

События

После неоднократного срыва сроков сдачи объекта на прошлой неделе частично открылась первая очередь делового квартала «Невская ратуша».

«Невская ратуша» ждет арендаторов, стр. 4



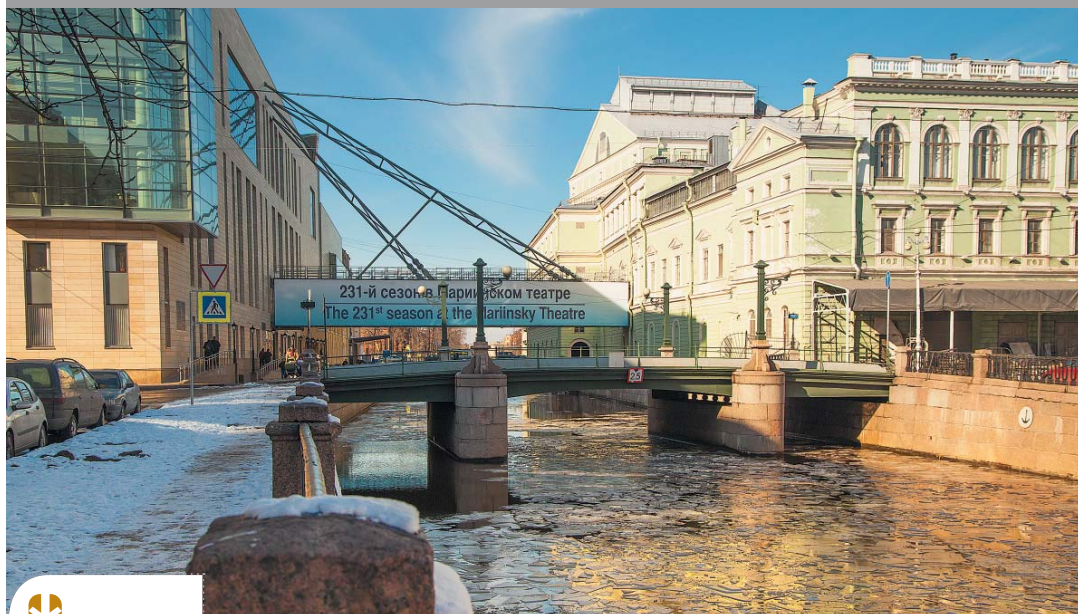
Интервью

Кеес Донкерс, голландский архитектор и урбанист, рассказал о европейском подходе к формированию городской среды и поделился своим взглядом на развитие Петербурга.

«Надо слушать новое поколение в архитектуре», стр. 10



Точки роста, стр. 17-20 • Новости регионов, стр. 24



231-й сезон в Мариинском театре
The 231st season at the Mariinsky Theatre

Мост «в никуда» подвел Мариинский театр

Совет по культурному наследию отправил на доработку проект приспособления и реставрации первой сцены Мариинского театра. Экспертов шокировало предложение разобрать часть исторического здания, чтобы реализовать идею моста над Крюковым каналом к Мариинке-2. (Подробнее на стр. 2)

Надежность **СЕВЗАП** Ответственность **МЕТАЛЛ**

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92
325-58-04

www.szmetal.ru

КРУГЛОСУТОЧНЫЕ ПРОПУСКА ДЛЯ БОЛЬШЕГРУЗНЫХ МАШИН

СОГЛАСОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «Главкомпроект»
(812) 578 7701 8 (921) 799 3328

Реклама

Рецепт от экспертов, как сохранить и приумножить собственные средства, стр. 11

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки
Любых линейных размеров

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

ЛСР Цемент www.lsrcement.ru (812) 640-00-19

УЗНАТЬ ПЕРВЫМ!

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

670-01-01

Застройщик ООО «Отделстрой»
www.otdelstroy.spb.ru

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@asninfo.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

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

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

Над номером работали:
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Максим Еланский

Директор по PR: Татьяна Погапова
e-mail: pr@asninfo.ru

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

Отдел рекламы:
Серафима Редута (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортинова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области - 14221.
Подписной индекс в СЗФО - 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитетах и государственях, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
«Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимуще-
ство», 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 № 43
Подписано в печать 21.03.2014 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее
профессио-
нальное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГЛОБУС**
Лучшее
специализи-
рованное СМИ
(номинал
2004-2007 гг.)



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



СРЕДО
Лучшее СМИ,
освещающее
рынок недви-
жимости (лауреат
2009, 2011
и 2013 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное
средство массо-
вой информации,
освещающее
проблемы рынка
недвижимости
(лауреат 2013 г.)



СТРОИМАСТЕР
Лучшее СМИ, осве-
щающее вопро-
сы саморегу-
лирования
в строительстве
(лауреат 2012
и 2013 гг.)

Совет не принял театральную связь

Михаил Немировский / Совет по культурному наследию отправил на доработку проект приспособления и реставрации первой сцены Мариинского театра. Экспертов шокировало предложение разобрать часть исторического здания, чтобы реализовать идею моста над Крюковым каналом к Маринке-2. ➔

Концепцию реставрации главного городского театра членом совета на минувшей неделе представил архитектор Ксавье Фабр, который ведет этот проект с 2003 года, когда французский консорциум X. Fabre & Speller / Scene / Setec Batiment выиграл тендер Минкульта РФ. В 2006 году проект был согласован КГИОП и прошел Главгосэкспертизу, но так и не был воплощен: сразу после прохождения экспертизы контракт с консорциумом был разорван. Руководитель театра Валерий Гергиев отказался затевать «большой ремонт» до ввода в эксплуатацию Маринки-2. По сообщениям в СМИ, контракт на разработку концепции с архитектором был переподписан летом 2013 года. Непосредственно к реставрационным работам в театре планировалось приступить в 2015-2016 годах.

Впрочем, все задумки, представленные французским архитектором, были нещадно раскритикованы членами совета. Так, господин Фабр предложил воссоздать аутентичный вид западного фасада XIX века архитектора Виктора Шретера. В середине прошлого века для нужд театра фасад был закрыт советской пристройкой, которая сегодня, тем не менее, является предметом охраны. Выступавший в качестве рецензента проекта заместитель главы петербургского ВООПИиК Александр Кононов назвал решение «натянуть шретеровский фасад на советскую пристройку» чудовищным «миксом». В целом, по мнению эксперта, французский консорциум довольно легкомысленно отнесся к предметам охраны на объекте. Неприемлемой

членам совета показалась надстройка со стороны южного фасада над южным двором. Там предложено установить специальный подъемно-опускной механизм для развозки декораций по этажам. Возмущение экспертов также вызвали предложения пробивки на лицевом фасаде здания новых пожарных выходов – окон и дверей, а также снятие охранного статуса с трех внутренних дворов. «При встраивании в здание двух лифтов для мало-мобильного населения происходит выход за пределы контура здания, что может негативно сказаться на историческом конструктиве, тем более что все это предметы охраны», – говорит господин Кононов. По словам председателя городского ВООПИиК Александра Моргулиса, сейчас главное – решить насущные вопросы сохранности здания, в частности «сползания» театра в Крюков канал, сквозных трещин по периметру, а затем уже думать о современных сценических технологиях.

А самым крупным ляпом новой концепции стал вопрос стыковки старой и новой сцен Мариинского театра. Для этого в ходе строительства второй сцены был построен стеклянный мост. Предполагалось, что он будет использован для оперативного передвижения работников театра и декораций, однако с момента ввода Маринки-2 в эксплуатацию мост «висит» в воздухе, не примыкая к старому зданию. Оказалось, что строители не попали в нужный этаж и световую ось, более того, новый мост упирается в межэтажное и межэтажное перекрытие. По словам Ксавье Фабра,

виноваты в этом проектировщики новой сцены. «Когда мы проходили экспертизу в 2006 году, мост должен был занимать другое место. Но мы должны адаптировать проект под новое положение моста», – заявил архитектор. Для этого он предложил пробить стену исторического здания с последующей разборкой несущих конструкций для стыковки перехода. Саму возможность разборки части исторического здания отрицают в КГИОП. Как заявил присутствовавший на совете и.о. главы КГИОП Александр Леонтьев, комитет ни в каком виде не согласует такое решение. Более того, согласившись с мнением профессионального сообщества, председатель комитета пообещал провести дополнительную экспертизу по этой переправе, результатом которой с большой долей вероятности может стать снос конструкции, на котором настаивало большинство собравшихся экспертов.

В итоге совет практически единогласно отправил французскую студию дорабатывать проект.

цифра

8 лет

прошло с момента выхода проекта реставрации Мариинского театра из Главгосэкспертизы

вопрос номера

На прошлой неделе Крым и Севастополь вошли в состав России. Георгий Полтавченко уже заявил, что петербургскому бизнесу есть что предложить Севастополю. Интересен ли вам этот рынок?

Максим Соболев, директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Лентекс»:

– Пока этот рынок интереса не представляет в силу большого числа рисков для реализации девелоперских проектов. Там нет четкой законодательной базы, нет платежеспособного спроса, сюда же можно добавить сложную политическую обстановку и напряженные отношения с соседней Украиной. Но в перспективе, через год или два, когда ситуация там нормализуется, потенциал этой территории вырастет.

Светлана Петрова, руководитель отдела по работе с недвижимостью ГК «Балтийский Монолит»:

– В настоящее время мы активно работаем в Петербурге – нам близок и понятен этот регион. Потребностей для своей ком-

пани развивать свой бизнес в крымском направлении мы пока не видим.

Елена Лашкова, генеральный директор ООО «Геоизол»:

– Этот рынок нам очень интересен. Это новый субъект РФ, который сейчас будет активно развиваться. Там большой объем работ по реставрации, по новому строительству жилья. В ближайшем будущем, скорее всего, уже этим летом, там развернется масштабное строительство дорог, развязок, подземных сооружений, реконструкция портовых сооружений, инженерная подготовка земли. Это все наши профильные работы – мы обязательно участвуем во всех конкурсах на госзаказ. Рисков больших я не вижу.

Вадим Губин, генеральный директор компании «Полимербетонные технологии»:

– Для нашей компании интересен любой новый рынок. Однако наиболее подходящий момент для того, чтобы российский бизнес и петербургский в частности вышел на рынок Крыма, еще не наступил. Он придет тогда, когда

финансовые институты полуострова будут сформированы в соответствии с российским законодательством. Тогда мы сможем действовать в одном правовом поле.

Петр Гавырин, генеральный директор компании «А Плюс Девелопмент»:

– Мы пока не готовы работать в Крыму. В первую очередь нас останавливает неопределенность ситуации в данном регионе, который пока еще только становится масштабным строительством. Для бизнеса Крым – это пока повышенные риски. Чисто гипотетически мы готовы серьезно рассматривать данный регион для появления в нем только со следующего года.

Сергей Ефремов, вице-президент ГК «Размах»:

– Чтобы сказать, интересен рынок или нет, его нужно сначала изучить. Мы этого пока не делали, так что сказать, что уже в ближайшее время мы туда ринемся сломя голову, я не могу. Но, с другой стороны, мы работаем в Сочи, у нас там есть представительство, так что, в принципе, далеко перебарывать мощности не придется. Но

при этом нужно быть уверенным, что в самый разгар строительства у тебя не «зажмут» экскаватор, не выгонят с площадки. Мы будем мониторить ситуацию от полугода до года и тогда будем знать наверняка.

