя из того, кто именно и какой материал поставляет, технологи нивелируют недостатки сырья с помощью «добавок», – пояснила Ирина Мамедова, начальник лаборатории ЗАО «Бетомикс ЛО». Так, цемент с низкой удельной поверхностью и повышенной величиной нормальной густоты до 30% дает значительное водоотделение в бетонных сме-



Наиболее востребованы на региональном рынке добавки, обеспечивающие не только хорошую сохраняемость и конечную прочность бетонной смеси, но также ее экономичность и экологичность

Качество бетонов, отмечают эксперты, зависит в первую очередь от качества цемента и инертных материалов

сях, что ведет к расслоению и снижению прочностных характеристик бетона, шелушению бетонной поверхности.

С уклоном в экологию

По мнению специалистов, все более широкое применение поликарбосилатов связано с их относительно высоким качеством и меньшей, чем еще несколько лет назад, чувствительностью к особенностям цемента. Бетонная смесь с поликарбосилатами обладает большим периодом жизни, что дает возможность более длительной транспортировки. Сегодня также распространены добавки на основе лигносульфонатов и нафталинсуль-

фонатов. «Однако поликарбосилатных добавок будет потребляться больше, чем, например, нафталиновых, поскольку они более экологичны», – прокомментировал Андрей Круглов.

Эксперты отмечают, что рынок добавок в бетон очень насыщен и характеризуется высокой конкурентностью. «Если ранее наиболее широко в строительстве использовались в виде добавок отдельные химические продукты и модифицированные отходы промышленности, то в настоящее время преобладают добавки, специально приготовленные для бетона», – сообщила Ирина Мамедова.

«Обеспечение высоких требований к свойствам бетонов влечет за собой при-

менение комплекса добавок, который может включать 3-4 компонента (в том числе минеральные порошки и жидкие органические или полимерные составляющие). Поскольку его применение ведет к дополнительным затратам (требуется модернизация заводов, возрастают транспортные расходы), наверное, перспективным было бы получение комплексной добавки», – полагает Сергей Костыря.

Контроль как драйвер

«Конкуренция на рынке добавок очень сильна. Одни компании выигрывают в силу более демократичной цены, другие – из-за лучшего качества добавок. В целом отечественные добавки менее стабильны по характеристикам, а импортные дороже на 30% за счет НДС, доставки и пошлины», – рассказал Андрей Круглов. Он также отметил стабильную позитивную динамику цен на добавки: в 2013 году они уже подорожали в среднем на 10%. «Для производителей, работающих, как мы, с импортными составляющими, фактором роста цен останется и динамика курса валют», – подчеркнул Андрей Круглов.

Среди брендов, продукция которых представляет собой наиболее оптимальное соотношение технической эффективности и стоимости, эксперты называют «Поллипласт Северо-Запад», «Зика», «Басф», «Стахема».

Драйвером цен бетонных смесей в целом эксперты считают ужесточение контроля качества бетонов. Затраты на производство качественного бетона для жилищного строительства увеличились за счет испытаний на миграцию вредных веществ в воздушную среду. Кроме того, очень дорогостоящие испытания бетонов на морозостойкость (в солях) для мостовых и дорожных конструкций, сообщили в ЗАО «Бетомикс ЛО».

цифра

30% -

разница в цене между импортными и российскими добавками в бетон

Характеристики добавок в товарный бетон, наиболее востребованных на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти

Характеристика добавки	Причины применения
Снижение воды затворения в составах бетона не менее 18-20%	Необходимость изготовления наиболее массовых классов товарного бетона – B25-B30
Гарантия сохраняемости марки смеси П4 до трех часов	Большое время доставки бетонной смеси из-за логистических особенностей территории
Отсутствие избыточного воздухововлечения (более 6%)	Обеспечение качества поверхности конструкций, в том числе отсутствие раковин
Отсутствие эмиссии вредных веществ (прежде всего аммиака)	Необходимость исключения негативного воздействия на окружающую среду
Максимальная универсальность по критериям сохраняемости смеси	Наличие даже у одного и того же заказчика различных цементов
Обеспечение максимальной суточной прочности при твердении в условиях температуры +8...+10°C	Необходимость обеспечения твердения бетона до начала мероприятий по прогреву, разрешенных только при определенных температурах среды
Устойчивость при хранении в условиях окружающей среды	Необходимость оптимизации соотношения «техническая эффективность/стоимость»
Умеренная вовлекаемая стоимость – не более 100 рублей/куб. м (на эффективных дозировках) для бетона B25П4	

Источник: ООО «Поллипласт Северо-Запад»

Характеристики добавок в сборный железобетон, наиболее востребованных на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти

Характеристика добавки	Причины применения
Снижение расходов воды затворения до 20%	Возможность изготовления конструкций и изделий в диапазоне классов бетонов от B15 до B40 с марками по удобоукладываемости П1-П4
Отсутствие избыточного (более 4-5%) воздухововлечения в бетонную смесь	Необходимость ухода от дополнительных расходов по доводке поверхности
Улучшение качества поверхности изделий до класса А-3 и более (в соответствии с ГОСТ 13015)	
Получение гарантированной отпусковой прочности бетона от 70 до 90% от класса бетона при использовании принятого режима ТВО	Возможность применения беспрогревных технологий выдерживания бетонов в условиях закрытых цехов и полигонов без подвода тепла с получением заданных параметров прочности в конструкциях и изделиях уже через 24 либо 36 часов
Устойчивость к возможному «жесткому режиму» прогрева ТВО (до 85-95°C) без влупчивания бетона и снижения прочности более 10%	
Оптимальное соотношение «техническая эффективность/вовлекаемая стоимость в 1 куб. м» по сравнению с конкурирующими продуктами	Необходимость оптимизации соотношения «техническая эффективность/стоимость»

Источник: ООО «Поллипласт Северо-Запад»



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