Игорь Казей, руководитель отдела инвестиционного развития ГК ААГ:

– Рынок девелопмента Крыма и в частности Севастополя очень перспективен, так как ему присущ эффект низкой базы. В данном регионе будет востребован девелопмент жилья, коммерческой недвижимости и др. Предметный интерес к данному рынку может сформироваться после некоторой паузы, необходимой для изучения ситуации и формирования устойчивых правил игры.

Максим Беляев, финансовый директор компании «ЭЛСО Энергосбыт»:

– Вполне возможно, что и для нашей организации найдется место в Крыму. Для этого, безусловно, нужно изучить местный рынок и понять его особенности и перспективы.



ЗАО «ЛСР-Базовые»
Тел.: (812) 777-77-45
www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА



С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!



**ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО**



ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ОБСЛЕДОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

ГРАСИТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

192019 Санкт-Петербург, Хрустальная ул., 11
Тел.: 329-23-04, 329-23-05, admin@grast.spb.ru

Свидетельство о допуске СРО ПСЗ 17-05-12-079-П-016 от 17.05.2012

A-Development
градостроительная документация

A-Development —
эксперт в разработке и согласовании
градостроительной документации



Услуги:

- Градостроительный консалтинг, в том числе по вопросам:
 - Получения разрешений на условно разрешенный вид использования
 - Отклонения от предельно разрешенных параметров
 - Внесения поправок в Генеральный план Санкт-Петербурга и Правила землепользования и застройки
 - Получения градостроительного плана участка
- Разработка и согласование проекта планировки и межевания территории
- Разработка концепции застройки



Создание, развитие и управление инвестиционно-строительными проектами

(812) 640-6-046
a-development.aag.ag

A-Development входит в группу компаний AAG

➔ **Вице-губернатор Петербурга Игорь Голиков** покидает свой пост. На прошлой неделе он написал заявление об увольнении по собственному желанию, пишет asninfo.ru. Об этом сообщила пресс-секретарь чиновника Анна Артамонова. Игорь Голиков работал в Смольном с августа 2012 года. Он курировал в правительстве города деятельность комитетов по промышленной политике, по развитию предпринимательства и промышленного рынка, по государственному заказу и Комитета по инвестициям.

➔ **Сенатор Вадим Тюльпанов, выступая перед депутатами ЗакСа Петербурга**, заявил, что новый футбольный стадион на Крестовском острове фактически не строится, передает asninfo.ru. «Мои окна выходят на строящийся стадион. Я ни разу не видел, чтобы стадион действительно активно строился, там 12 кранов, они практически не двигаются. Я по этому поводу к губернатору Полтавченко обращался. Стадион еще с осени только на 35% построен. Хотелось бы, чтобы стадион хотя бы к 2016 году был достроен, но не совсем понятно, насколько это возможно», – отметил сенатор. По информации компании «Трансстрой», ведущей строительство стадиона, все капитальные строительные работы на объекте планируется завершить к концу 2015 года, ввод объекта в эксплуатацию намечен на июнь 2016 года.

➔ **ООО «Проспект КИМа, 19» получило разрешение на строительство** многофункционального комплекса Docklands на наб. Малой Невы Васильевского острова в Петербурге, сообщает asninfo.ru. Девелопером проекта выступает группа компаний «Балтийский Монолит». Общая площадь застройки с инфраструктурой – 86 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект составит около 100 млн USD. Сейчас завершаются подготовительные работы. Строительство начнется уже в апреле 2014 года, а завершение реализации проекта намечено на конец 2016 года. МФК Docklands будет включать в себя офисный центр, апарт-отель и гостиницу. Всего в комплексе запланировано возвести шесть корпусов. Это будут трехзвездочная гостиница на 172 номера площадью 6,1 тыс. кв. м, два бизнес-центра класса В на 21,3 тыс. кв. м и три корпуса апартаментов сегмента бизнес-класс на 527 единиц площадью 22,5 тыс. кв. м. Генеральным проектировщиком является компания ООО «Паритет Групп».

➔ **Компания-оператор петербургского аэропорта Пулково ООО «Воздушные ворота Северной столицы»** ищет подрядчиков для строительства базы аэродромного и технического обслуживания аэропорта, сообщает asninfo.ru со ссылкой на «Коммерсантъ». По данным издания, минимальная цена контракта составит 850 млн рублей. Работы нужно будет завершить за семь месяцев. Руководство ООО «Воздушные ворота Северной столицы» рассчитывает, что, построив собственную эксплуатационную базу на территории, непосредственно примыкающей к терминалу аэропорта, сможет снизить издержки и улучшить операционную деятельность. Подведение итогов конкурса запланировано на 16 апреля.

«Невская ратуша» ждет арендаторов

Максим Еланский / После неоднократного срыва сроков сдачи объекта на прошлой неделе частично открылась первая очередь делового квартала «Невская ратуша». Предварительные договоры аренды подписаны всего на 25% офисных площадей одного из двух введенных в эксплуатацию зданий. К строительству второй очереди проекта «ВТБ-Девелопмент» приступит только после того, как удастся заполнить арендаторами существующие здания. ➔

Компания «ВТБ-Девелопмент» на прошлой неделе открыла первые два офисных здания делового квартала «Невская ратуша». Их техническая сдача в эксплуатацию состоялась еще в ноябре прошлого года, и сейчас бизнес-центры официально запущены в работу.

Восьмиэтажное здание площадью почти 40 тыс. кв. м пока будет зарезервировано под офисы структур ВТБ. Хотя представители управляющей компании признаются, что это не окончательное решение по объекту и они готовы рассматривать и появление в бизнес-центре и других арендаторов. В 10-этажном здании площадью 28 тыс. кв. м будут располагаться арендаторы, не имеющие отношения к ВТБ.

К первой очереди делового квартала относится и административный корпус, в котором будут работать чиновники Смольного. Однако его сдача, по словам вице-президента ВТБ Александра Ольховского, пока откладывается из-за проволочек администрации города, которая не может согласовать финальные работы на объекте.

По словам генерального директора ЗАО «М» (структура ВТБ) и директора проекта «Невская ратуша» Ирины Анисимовой, ожидается, что до конца апреля этого года Смольный утвердит конкретные комитеты и ведомства, которые будут располагаться в новом офисном здании. «В соответствии с их пожеланиями по площадям и будут проведены последние работы застройщика. Ориентировочно сдача в эксплуатацию административного корпуса произойдет в конце года. Приступить к работе городские чиновники в новом здании смогут уже в начале 2015 года», – отмечает госпожа Анисимова.

Сроки ввода в эксплуатацию «Невской ратуши» несколько раз переносились. В последний раз – с 2012 на 2013 год. Основной причиной срыва сроков запуска проекта было временное охлаждение к нему интереса Смольного.

«Сейчас ситуация вновь изменилась, – считает Александр Ольховский, – и мы видим интерес городских властей к проекту. Стоимость работ по возведению первого корпуса составляет чуть более 10 млрд рублей. Однако мне пока сложно сказать, сколько заплатит за выкуп здания Смольный, так как данная сумма будет рассчитываться по специальной и сложной финансовой формуле. При этом часть



В настоящее время соглашения о намерениях об аренде подписаны только на 25% офисных площадей

площадей городу будет предоставлена бесплатно, а часть в рассрочку от 3 до 10 лет».

В настоящее время соглашения о намерениях об аренде подписаны только на 25% офисных площадей третьего корпуса. Среди потенциальных арендаторов – аудиторские, юридические и консалтинговые компании. Средняя ставка составит 1,6 тыс. рублей за 1 кв. м.

Александр Ольховский отмечает, что невысокая заполняемость площадей объясняется сложившейся ситуацией в целом на рынке офисной недвижимости. В частности, интерес арендаторов к новым площадям снижается из-за неопределенной экономической ситуации в стране и роста курса иностранных валют.

Он также заявил, что принято решение не запускать строительство следующих объектов «Невской ратуши», пока не будут заполнены арендаторами действующие бизнес-центры. Но господин Ольховский уточнил, что о заморозке проекта речь не идет. «В достаточно непростое время девелопер готов стать более гибким в работе с потенциальными арендаторами, но менять саму концепцию проекта мы не планируем», – резюмирует он.

Между тем, по мнению экспертов, владельцам «Невской ратуши» новых

справка

➔ Деловой квартал «Невская ратуша» возводится на площади 6,1 га. Общая отведенная площадь – 366 тыс. кв. м. В рамках проекта должны быть построены девять зданий. В том числе семь бизнес-центров, административное здание для комитетов Смольного и гостиница. Приблизительный объем инвестиций составляет 33 млрд рублей. Планируемое полное завершение строительства на объекте – 2018 год.

арендаторов придется еще поискать. Как отмечает директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина, хорошая заполняемость бизнес-центра – это когда речь идет о 100%. Пока такой заполняемости на данном объекте нет, и над этим вопросом нужно работать, уверена госпожа Лапина.

Руководитель отдела консалтинга компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексей Гулевский добавляет, что рынок офисных площадей Петербурга является высококонкурентным, поэтому в краткосрочной перспективе у проекта могут возникнуть трудности с поиском арендаторов. «Однако мы не считаем ситуацию критичной. «Невская ратуша» – качественный проект с удачной локацией, обеспеченный всей необходимой инфраструктурой и достаточным количеством парковочных мест. Как он будет развиваться, покажут первые полгода после открытия. Изменение концепции проекта на данном этапе практически невозможно, так как издержки собственника будут слишком велики», – считает эксперт.

мнение



Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН:

➔ – Итоговая концепция «Невской ратуши», безусловно, интересна: это красивое здание, и сам проект очень удачен. Однако на период строительства, чтобы привлечь арендаторов, арендная ставка должна быть существенно ниже заявленных 1600 тыс. рублей и составлять 1000-1100 рублей за 1 кв. м. Потенциальных арендаторов сегодня смущает, что комплекс класса А окружает стройка, однозначно играет свою роль и удаленность от метро.

СТАРТ ПРОДАЖ

ОТ **2,05** МЛН
ЗА КВАРТИРУ
С ОТДЕЛКОЙ

ЯРКИЙ ЖК «ГРАФФИТИ» В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ

ЗАО «ОЙКУМЕНА». СВИДЕТЕЛЬСТВО О ДОПУСКЕ К РАБОТАМ, ОКАЗЫВАЮЩИМ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, №С-37477251212. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ФОРУМ». СТРОИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПРИГОРОДНЫЙ, УЧАСТОК 23 (ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ШУВАЛОВСКОГО ПРОСПЕКТА И ПАРАШЮТНОЙ УЛИЦЫ), УЧАСТОК 1. ФЗ №214. С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.OIKUMENA.COM

ОЙКУМЕНА
777-99-11

Триумф Парк
жилой ЭКО-комплекс

Единственный проект BREEAM® с международным сертификатом

Плати как удобно!¹

- 15 мин. пешком до м «Звездная»
- Рядом парк Городов-героев
- Современный экоквартал
- Подземный паркинг
- Wi-Fi зона во дворе
- Квартиры с полной отделкой и подготовкой под отделку
- Скидки с первого взноса до 15%²
- Рассрочка 0% до 33 месяцев³
- Оформление договоров по 214-ФЗ
- Ипотека от ведущих банков страны⁴
- Международный девелопер Mirland Development Corporation, 10 лет в России, 6 завершенных проектов

www.triumph-park.ru

- C** Студии от 27 м²
- 1** 1-к. квартиры от 32 до 43 м²
- 2E** 2 евро-к. квартиры от 40 до 54 м²
- 2** 2-к. квартиры от 59 до 67 м²
- 3E** 3 евро-к. квартиры от 63 м²
- 3** 3-к. квартиры от 77 до 98 м²
- 4** 4-к. квартиры от 116 м²

Новый жилой экоквартал в Московском районе
Дунайский пр., 7
На объекте работает консультационный пункт

777 88 77

➔ В 2015 году на территории РФ будет введено 5 млн кв. м жилья по программе «Жилье для российской семьи», заявил на прошлой неделе министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень, сообщает **asinfo.ru**. По его словам, всего данная программа предполагает строительство не менее 25 млн кв. м жилья. Так, в 2016 году запланировано ввести 6 млн кв. м, а в 2017 году – 14 млн кв. м жилых площадей. Михаил Мень добавил, что государство окажет поддержку застройщикам по строительству инженерной инфраструктуры в размере до 4 тыс. рублей на 1 кв. м возводимого по программе жилья.

➔ КГИОП Петербурга распорядился включить участок, на котором ранее располагалась церковь Успения Пресвятой Богородицы «Спас на Сенной», в реестр объектов культурного наследия, сообщает **asinfo.ru**. Теперь на участке, расположенном в центре города, возможно лишь благоустройство или восстановление храма. Таким образом, планировавшееся ранее строительство торгового комплекса «ПИК-2» не может быть осуществлено. В распоряжении КГИОП сказано, что предметом охраны является сам участок как главный элемент градостроительной планировки и место расположения приходской церкви. Храм в советское время был взорван для строительства станции метро. Участок, о котором идет речь, расположен на Сенной площади и в настоящее время огорожен забором. Здесь велись археологические изыскания. По завершении работ археологи заявили, что состояние фундамента церкви плохое, он поврежден взрывом и последовавшей прокладкой коммуникаций. А потому остатки здания не могут быть использованы для его воссоздания.

➔ Петербург занял первое место в ежегодном рейтинге регионов России по развитию ГЧП, передает **asinfo.ru**. По словам председателя Комитета по инвестициям Ирины Бабюк, сейчас в Петербурге реализуются шесть социально значимых проектов в различных формах ГЧП с общим объемом привлеченных инвестиций более 340 млрд рублей.

КГИОП придумал, как собрать больше штрафов

Максим Еланский / Петербургский КГИОП предлагает внести ряд серьезных поправок в федеральный Административный кодекс (КоАП). Они должны позволить органам власти на местах оспаривать решения судов общей юрисдикции. Предполагается, что данное новшество повысит собираемость штрафов с собственников объектов-памятников, которые довели их до ненадлежащего состояния. ➔

На прошлой неделе КГИОП на заседании петербургской парламентской рабочей группы по выработке концепции сохранения исторического центра предложил депутатам ЗакСа выступить с законодательной федеральной инициативой. Она должна касаться внесения ряда поправок в российский КоАП, которые позволят органам власти оспаривать решения судов общей юрисдикции.

По словам начальника правового обеспечения КГИОП Юлии Богачевой, в прошлом году размеры штрафов за причинение вреда объектам культурного наследия в России были существенно увеличены: «Однако их собираемость в судебном порядке оставляет желать лучшего. Из-за процессуальных пробелов суды нередко отказываются рассматривать протоколы комитета по нарушителям. Кроме того, даже если начался процесс – органам власти невозможно обжаловать решения судов общей юрисдикции из-за отсутствия таких категорий участников дела, как потерпевшие».

Как отмечает госпожа Богачева, показатель сложности сложности наложения штрафа – претензии КГИОП к таможенному ведомству по их зданию на Васильевском острове. Несмотря на предписание комитета, ремонт исторического здания – памятника культуры так и не был произведен, а применить санкции оказалось весьма проблематично.

По мнению чиновницы, предлагаемая ведомством инициатива в случае ее утверждения повысит собираемость штрафов с собственников объектов-памятников, доведших их до ненадлежащего состояния, и принесет дополнительные средства в бюджет.

Большинство членов парламентской рабочей группы по сохранению исторического центра к предложению КГИОП отнеслись весьма благосклонно. Предполагается, что после еще более детального рассмотрения данной инициативы внутри группы ее обсудят всем составом депутатов ЗакСа.

Между тем резко против предложения чиновников в том виде, в котором оно

есть, выступает депутат от «Яблока» Борис Вишневский. По его словам, данное предложение носит слишком общий характер. В случае утверждения инициативы на федеральном уровне воспользоваться ею смогут и другие органы власти и ведомства, но при вводе ее в действие пострададут обычные граждане и политическая оппозиция.

«У той же полиции появится возможность обжалования решения судов об освобождении задержанных граждан на манифестациях. Причем в полицейских протоколах на задержание продолжат сохраняться серьезные ошибки. Лично я не против ужесточения правовых норм, касающихся охраны памятников, но они должны быть очень четко конкретизированы», – подчеркивает Борис Вишневский.

Представители КГИОП отмечают, что «заточить» данную инициативу только под памятники практически невозможно, так как она касается норм непосредственного судебного процесса, которые регулируются едиными правилами.

справка

➔ С августа 2013 года штрафы за уничтожение или повреждение памятника культуры составляют для юристов от 500 тыс. до 20 млн рублей, если речь идет о памятнике, включенном в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, – от 1 млн до 60 млн рублей. Срок давности привлечения к административной ответственности за нарушения в данной сфере увеличен с двух месяцев до одного года.

мнение



Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры»:

➔ Действительно, принять какие-то специализированные нормы по работе органов власти с судами, касающиеся только охраны памятников, затруднительно. Право не может состоять из исключений, так как по своей сути это именно общие правила. Сама же инициатива возможности оспаривания судебных решений является попыткой государственных органов переложить свои ошибки в составлении протоколов на лиц, в отношении которых они составляются, что представляется неправомерным и неразумным.

Инфраструктуру обменяют на ППТ

Николай Волков / «Северо-Запад Инвест» готов построить за свой счет и безвозмездно передать городским властям всю социальную и инженерную инфраструктуру в проекте «Новый берег». Это решение поможет компании сдвинуть проект с мертвой точки и наконец получить ППТ. Затраты инвестора составят минимум 22 млрд рублей.

Строительство всей инфраструктуры будет вестись в рамках «дорожной карты», которую разработала компания. В «Северо-Запад Инвест» надеются, что уже в ближайшее время город одобрит «дорожную карту» и уже летом текущего года компания получит постановление

Смольного об утверждении скорректированного проекта планировки территории, что позволит начать намыв территории, с которым девелопер пока явно запаздывает. На то, чтобы намыт 12-15 млн кубометров песка с Сестрорецкого месторождения и сформировать территорию, на которой можно будет строить жилой район, у компании остается меньше года. По условиям инвестконтракта между городом и «Северо-Запад Инвест», завершить все работы по намыву компания должна до конца января 2015 года. Впрочем, как полагают эксперты, после того как девелопер согласился на все условия города, не пойти ему на встречу будет непорядочно. О том, что девелопер не смо-

жет рассчитывать на помощь города в строительстве инфраструктуры, стало известно еще в декабре прошлого года. Смольный отменил постановление № 1180, которое регламентировало то, что город будет в полном объеме финансировать инженерную инфраструктуру данной территории. «Есть протокольное решение, мы сейчас готовим постановление об отмене этого постановления. Мы пойдем по пути компании «Терра Нова» и намыва на территории Васильевского острова, где инженерная подготовка и все подводящие сети делались за счет средств инвестора. То есть город бюджетных средств на это тратить не будет», – заявлял «строительный» вице-губернатор

Марат Оганесян. По мнению вице-губернатора, стоимость работ, которые теперь придется оплачивать застройщику, составляет «до 10 млрд» рублей. Строительство социальных объектов – 15 детсадов и 10 школ, – по мнению города, также должно вестись за счет застройщика. Эти работы обойдутся компании еще в 12 млрд рублей. Эксперты говорят, что, безусловно, такое нововведение приведет к увеличению затрат, но на спросе и цене жилья в этом проекте отразится не сильно. «В этом месте у проекта нет конкурентов. Так что даже увеличение стоимости жилья приблизительно на 10-15% не сыграет большой роли», – считает Сергей Терентьев, руководи-

тель отдела недвижимости ГК «ЦДС». Участники рынка говорят, что благодаря близости к заливу и расположению в престижном месте Курортного района цена за квадратный метр на этапе строительства может составить в среднем 90-100 тыс. рублей. «А на премиальные квартиры и квартиры на первой линии залива цена будет значительно выше.

Строительство инженерии не окажет значительного влияния на эффективность вложения в реализацию проекта. Девелопер, скорее всего, перенесет эти затраты на стоимость квадратного метра, вследствие чего его цена может вырасти на 5-10%», – говорит Светлана Петрова, руководитель отдела по работе с недвижимостью ГК «Балтийский монолит».

цифра

22 млрд рублей

готов вложить «Северо-Запад Инвест» в социальную и инженерную инфраструктуру намыва в Сестрорецке

Октябрьскую набережную разрешили застроить жильем

Николай Волков / Группе ЛСР со второй попытки удалось убедить городскую комиссию по землепользованию и застройке разрешить застроить жильем территорию завода «Аэрок» на Октябрьской наб., 40. ➔

Всего на Октябрьской наб. Группе ЛСР принадлежит около 56 га, сейчас здесь располагаются производства «Аэрок», завода ЖБИ «Баррикада» и перевалочный склад нерудных материалов. После согласования проекта планировки территории девелопер намерен вывести производства и построить здесь порядка 650 тыс. кв. м жилья и сопутствующей инфраструктуры. Изначально участок был предназначен для общепитово-деловых объектов, а жилье относилось к условно разрешенным видам использования. Для изменения функции компании пришлось дважды пройти процедуру согласования, предусмотренную законом: собрать документы, провести публичные слушания, пройти заседание комиссии и пр. Осенью прошлого года чиновники отказались утверждать проект, сославшись на близость к санитарно-защитным зонам завода «Пигмент». Теперь эта препона была снята.

Как говорят эксперты, Октябрьская наб. – это интересная локация. Сейчас набережная активно осваивается под различные проекты. По оценкам аналитиков, в этом районе в стадии строительства и проектирования находятся проекты общей площадью более 2,5 млн кв. м недвижимости. По оценкам Сергея Терентьева, руководителя отдела недвижимости ГК «ЦДС», стоимость

жилья в этом месте может составлять от 80 до 100 тыс. рублей за 1 кв. м.

Как говорят эксперты, редевелопмент промзоны на Октябрьской наб. – это позитивный шаг. «Существующие предприятия не только используются неэффективно, но и портят вид города со стороны Невы. Многие промышленные предприятия морально устарели и получают основной доход от сдачи своих площадей в аренду. Их, конечно, необходимо убирать и на освободившихся участках строить современные жилые комплексы, офисные и торговые здания и объекты инфраструктуры», – считает Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкюмена».

Протяженность всех набережных Петербурга – около 200 км. В том числе длина Октябрьской наб., которая проходит от Зольной ул. до пос. Новосаратовка, – более 5,5 км. Набережные – не только лицо Петербурга, но и перспективные территории для редевелопмента промышленного серого пояса, который в целом по городу занимает порядка 10,5 тыс. га земли.



Александр Вахмистров, генеральный директор Группы ЛСР, построит 650 тыс. кв. м жилья на Октябрьской наб.

АСИИНФО | **НОВОСТИ**

➔ **Выручка Группы ЛСР в 2013 году выросла на 7%** и составила 65 316 млн рублей, EBITDA увеличилась на 6% и достигла 14 156 млн рублей. Рентабельность по EBITDA равна 22%, совокупная прибыль увеличилась на 8% и составила 5321 млн рублей. Прибыль на акцию – 50,58 рублей, а общий долг группы сократился на 14%. Соотношение чистый долг/EBITDA снизилось с 2,7 до 2,0. «В 2013 году мы не только продемонстрировали рост основных финансовых показателей, но и смогли увеличить доходность по ряду направлений бизнеса и заметно сократить долговую нагрузку компании», – сообщил Александр Вахмистров, генеральный директор, председатель правления Группы ЛСР.

➔ **В России может быть отменена необходимость** получать разрешение по отдельным видам подготовительных работ в строительстве, сообщил замминистра строительства и ЖКХ Елена Сизэрра. По ее словам, законопроект с соответствующими изменениями в Градостроительный кодекс России готов к рассмотрению правительством РФ и может быть принят уже в весеннюю сессию Госдумы. Замглавы Минстроя уточнила, что речь идет о таких работах, как ограждение территории и сооружение временных конструкций на стройплощадке, а также о земляных работах, не требующих перекладки коммуникаций. «Компании смогут начинать подготовительные работы, одновременно получая разрешение на строительство», – заключила Елена Сизэрра.

БЭСКИТ®
21 год
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое **обоснование** строительства

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

КРУГЛЫЙ СТОЛ
28 марта 2014
14.00

в рамках выставки «Ярмарка недвижимости»
Место проведения: Ленэкспо, пав. № 7, зал «Строящаяся недвижимость»

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!
Подробная информация на ASNIINFO.RU
PR-отдел: (812) 605-00-50, pr@stroypress.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Запас прочности современных домов»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Каков запас прочности современного жилья?
- Взаимосвязь скорости строительства, применяемых технологий и качества – за что платит конечный потребитель?
- Как отражается на стоимости жилья его возраст?

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

31.03.2014 Технологии и материалы: Рынок товарного бетона Коммерческая недвижимость Загородная недвижимость Экспертиза	07.04.2014 Спецвыпуск к «Интерстройэкспо-2014» Опрос к форуму «Интерстройэкспо» Технологии и материалы: Рынок звукоизоляционных материалов Управление и рынок труда	14.04.2014 Точки роста: Красновардгейский район Технологии и материалы: Рынок металлопроката Поектирование промышленных и общегражданских объектов	21.04.2014 Приложение: Энергетика и инженерная инфраструктура Технологии и материалы: Рынок промышленных полов
---	--	--	---

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

Дом Кехмана опять на торгах

Никита Кулаков / Особняк генерального директора Михайловского театра Владимира Кехмана в Пушкине снова выставлен на торги за долги. Стартовая цена лота снижена на 15% и составляет 92 млн рублей. Однако эксперты считают ее завышенной. ➔

Торги по продаже особняка директора Михайловского театра Владимира Кехмана в Пушкине пройдут 10 и 11 апреля в Петербурге. Их курирует территориальное управление Росимущества по Ленобласти. А организатором выступает компания «Акссион» (подрядчик Росимущества с 2009 года). Особняк арестован судебными приставами по исполнительному производству в отношении его собственника, долги которого перед разными структурами составляют 8 млрд рублей.

Дом в Пушкине – двухэтажное здание на Средней ул., 22. Лот поделен на две части: квартира площадью 892,4 кв. м и паркинг площадью 387,7 кв. м. Квартира находится в залоге у партнера Владимира Кехмана по девелоперскому проекту

«Аэроплаза» Сергея Рукина и будет продана в его пользу. А нежилое помещение взыскано в пользу банков-кредиторов: Сбербанк, Райффайзенбанк, Промсвязьбанка и банка «Санкт-Петербург». Стартовая цена квартиры – 68,85 млн рублей, а нежилого помещения – 23,205 млн рублей, говорится в материалах к торгам. Таким образом, общая стоимость актива превышает 92 млн рублей.

Это повторные торги по продаже лота. Первый раз особняк пытались реализовать в декабре 2013 года по цене 106 млн рублей (на 15% выше

нынешней). Но желающих его купить не нашлось, сообщили в управлении Федеральной службы судебных приставов по Петербургу.

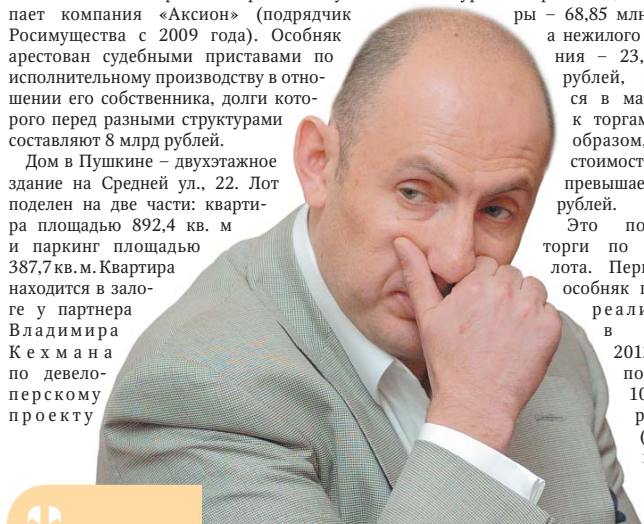
Эксперты считают, что найти покупателя на актив и по сниженной цене будет непросто. Директор «СБ-консалт» Сергей Бобашев считает, что особняк стоит 55-75 млн рублей. «Вряд ли лоты купят разные люди. Актив интересен как

Компания JFC была одним из крупнейших российских импортеров фруктов. Она контролировала треть импорта бананов в Россию. В 2008 году ее оборот достигал 700 млн USD в год. Проблемы JFC начались в 2012 году, когда в Южном Средиземноморье образовался избыток бананов. Этот товар переборсили в Россию, сбили цены, и у JFC возникли сложности с обслуживанием кредитов.

Первый раз особняк пытались реализовать в декабре 2013 года по цене 106 млн рублей, что на 15% выше нынешней

единое целое – или для проживания семьи, или как здание под офис фирмы», – говорит он. С коллегой согласен генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев. Он отмечает, что сделки с недвижимостью в Петербурге с ценой свыше 50 млн рублей происходят довольно редко. Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит, что в настоящий момент в силу своей специфики проекты такого типа не пользуются повышенным спросом среди инвесторов. «Чаще всего их приобретают для проживания. Поэтому, по нашей оценке, большого количества заинтересованных не будет», – уверен он.

В октябре 2012 года Высокий суд Лондона признал Владимира Кехмана банкротом. А в начале этого года там же было заключено мировое соглашение между бизнесменом и Банком Москвы. В рамках этого соглашения Владимир Кехман обязался раскрыть информацию о своих активах в офшорах. Выяснилось, что кроме особняка он владеет виллой во Франции и предметами роскоши. Также арестован «Мерседес» и петербургская квартира предпринимателя. В этом же ряду, теоретически, находится и Михайловский театр, в который Владимир Кехман, по его собственным признаниям, инвестировал 40 млн USD. Сам Владимир Кехман недоступен для комментариев.



Особняк Владимира Кехмана находится в залоге у его партнера Сергея Рукина и будет продан в его пользу

«Новый Оккервиль»: комфортный микрорайон с собственной школой

Жилой комплекс «Новый Оккервиль», который возводится компанией «Отделстрой» в 15 минутах ходьбы от метро «Улица Дыбенко», уже сейчас является достойным примером сбалансированного развития территории, при котором жилые дома строятся одновременно с объектами социально-бытовой инфраструктуры.

На данный момент в «Новом Оккервиле» заселено три дома, активно возводится третья кирпично-монолитная очередь, впереди еще три очереди строительства. Уже сейчас компания «Отделстрой» сделала свой квартал абсолютно самодостаточным, обеспечив его жителей всем необходимым для комфортной и здоровой жизни.

Вся инфраструктура уже работает

В «Новом Оккервиле» уже работает детский сад с развивающим интерактивным музеем; спортивный комплекс с бассейном и ледовой ареной; бесплатная поликлиника и стоматология, оказывающие услуги по полису ОМС. Новый микрорайон может также похвастаться развитой бытовой инфраструктурой. В первых двух очередях расположились: супермар-

кет, аптеки, отделение Сбербанка, салон красоты, магазин «Здоровый малыш», рестораны, пекарни, а также любимый жителями магазин свежей молочной и мясной продукции от местного совхоза «Ручьи». Подобная инфраструктурная обустроенность сложилась благодаря застройщику «Отделстрой», который принципиально не продает, а только сдает коммерческие помещения, осуществляя тщательный подбор арендаторов в соответствии с нуждами микрорайона.

Парк новоселам в подарок

«Новый Оккервиль» славится своим великолепным парком, раскинувшимся напротив жилых домов. Компания «Отделстрой» еще в 2010 году благоустроила эту территорию, расчистила русло реки Оккервиль, проло-

жила пешеходные и велосипедные дорожки, оборудовала пляж, высадила аллеи деревьев. Здесь можно кататься на роликах и велосипедах, гулять с детьми по парковым аллеям, купаться в реке, устраивать пикники на свежем воздухе. То есть наслаждаться всеми загородными радостями в городской черте.

Собственная школа во дворе

В «Новом Оккервиле» строится общеобразовательная школа, которая будет готова в 2015 году. Учреждение реализуется по программе «Социальные объекты в обмен на налоги», о чем подписано соответствующее соглашение между застройщиком и Администрацией Ленинградской области. Школа на 1600 учащихся из числа жителей микрорайона



Главная улица «Нового Оккервиля» с уже заселенными домами

«Новый Оккервиль» располагается внутри квартала. В здании предусмотрено 64 учебных класса, два спортзала, просторный актовый зал, бассейн. На школьной территории будет размещен комплекс площадок для активных видов спорта, а также беговые дорожки.

Планировки на совесть

Разнообразие планировочных решений в «Новом Оккервиле» позволит любой семье выбрать для себя наиболее комфортный вариант. Здесь представлены квартиры площадью от 29 до 150 кв. м. Среди них студии, одно-, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, а также популярные «евродвушки» и «евротрешки» с объединенным пространством кухни-гостиной. При проектировании было уделено особое внимание

грамотному распределению полезной площади, поэтому планировки в жилом комплексе считаются одними из лучших на рынке.

Должно быть, именно благодаря грамотному подходу компании «Отделстрой» к строительству своего квартала квартиры в «Новом Оккервиле» так востребованы у горожан. Переезжая в жилой комплекс, клиенты рекомендуют его своим родным и знакомым. Таким образом, «Новый Оккервиль» формируется из целых поколений семей, объединенных общими добрососедскими отношениями и обеспеченных всем необходимым для комфортной жизни.

Застройщик –
ООО «Отделстрой»
(812) 670-01-01
www.otdelstroy.spb.ru

Гаражи просят на выход

Никита Кулаков / В Петербурге начался новый виток выселения с городской земли гаражных кооперативов. Средняя компенсация, которую власти предлагают владельцам гаражей, – 40–50 тыс. рублей. Купить машино-место в паркинге на эти деньги сегодня невозможно. ➔

В ближайшее время судебные приставы ликвидируют около 3 тыс. гаражей Всероссийского общества автомобилистов (ВОА) в Петербурге. Сначала убьют 500 гаражей на участке 2,4 га на Северном пр. Решение о сносе этого массива было принято городским масш еще в 2010 году. Освобожденный участок передат компании «СТАРТ Калининский» (входит в группу «СТАРТ Девелопмент» Захара Смушкина) под строительство торгового комплекса и детского образовательного центра. На нем также разместится развязка ЗСД.

Кроме того, с начала марта Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил четыре иска КУГИ к Выборгскому отделению ВОА о выселении последнего с территории площадью 8,4 га в районе ул. Лиственной и ул. Жака Дюкло. На этом месте построят объекты социальной инфраструктуры: поликлинику, здание РУВД, два детсада и школу.

«Мы признаем право города требовать землю кооперативов обратно, поскольку договор аренды истек. Но беспокоимся о компенсациях для собственников гаражей», – заявили в петербургском отделении ВОА.

В пресс-службе КУГИ заверили, что в бюджете города на 2014 год на выплаты компенсаций гражданам за гаражи предусмотрено 200 млн рублей. «Уже выплачено более 3,5 тыс. компенсаций. В работе еще порядка 1,5 тыс. заявлений, которые в ближайшее время будут удовлетворены», – уверяют в КУГИ. Средний размер компенсации составляет 40–50 тыс. рублей за гараж. Суммы зависят от размера, материала и места размещения гаража, пояснили в комитете.

Компания по сносу гаражей в Петербурге началась пять лет назад при губернаторе Валентине Матвиенко. С 2008 года в горо-



На этом месте построят объекты социальной инфраструктуры: поликлинику, здание РУВД, два детсада и школу

де по решению суда было снесено 20 тыс. гаражей. В том числе 14 тыс. гаражей около станции метро «Парнас» для расчистки участка под строительство жилого квартала «Северная долина» компании «Главстрой-СПб». «Этот участок мы получили на торгах. Согласно документации, он был без обременений. О размещении там гаражей узнали позже. Вопрос с ними решается с городскими властями в рабочем порядке», – сообщили в пресс-службе «Главстрой-СПб». Резонансным был и снос 1500 гаражей на Богатырском пр. под строительство торгового комплекса компании «СТАРТ Девелопмент». «В тот момент городом еще не был до конца решен вопрос с компенсациями собственникам гаражей. Было много негатива вокруг этого вопро-

са. Выселение гаражей на Северном пр. под другую нашу стройку идет гораздо спокойней. Людям разрешили на 1,5 года занять соседний участок, отведенный под дорожную развязку. И компенсации КУГИ обещает всем выплатить», – сообщили в «СТАРТ Девелопмент». Губернатор Георгий Полтавченко в 2011 году объявил мораторий на снос гаражей в городе. Но в июне 2012 года глава КУГИ Мария Смирнова заявила, что к 2015 году в Петербурге могут быть снесены около 14 тыс. гаражей.

Всего в Петербурге более 400 гаражных кооперативов, которые занимают около 800 га земли. Эксперты считают, что эта земля стоит не меньше 6 млрд рублей. «Значительную часть этих участков можно

использовать более эффективно. Машины там мало кто хранит. В основном их используют как кладовки», – говорит генеральный директор «СБ-консалт» Сергей Бобашев.

В 5-миллионном Петербурге зарегистрировано от 2 до 3 млн автомобилей. Городу нужно более 1,5 млн парковочных мест. Но реально их в три раза меньше потребности.

При губернаторе Валентине Матвиенко была создана общегородская программа строительства парковок. Но идея массового строительства многоуровневых наземных паркингов пока не реализована. В 2010 году на торги единым лотом выставляли участки под 462 многоэтажных гаража в 16 районах города. Но аукцион не состоялся. Позже выяснилось, что единственный претендент на актив – компания «Невский гараж» («дочка» холдинга «СПб Реновация») – отказалась участвовать в конкурсе, сославшись на то, что программа не доработана. «На данный момент сформулирован адресный перечень размещения таких паркингов. Строить их будут инвесторы. Но работа не начнется, пока не будет утверждена концепция платных парковок. А когда это случится – неизвестно», – сообщили в КРТИ.

Эксперты указывают на то, что компенсаций за гаражи не хватит на покупку места в паркинге. «Средняя цена машино-места составляет 1 млн рублей. И потребуются еще 3–4 тыс. рублей в месяц на его обслуживание. Между тем членский взнос в гаражном кооперативе – около 6 тыс. рублей в год», – сообщили в ВОА.

Соотношение компенсации за снос и стоимости машино-места в паркинге



1 млн рублей
в среднем стоит машино-место в паркинге



45 тыс. рублей
средняя сумма компенсации владельцам гаражей за снос

Источник: участники рынка

опрос

«Пока ничего угрожающего не происходит»

«Строительный Еженедельник» обратился к читателям с вопросом: что ждет рынок жилья Петербурга и его окрестностей в связи со сложившейся экономической и политической ситуацией в стране? ➔



Вячеслав Заренков, президент ГК «Эталон»:

– Ничего особенного не изменится. Немного увеличится спрос по той причине, что люди, разочарованные в ценных бумагах и ненадежности валютных накоплений, будут вкладывать сбережения в недвижимость.



Юха Вятто, генеральный директор «Лемминкяйнен Рус»:

– Скорее всего, показатели спроса на недвижимость класса масс-маркет после бума в начале года к лету выровняются. На рынок выйдет несколько больших проектов комплексного освоения территории, что на фоне снижения покупательской

активности может привести к временному незначительному спаду цен и повышению маркетинговой активности застройщиков в эконом-классе. Но в целом, если не произойдет кардинальных экономических потрясений, динамика показателей рынка жилья сохранит средний уровень прошлых лет.



Елена Пальчевская, коммерческий директор инвестиционно-строительной группы «МАВИС»:

– Ослабление рубля мотивировало граждан инвестировать в жилье, которое сейчас очень хорошо продается. Думаю, что стабилизация экономической и политической ситуации не повлечет за собой стагнации на рынке недвижимости. Жилье массового спроса сохранит свою привлекательность для покупателей, хотя на какое-



Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Северо-Запад»:

– С начала этого года спрос на жилую недвижимость во всех сегментах рынка заметно вырос. Наши продажи также иллюстрируют эту тенденцию. Зимой прошлого года такой динамики не наблюдалась. Увеличение наших продаж связано с тем, что в прошлом году мы вывели на рынок максимальный за всю историю работы объем предложения – более 550 тыс. кв. м

продаваемой площади: это объекты в разных районах города, с отличным выбором квартир и широким ценовым диапазоном. В этом году мы планируем вывести на рынок 700 тыс. кв. м во всех сегментах. Безусловно, одна из причин роста спроса – колебания валютных курсов. Люди опасаются за свои сбережения и стремятся вложить их в ликвидную недвижимость от надежного застройщика, который, несмотря на возможные перепады в экономике, введет объекты в срок. Увеличение спроса приводит к некоторой корректировке стоимости жилой недвижимости в сторону повышения. Но сдерживающим фактором выступает большой объем строительства, поэтому ожидается, что рост цен превысит уровень инфляции, все же не стоит. Спрос же после резкого всплеска в I квартале, вероятнее всего, стабилизируется. После стабилизации спроса темпы роста цен на недвижимость снизятся.

Продолжение на стр. 16

Кеес Донкерс: «Я призываю слушать новое поколение в архитектуре»

Кеес Донкерс, голландский архитектор и урбанист, в эксклюзивном интервью корреспонденту газеты «Строительный Еженедельник» Лидии Горбуруковой рассказал о европейском подходе к формированию городской среды и поделился своим взглядом на развитие Санкт-Петербурга.

– Какие эффективные решения, на ваш взгляд, могут быть применены в Петербурге для гармоничного развития городской среды?

– Когда в прошлом году я впервые побывал в Петербурге, то был поражен, насколько богата культура и архитектура вашего города. В то же время как никакой другой город в России он имеет тесную связь с голландским зодчеством. Именно в этом заключается идентичность Петербурга – в красоте и в историческом наследии. Отвечая на ваш вопрос, я призываю не добавлять ничего нового к уже существующей истории – ее и так уже достаточно. Я бы рекомендовал сделать что-то абсолютно новое, создать какие-то новые «островки» культуры. И организовать их в каких-то небольших локациях в разных частях города. Я очень люблю называть это «город 2.0», то есть город для молодых, для будущих поколений.

Поскольку это небольшие пилотные проекты, то они не смогут диссонировать с красотой уже существующего исторического наследия Петербурга. Наоборот, они будут ориентированы на потребности будущего поколения.

– Исторический центр Петербурга также нуждается в развитии. Как совместить сохранение этой части города с внедрением новых элементов?

– На самом деле в Петербурге уже есть существенные, может быть, не по размеру, а по степени значимости и историчности новые элементы в центре города. Например, квартал «Новая Голландия». Этот «треугольник» раньше был заброшенным, но потом он преобразился. Можно

и нужно использовать такие ранее заброшенные, бесхозные участки в городе, для того чтобы отдавать их в руки молодого поколения, которое вдохнет в них новую



жизнь, обогатит их новыми функциями. Я как раз и призываю слушать новое поколение в архитектуре. Молодым людям это позволит реализовать свои замыслы, раскрыть свой творческий потенциал.

20 лет назад подобный процесс зародился и в моем родном городе Эйндховене (Нидерланды). Мне посчастливилось возглавить это течение и направлять его. Я понял, насколько это ценно для развития города, а также для удержания внутри него молодежи. Глоток новой энергии, дыхание новой атмосферы было очень важно для моего города. На мой взгляд, это было бы актуально и для Петербурга, несмотря на то что он является музеем под открытым небом. Мне кажется, что эти «маленькие клеточки нового», размещенные в разных частях города, могли бы сыграть очень важную роль в развитии Санкт-Петербурга.

– А как «услышать» молодежь и учесть ее мнение в тех проектах, которые подчас реализуются отдельными инвесторами и по протекции городского правительства?

– Например, я разработал для этого в 2003 году совместно с профильным Университетом Эйндховена проект «Город как лаборатория». Потом основал виртуальную архитектурную академию, то есть интернет-ресурс, который позволяет студентам из разных стран, в том числе и из России, обмениваться опытом. Мы стараемся сделать так, чтобы идеи, которые выдвигают наши студенты, стали зримыми и нашли свое воплощение в жизни. В прошлом году на Неделе дизайна Нидерландов мы представили два таких проекта. Первый касается строительства двух таунхаусов из переработанного вторичного материала. А второй – реновация здания брошенной школы и превращения его в жилой комплекс.

справка

Кеес Донкерс – голландский урбанист-планировщик, ведущий архитектор, основатель Центра развития архитектуры Эйндховена, организатор Недели дизайна Нидерландов и Первого архитектурного биеннале Брабанта. Главным делом профессиональной карьеры Кееса являются крупномасштабные проекты по редевелопменту административно-промышленных территорий компании Philips в г. Эйндховен (Нидерланды).

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

XXVIII выставка
ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XII выставка
ПОТРЕБИТЕЛИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVII выставка
САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2014
28-30 МАРТА
ЛЕНЭКСПО

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

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА XXVIII Ярмарки недвижимости

29 марта, СУББОТА

Зал «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00 ПРАКТИКУМ. Девять способов сэкономить на стройке загородного дома.
- 13.00 ГЕОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ.
- 14.00 ПРАКТИКУМ. Новое жилье в поселке: проблемы и решения.
- 15.00 ПОКУПАЕМ ГРАМОТНО. Выбор и приобретение недвижимости на вторичном рынке, цены, тенденции рынка, юридические аспекты сделок.
- 16.00 ОТКРЫТЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ. Что ДОЛЖЕН знать покупатель домовладения?

Зал «СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 13.00 КУПИ КВАРТИРУ В РОДНОМ РАЙОНЕ! Юго-Запад.
- 14.00 Как купить дешевую квартиру или студию в новой квартальной застройке и не прогадать?
- 15.00 Кварталы от 1,3 млн рублей – это реально!
- 16.00 КУПИ КВАРТИРУ В РОДНОМ РАЙОНЕ! Восток Петербурга.
- 17.00 Инструкция для дольщиков. Контроль качества вашей квартиры на этапе строительства и в момент приемки.

Зал «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00 Дизайнер против «Сам себе дизайнер», или КАК обустроить свое жилье выгодно?
- 13.00 Из старой квартиры – в новостройку! Технологии обмена и зачета имеющегося жилья при покупке нового.
- 14.00 Как сдать квартиру и не нарваться на неприятности?
- 15.00 Операции с недвижимостью между родственниками.

Зал «ИНВЕСТИЦИИ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

- 12.00 Инвестиции в недвижимость. Математика успеха – что принимаем в расчет?
- 13.00 Яркий старт. ЖК «Граффити» – воплощение гармонии современного строительства и искусства.
- 14.00 ЖК «Огни залива» – практичность в каждом метре.
- 15.00 AVENUE APART – разумные инвестиции.
- 16.00 XI Форум «Частные инвестиции в недвижимость. Апартаменты vs эконом-класс».

Зал АССОЦИАЦИИ РИЭЛТОРОВ СПб и ЛО

- 12.00 Как выгодно и безопасно купить квартиру в новом доме?
- 13.00 Критерии выбора загородной недвижимости для постоянного и сезонного проживания.
- 14.00 Новостройки Петербурга и области. На что обратить внимание при покупке строящегося жилья?
- 15.00 Ипотека ВТБ24 – удобно, качественно и выгодно!
- 16.00 Особенности сделок по приобретению строящегося жилья.
- 17.00 Инвестиции в недвижимость на фоне растущего курса валют. Куда вкладывать лучше: «вторичка» или «первичка»?

30 марта, ВОСКРЕСЕНЬЕ

Зал «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.30 ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ? Технологии строительства индивидуальных домов.
- 14.00 ТЕМА СЕЗОНА. Малоэтажный квартирный загород: все прелести загородной жизни по городской цене?
- 15.00 ГОРОДСКОЙ КОМФОРТ НА ПРИРОДЕ. Инженерное оборудование загородного дома.
- 16.00 ОТКРЫТЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ. Что ДОЛЖЕН знать покупатель домовладения?

Спонсор Деловой программы Development

Зал «СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00 Новостройки города и области: что стоит за разницей в цене?
- 13.00 КУПИ КВАРТИРУ В РОДНОМ РАЙОНЕ! Север Петербурга.
- 14.00 Как купить квартиру, имея 500 тысяч рублей?
- 15.00 Возмещение убытков покупателю жилья при нарушении застройщиком условий договора и некачественном строительстве.
- 16.00 КУПИ КВАРТИРУ В РОДНОМ РАЙОНЕ! Юг Петербурга.

Зал «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 13.00 Роль нотариуса при передаче, оформлении и защите прав собственности на недвижимость.
- 14.00 Материнский капитал в ипотечном кредитовании.
- 15.00 Жилье – молодым! Реалистичный подход к поиску недвижимости и кредитных программ для молодежи.
- 16.00 Сделки с долями. Порядок действий и подводные камни при отчуждении, дарении, приобретении доли в квартире.

Зал «ИНВЕСТИЦИИ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

- 12.00 Инвестиции в недвижимость. Есть ли альтернатива новостройкам?
- 15.00 Ипотечные займы: доступно и выгодно. Социальная ипотека по стандартам АИЖК.
- 16.00 Инвестиции в недвижимость. Куда вложить миллион?

Зал АССОЦИАЦИИ РИЭЛТОРОВ СПб и ЛО

- 12.00 Налоговые вычеты при сделках с недвижимостью.
- 13.00 Риски при покупке строящегося жилья.
- 14.00 Дети и недвижимость. Практика и процедура сделок.
- 15.00 Где купить квартиру? Мониторинг цен по районам города.
- 16.00 Как избежать мошенничества при сделках с недвижимостью.

Рецепт от экспертов, как сохранить и приумножить собственные средства

«Что происходит на рынке недвижимости?», «Как быть – покупать или не покупать?», «Как уберечь свои накопления?» – вот они, самые часто задаваемые на сегодняшний день вопросы. ➔

Действительно, события последних месяцев заставили нас задуматься о том, насколько надежно хранить свои честно заработанные на банковских счетах и депозитах. И тут, как это обычно бывает, мнения разошлись. Большинство из тех, у кого есть накопления, стали извлекаться от «запасов» и инвестировать в более твердую валюту – квадратные метры. Остальные как бы застыли в недоумении: а верный ли это шаг?

Мы решили разобраться, выгодно ли инвестировать в недвижимость в условиях сложившейся ситуации на самом деле, и побеседовали с директором по продажам O2 Development Еленой Бесединой.

Лови момент

Как действовать, если ситуация в финансовой и экономической сфере становится нестабильной? Не спешите делать пессимистичные выводы. Возможно, это ваш шанс приумножить свои сбережения. Важно не упустить момент! Как ни странно, именно в период кризиса, когда рынок находится в упадке, выгодно приобретать недвижимость. Так поступает большинство профессиональных инвесторов. Дело в том, что в это время продавцы становятся особенно стоворчивыми, а цены – наиболее привлекательными. Кстати, многие уже поймали волну: число сделок растет, при этом цены пока не устремляются вверх.

Учесть: степень готовности дома, квартируграфию, место, цену

Как сделать выгодное вложение? Залог успеха – анализ. Без него никак. Необходимо понять, какие квартиры в данный момент являются ликвидными на рынке, выбрать оптимальную схему покупки и совершить ее, наконец. Универсальный «рецепт» выбора объекта с высоким инвестиционным потенциалом прилагаю: учитываем степень готовности дома, квартируграфию, место и цену.

Большее всего вариантов для инвестиций предлагает первичный рынок недвижимости: в будущем инвестиции в строящееся жилье могут принести порядка 20% годовых. Но это при грамотном подходе. К примеру, вы вряд ли сможете заработать, приобретая многокомнатную квартиру в одном из отдаленных городов Ленобласти. А в центральных районах Петербурга застройщики крайне редко начинают реализацию новых проектов из-за нехватки земельных участков. Да и квартиры в тех немногих домах стоят значительно дороже.

Поэтому стоит обратить внимание на спальные районы и ближайшие пригороды, например район станции метро «Парнас», Мурино, Кудрово, Девяткино



и т. д. На этой территории, рядом с кольцевой автодорогой и метро, чаще всего строят относительно недорогое и при этом наиболее ликвидное жилье на первичном рынке. Покупка квартиры-студии или небольшой однокомнатной квартиры на начальном этапе строительства в этом районе обойдется примерно в 1,8 млн рублей в городе и 1,3 млн рублей за его пределами. Это и есть оптимальный вариант для инвестирования. Если у вас не хватает средств на одновременную покупку, воспользуйтесь рассрочкой или ипотекой – многие застройщики предлагают очень выгодные условия.

Рассчитываем доход на живых примерах

Допустим, вы решили купить квартиру на стадии котлована, а затем, когда ситуация на рынке стабилизируется и цены поднимутся, продать ее. Итак, делаем несложный подсчет. Разница в цене квартиры на начальной и завершающей стадиях строительства дома составляет 30-40% (мы рассматриваем ликвидную квартиру). Прибавим к этому рост средней цены 1 кв. м в новостройках (около 7% ежегодно). С учетом того, что средний срок строительства жилого дома составляет 1,5-2 года, ежегодный доход от инвестиций в строящуюся недвижимость составит порядка 20%. То есть, купив квартиру на этапе котлована и продав ее перед вводом дома в эксплуатацию, вы получите доход до 40-50% от первоначальных вложений.

Помните: инвестиции в строящуюся недвижимость – это один из немногих доступных, а главное, надежных способов не только сохранить, но и существенно приумножить деньги.

ЖК «Силы природы»

Масштабный проект – экоквартал «Силы природы» – это более 10,5 тыс. квартир eco comfort class'a на территории в 30,4 га. Шестнадцать домов от 7 до 18 этажей будут гармонично вписаны в зеленую зону отдыха на берегу реки Охты, недалеко от станции метро «Девяткино». Среди живописной местности, большого количества солнца и чистого воздуха растут яркие фасады «Сил природы», в III квартале 2014 года будет готова первая очередь, а IV квартале 2016-го – весь экокотплекс.

Минимальная стоимость квартиры	1,3 млн
Минимальная стоимость 1 кв. м	45 тыс. рублей
Условия рассрочки	1,1% до конца 2015 года
Банки-партнеры	Доступны программы банка «Балтика», DeltaCredit, Пост банка, Банка Москвы, Сбербанка и ВТБ24
Процентная ставка по ипотеке до регистрации права собственности	От 12%
Акции	«Заплати первый взнос в размере 500 тыс. рублей и не плати ничего до 25 января 2015 года». Затем на квартиру можно оформить рассрочку или ипотеку



ЖК «Моя стихия»

«Моя стихия» – новый жилой комплекс от компании O2 Development. Три отдельно стоящих здания расположатся на просторной озелененной территории в непосредственной близости от метро «Парнас» на пересечении Заречной ул. и ул. Михаила Дудина. Три образа – воды, земли и воздуха – легли в основу визуальной концепции проекта и отразились в цветовом решении фасадов. Здание «воды» выполнено в сине-голубых тонах, «земли» – в желто-зеленых, «воздуха» – в бело-серой цветовой гамме. Завершение строительства намечено на II квартал 2016 года.

Минимальная стоимость квартиры	1,8 млн
Минимальная стоимость 1 кв. м	62 тыс. рублей
Условия рассрочки	Беспроцентная до марта 2016 года
Акции	«Позвони прямо сейчас, назови кодовое слово – «стихийная» скидка, получи скидку от 200 тыс. рублей»



Что будет через несколько месяцев?

Не паниковать! Двукратного увеличения цен, как в 2006 году, не будет – нет предпосылок. Текущая ситуация, по моему мнению, продержится еще несколько месяцев. К лету ажиотажный спрос немного выдохнется, цены

тоже подрастут. Насколько? По нашим прогнозам, в Петербурге рост будет на уровне инфляции. Дело в том, что деятельность местных застройщиков не привязана к курсу, поэтому и в вопросах ценообразования ориентиру-

ются они в первую очередь на спрос и собственные потребности в финансировании. Более существенного увеличения цены стоит ожидать, только если девальвация сохранит вектор в длительной перспективе.

Рабочая группа соберет предложения будущему президенту НОСТРОЙ

Екатерина Костина / На совещании, которое провели 12 саморегулируемых организаций Петербурга на прошлой неделе, была высказана инициатива создания рабочей группы по сбору вопросов и пожеланий будущему президенту НОСТРОЙ. ➔

Председательствующим на совещании был избран Владимир Юсупджанов, член совета СРО НП «Управление строительными предприятиями Петербурга». По его словам, один из главных вопросов, который собрались обсудить представители саморегулируемых организаций, – это перенос даты проведения окружной конференции с 18 марта на 14 апреля.

«VIII Всероссийский съезд НОСТРОЙ состоится 25 апреля. В связи с этим проведение окружной конференции 14 апреля оставляет очень мало времени для того, чтобы представители петербургских СРО могли выработать свои предложения для съезда, обсудить их, принять решения и направить их в совет НОСТРОЙ. Если мы проведем окружную конференцию 14 апреля, то ее исход будет никому не интересен и мы попросту опоздаем со своими рекомендациями и предложениями. Например, окружную конференцию по Москве назначили на 26 марта, и никто ничего нигде не переносил. У коллег будет целый месяц, чтобы оформить протоколы, съездить в совет и донести предложения, поправки и прочее», – прокомментировал Владимир Юсупджанов.

В итоге длительного обсуждения участники совещания рекомендовали профессиональному сообществу Петербурга провести окружную конференцию петербургских СРО не 14 апреля, как предложил координатор НОСТРОЙ по Петербургу Алексей Белоусов, а 4 апреля.

Также представители 12 СРО приняли к сведению информацию о двух официально выдвинутых кандидатах на пост президента



Руководителем рабочей группы было предложено назначить Владимира Шахова, генерального директора Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс» (крайний слева)

НОСТРОЙ: Николая Григорьевича Кутьина и Владимира Александровича Аверченко.

Кроме этого, на совещании была высказана инициатива по созданию рабочей группы, которая будет состоять из представителей СРО Петербурга и намерена принимать различные обращения, рекомендации, пожелания будущему президенту НОСТРОЙ. Руководителем данной группы было предложено назначить Владимира Шахова, генерального директора Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс».

Павел Созинов, заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО, приглашен

ный на совещание в качестве эксперта, еще раз заострил внимание представителей петербургских СРО на том факте, что Северо-Запад первым из российских регионов поддержал Николая Кутьина в качестве кандидата на пост президента НОСТРОЙ. Он просил коллег из Петербурга внимательнее отнестись к предложениям соседнего региона при сборе пожеланий и предложений будущему президенту национального объединения. «Мы просим учесть и те наработки, которые были сделаны Петербургом и Северо-Западом в прошлые выборы президента объединения, когда два

региона единогласно доверили представлять свои интересы Сергею Петрову, координатору НОСТРОЙ по СЗФО. Его предвыборная программа актуальна и сегодня. Мы надеемся, что все те положения, которые были приняты ранее, найдут отражение и в предвыборной кампании Николая Кутьина», – высказал свое мнение Павел Созинов.

В итоге решения участников совещания было принято отправить в качестве рекомендаций всем местным СРО, координатору НОСТРОЙ по Петербургу Алексею Белоусову, а также в совет Национального объединения строителей.

МНЕНИЕ



Владимир Шахов, генеральный директор Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс»:

Участники совещания решили рекомендовать провести окружную конференцию НОСТРОЙ по Петербургу не 14 апреля, как накануне сообщил координатор Алексей Белоусов, а на десять дней ранее – 4 апреля. В моем понимании, любой руководитель СРО просто обязан поддержать такое решение. СРО – это общественные организации, выражающие мнение строителей Петербурга. Функция координатора в данном случае – донести наше мнение до совета НОСТРОЙ. Однако Алексей Игоревич Белоусов, на мой взгляд, не хочет прислушиваться к мнению профессионального сообщества, что говорит о его нежелании быть гибким и реагировать на перемены, которые назрели.

Сегодня сложилась особая ситуация. До окончания срока законных полномочий президента НОСТРОЙ мы получили заявление об его уходе. Сейчас саморегулируемое сообщество инициирует поиск легитимных органов управления, то есть выдвигает кандидатов для выборов нового президента. Но Петербург не просто выбирает кандидата, мы хотим участвовать в формировании его программы. При этом чтобы привести саморегулирование к модели, которая заложена в законе, важно, чтобы нового президента НОСТРОЙ не только слышали, но и понимали органы госвласти. Более того, к его персоне должно быть доверие со стороны правительственных кругов. Однако именно саморегулируемое сообщество должно подсказать руководителю НОСТРОЙ, о чем вести разговор. Важно понимание, что переговоры идут от имени всего профессионального сообщества, а не от него лично или от совета НОСТРОЙ. Президент должен четко представлять, чего хотят строительные СРО. А для этого по округам или в таких крупных городах, как Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород и т. д., ему потребуется разместить свои представительства.

Так как на этом совещании мне доверили руководить группой по сбору предложений и формулированию возможной программы будущего президента НОСТРОЙ, я буду настаивать на том, чтобы вопросы и пожелания к нам поступали из всех российских регионов. Я хочу, чтобы наш единственный кандидат, которым на сегодня считает Николая Георгиевича Кутьина, получил реальную картину того, что хотят строители и что мы реально можем для них сделать.



Владимир Юсупджанов, член совета СРО НП «Управление строительными предприятиями Петербурга»:

Сегодня произошло довольно конструктивное совещание руководителей СРО. Прецедент такого обсуждения у нас уже не раз, так как практически каждый год в Петербурге происходят «неприятности», которые связаны с переносом сроков проведения окружной конференции перед съездом НОСТРОЙ. В прошлом году мы столкнулись с аналогичной ситуацией. В итоге благодаря такому же совещанию мы добились того, чтобы окружная конференция саморегулируемых организаций, зарегистрированных в Петербурге, не была проведена позже запланированного. Также нам удалось заранее вынести консолидированное решение по наиболее актуальным вопросам и прийти на окружную конференцию с уже оформленным мнением. Более того, формулировки, предложенные СРО Петербурга, были внесены в решение съезда НОСТРОЙ.

По итогам данного совещания мы рекомендуем всему профессиональному сообществу Петербурга поддержать вариант проведения окружной конференции 4 апреля, а не 14 апреля, как предлагает координатор.



Алексей Белоусов, координатор НОСТРОЙ по Петербургу:

Перенос окружной конференции СРО Санкт-Петербурга на 14 апреля связан с изменением почти на месяц даты проведения VIII Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в строительстве.

Назначение даты конференции на 4 апреля, к сожалению, невозможно в связи с тем, что на эту дату уже назначена окружная конференция в Северо-Кавказском федеральном округе. Таким образом, мы поставим представителей НОСТРОЙ и возможных кандидатов на пост президента нацобъединения перед выбором, на какую конференцию им ехать. Это, я считаю, некорректно. Отмечу, что на 15 апреля назначена конференция в Приволжском федеральном округе. Центральный федеральный округ также принял решение обсудить кандидатуру на пост президента НОСТРОЙ 16 апреля.

Проведение же конференции в Санкт-Петербурге 14 апреля не исключает заблаговременную выработку рекомендаций к съезду петербургскими СРО и их предварительное обсуждение.

Виктор Кривошонок:

«Разработка стандартов СРО должна соответствовать жестким процедурам»

Об участии саморегулируемых организаций в обеспечении качества и безопасности строительства рассуждает президент СРО НП «Строительный ресурс», кандидат технических наук, генерал-майор внутренней службы в отставке Виктор Кривошонок. ➔

– Одним из направлений в работе СРО является разработка стандартов профессиональной деятельности. Что изменилось в сфере стандартизации с момента введения саморегулирования?

– Действительно, ФЗ-315 «О саморегулируемых организациях» предусматривает разработку и утверждение СРО стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации. При этом данные стандарты и правила, устанавливая дополнительные требования, должны строго соответствовать федеральным законам и принятым в соответствии с ними нормативным правовым актам.

Важно отметить, что разработка и утверждение стандартов является правом, но никак не обязанностью СРО. Поэтому, пользуясь предоставленным правом, СРО должна четко понимать, что стандарты должны разрабатываться только в целях, определенных ст. 11 ФЗ «О техническом регулировании», и с соблюдением порядка, установленного ст. 12 названного закона.

К сожалению, реальное положение дел в этой сфере пока далеко от идеального.

Стандарты зачастую не соответствуют требованиям техрегламентов и требованиям национальных стандартов и сводов правил, более того, создают препятствия производству и обращению строительной продукции, ограничивают конкуренцию и влияют на повышение стоимости объектов строительства. Это прямое следствие того, что законодатель предоставил СРО право самостоятельно устанавливать порядок разработки и утверждения стандартов.

На мой взгляд, необходимо введение жестких процедур по порядку разработки стандартов СРО и введению их в действие. Например, так, как это сделало МЧС России, утвердив инструкцию о порядке разработки и введения в действие нормативных документов по пожарной безопасности.

Также пока открытым остается вопрос контроля СРО за соблюдением членами СРО принятых стандартов. При отсутствии ясного механизма контроля, предусматривающего наличие инструментальной базы и высококлассного персонала, разработка стандартов бессмысленна.

Не могу не остановиться и на стандартах нацобъединений СРО, которые в избытке разрабатывает НОСТРОЙ. Дело в том, что по закону такой функции у национальных объединений СРО просто нет. Есть функция по формированию предложений по вопросам выработки государственной политики в области соответствия инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования и строительства. Было бы понятно, если бы НОСТРОЙ, да и другие нацобъединения в рамках этой функции разрабатывали проекты стандартов, которые могли быть использованы в качестве основы для национальных стандартов. Поэтому для меня не вполне ясно, зачем были затрачены деньги на разработку порядка 100 стандартов НОСТРОЙ, если практически ни один из них не при-



обрел статуса национального стандарта, а для СРО (и их членов) эти документы не имеют обязательного характера, при этом контроль за их исполнением со стороны НОСТРОЙ по закону недопустим.

– При введении саморегулирования на СРО возлагались задачи по повышению качества и безопасности строительства. Насколько выполнима такая задача без тесного взаимодействия с федеральными органами власти?

– На мой взгляд, никакого взаимодействия, выходящего за рамки, определенных федеральным законодательством,

организации по специально разработанной методике, включающей в себя программы проведения проверок всех сфер деятельности членов СРО. Раскрывать содержание данной программы я не вправе, так как это ноу-хау, принадлежащее ее разработчикам.

Во-вторых, это созданный нами механизм содействия членам СРО в разработке и реализации мер по обеспечению выполнения на объектах строительства условий, при которых завершенный строительством объект защиты будет соответствовать требованиям пожарной безопасности, требованиям в области защиты от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также специальных технических условий (СТУ), содержащих технические требования на проектирование и строительство объектов в части обеспечения пожарной безопасности. Мы назвали этот механизм «Программа «Культура предупреждения» в области обеспечения комплексной безопасности на объектах в ходе строительства». В реализации этих механизмов нам помогает ЗАО «Институт деловой репутации», в составе которого создан отдел с первоочередной задачей оказания застройщикам содействия в полном и качественном исполнении разделов проектной документации, разработанной в соответствии с техническими регламентами, регламентирующими вопросы безопасности, а также соответствующими специальными техническими условиями.

Вопросы повышения качества и безопасности объектов строительства строительным саморегулируемым организациям необходимо решать максимально самостоятельно

с федеральными органами исполнительной власти, особенно с теми, которые осуществляют надзорные и контрольные функции, у строительных СРО быть не должно.

Вопросы повышения качества и безопасности объектов строительства строительным СРО необходимо решать максимально самостоятельно. В нашем партнерстве мы внедряем формы и методы работы, которые либо уже позволяют, либо позволяют в дальнейшем повысить качество и безопасность объектов строительства.

Во-первых, это действующие уже около двух лет и хорошо зарекомендовавшие себя добровольные аудиторские проверки членов СРО. Подчеркну, что это не финансовый аудит, а аудит специализированный, проводимый специалистами привлекаемой СРО высокопрофессиональной

– Строительные СРО уже начали подготовку к очередному всероссийскому съезду. Какие вопросы, вынесенные на рассмотрение съезда, кажутся вам наиболее важными?

– Отвечать на этот вопрос я буду не как руководитель СРО, а как простой гражданин Российской Федерации. На мой взгляд, отсутствие у строительных СРО альтернативы вступлению в Национальное объединение строителей порождает в самом НОСТРОЙ безынициативность и нежелание решать задачу по соблюдению общественных интересов СРО и исполнению других функций, прямо указанных в законе.

НОСТРОЙ выполняет большой объем работ по проведению различных выставок, конференций, разработке стандартов, о чем мы говорили выше, и массы других мероприятий. Но все это напоминает мне жизнь под известным лозунгом: «Движение – все, цель – ничто». Такое броуновское движение без реальной цели не может не вызывать раздражения строительных СРО – членов НОСТРОЙ, для которых законодательный акт, определяющий «правила игры на строительном рынке» в условиях вхождения России в ВТО и массовое издание актуализированных СНиПов и российских норм, гармонизированных с нормами европейскими, намного важнее, чем сотня выставок и конференций.

К сожалению, конкретная отраслевая работа в Государственной Думе Российской Федерации НОСТРОЙ также практически не ведется, и в первую очередь по причине отсутствия у объединения конкретных законодательных инициатив необходимого профиля.

Уход с поста одного руководителя НОСТРОЙ и приход на этот пост другого ничего не решит, если сообщество строительных СРО на восьмом съезде будет выбирать кандидатов по их бывшим заслугам, а не по программам, которые до съезда должны были пройти «общественные слушания», и исполнение которых было бы гарантировано кандидатом вплоть до принятия обязательств о досрочном снятии полномочий в случае их неисполнения.

Что касается вопросов, выносимых на съезд, то, на мой взгляд, кроме вопроса выборов нового президента их должно быть не более двух. А именно «Утверждение отчета о расходах НОСТРОЙ за 2013 год» и «Утверждение предварительной сметы расходов НОСТРОЙ на 2014 год». Подчеркиваю, предварительной, так как исполнение сметы должно быть разрешено только в части обязательных выплат (зарботная плата, налоги, выплаты в страховые и пенсионные фонды и т. п.). Все остальные планируемые расходы должны быть проанализированы новым руководителем НОСТРОЙ с точки зрения их оправданности и эффективности с последующим вынесением на рассмотрение очередного съезда.



Капитализация отношения

Одно из самых интересных предложений коммерческой недвижимости в новостройках города – комплекс встроенных помещений в smart-домах компании LEGENDA в Приморском районе. Каким образом девелопер сумел создать супервостребованный продукт на традиционно небогатом новаторскими решениями рынке встройки, рассказал исполнительный директор компании LEGENDA Алексей Ключев. ➔

– Алексей, рынок встроенных помещений все чаще обсуждается в профессиональных кругах. Это связано с его раскрывающимся потенциалом или с накопившимися проблемами?

– Действительно, в прошлом году было несколько конференций на эту тему, и коллеги с большим интересом отнеслись к нашему опыту. Темпы продаж и активность обращений подтверждают, что LEGENDA создала отличный продукт. Причем «отличный» во всех смыслах, в том числе серьезно отличающийся от предложения рынка.

Я бы разделил весь рынок встроенных помещений на несколько больших исторически сложившихся групп. Первая – это советское наследие. Все мы помним и хорошо знаем универмаги на первых этажах. Панорамное остекление, продуманные входы/выходы – все это было требованием времени и великолепно работало. Но потом по городу прошла волна выкупа квартир на первых этажах. Мы получили вторую группу помещений, в которых предприниматели прочувствовали весь спектр неудобств и ограничений «бывшего жилья». Третья группа – встройка в жилых домах нового времени. Но девелоперы не смогли или не захотели вывести качество встройки на новый уровень. Она проектировалась по остаточному принципу: что-нибудь сделаем, как-нибудь продадим. Я до сих пор удивляюсь, когда вход в очередной «магазин у дома» мало чем отличается от входа в подвал, не говоря уже о качестве и планировке самого помещения.

– Очевидно, что застройщики больше внимания уделяют квартирам, нежели коммерции на первых этажах. Квартиры ведь несравнимо больше приносят прибыли, а встройка – это небольшие проценты от общей площади здания, они и так продадутся. Ведь так?

– Я бы не сказал, что все застройщики уделяют больше внимания квартирам, чем встройке. И там, и там главенствует принцип «как-нибудь нарежем». Чудовищными планировками, которые по-прежнему встречаются в новых домах, уже никого не удивишь. И хотя разговор о планировках квартир – это тема для отдельного разговора, скажу лишь, что к своей встройке мы подошли, руководствуясь теми же самыми smart-принципами, как и при создании наших квартир.

У нас довольно значительный объем коммерческих площадей. Под встройку мы



отвели два первых этажа двух домов, фактически являющихся единым архитектурным комплексом. И главным критерием при проектировании этих помещений стало наше отношение к будущим собственникам и их клиентам. Мы действительно подумали о том, как люди хотят вести свой бизнес.

Главным критерием при проектировании помещений стало отношение к будущим собственникам и их клиентам

Что им не хватает в нынешнем предложении застройщиков. Какой опыт рынка – позитивный, негативный – нужно учесть.

– Первое, что бросается в глаза, – это большая площадь остекления в вашей встройке. Что это – дань моде или функциональное решение для будущих собственников?

– На самом деле это базовые принципы торговли. Витрина обеспечивает более

тесный контакт с потребителем, это простой и эффективный способ привлечь его внимание. Но также это хорошая освещенность пространства магазина, чувство уюта и комфорта внутри. Ведь не только витринное остекление, но и правильная форма помещений, отсутствие темных углов

и странных конфигураций стен, высокие потолки – все это является обязательными характеристиками качественного и удобного пространства для современного бизнеса. И у нас это все есть.

То, что мы сегодня видим на рынке, как правило, результат сконцентрированности проектировщиков на жилой части дома. Именно так в коммерческих помещениях появляются неожиданные колонны, непеносимые и неудобные стены, какие-то

непонятные закутки, которые просто «прорезали» к помещению ради продаваемой площади, но в которых нет никакого функционального смысла. Я уж не говорю об отсутствии санузлов, которое также можно встретить просто потому, что об этой встройке никто не подумал заранее.

Мы подумали. Поэтому нет лишних стен, помещения прямоугольные, расположены вдоль светового фронта и максимально используют преимущества витринного остекления. Везде есть санузлы. Обязателен отдельный вход, а в некоторых случаях их два.

– Вы сказали, что отдали встройке два этажа. Но ведь известно предубеждение бизнесменов и инвесторов, не желающих даже рассматривать «не первый».

– Здесь мы тоже сделали как надо. Для каждого помещения на втором этаже предусмотрен свой удобный вход с первой линии, а не откуда-то сбоку, со двора. Для многих видов бизнеса второй этаж оказывается даже предпочтительнее. Например, для стоматологических клиник. Кстати, у медицинских центров есть еще одно требование – помещение должно быть двусторонним, то есть иметь два световых фронта. Такие варианты у нас тоже предусмотрены.

Конечно, есть клиенты, которые говорят, что не готовы рассматривать второй этаж. Но с ними вопрос решается демонстрацией качественного продукта, то есть поездкой на стройку. Достаточно взглянуть, как красиво и удобно это выглядит на самом деле, – они меняют свое мнение. Таких покупателей у нас за 1,5 года было немало.

– Еще один камень преткновения современной встройки – это инженерные сети и мощности, вопрос подведения необходимых коммуникаций и размещения вывесок. Например, кондиционеры, генераторы и вывески часто уродуют фасады совсем свежих зданий.



Девелопер предусмотрел решение большинства технических вопросов и подумал об эстетике здания



Ресторан на Яхтенной ждет своего собственника, но предложение крупного фастфуда девелопер уже отклонил

– Хороший вопрос! Не только урожай, но и само устройство инженерных сетей во встроенных помещениях зачастую превращается в неразрешимую проблему, поскольку об этом не подумали на стадии проектирования и строительства. Нами заложены в проект необходимые параметры для разных видов бизнеса. Недостатка в мощностях и коммуникациях не будет.

Даже под вывески мы продумали специальные места крепления. Ведь все хорошо помнят, как в начале 1990-х вывески всех мастей и размеров обезобразивали здания. Сегодня этот вопрос более регламентирован на уровне города, но мы сделали максимум, чтобы бизнесменам было удобно, а фасад наших домов оставался ярким и красивым, ведь он должен стать одной из визитных карточек района, и уже сегодня будущие жители очень гордятся этим фактом.

– Вы сказали, что помещения предусмотрены под разные виды бизнеса. Под какие?

– У нас есть помещения под магазины всех направлений, под офисы и сферу услуг, под кафе и рестораны. Есть помещения на красных линиях – ориентированные на значительные людские и автомобильные потоки, проходящие по ул. Оптиков. Эти магазины смогут обслуживать все население района и проезжающих мимо горожан. Вдоль Яхтенной мы разместили также небольшие офисные модули: их собственники разместят здесь свои компании или смогут организовать небольшие бизнес-центры. Есть отдельная пристройка под большой ресторан.

Конечно, как в итоге будет выглядеть ассортимент товаров и услуг нашей встройки, сегодня сложно сказать. Кто-то покупает уже под конкретный бизнес, другие соби-



Помещения на красных линиях smart-дома «LEGENDA на Оптиков, 34» обеспечены постоянным потоком потенциальных клиентов

раются сдавать в аренду. Мы не торопимся с реализацией, помещения продаются по мере роста готовности домов. К завершению строительства мы планируем продать все, и будущие собственники сами смогут ориентироваться, какой бизнес открыть и чем удовлетворить жителей дома, квартала, района.

– А что вы можете сказать об этом окружении? Кто будущие покупатели и посетители?

– Северо-Приморская часть в этом плане уникальная территория. Некогда грандиозная жилищная стройка сегодня завершается. Осталось лишь несколько реализуемых проектов, наши два дома в том числе. Пятен больше нет. Район уже, что называется,

сложился. Жизнь становится размеренной и упорядоченной, а бизнес (в первую очередь торговля) перестал ориентироваться на новоселов. Люди уже живут обычной жизнью, а это значит, что им нужно ходить за покупками, встречаться с друзьями в кафе, решать повседневные бытовые вопросы. Поэтому у владельцев помещений на красных линиях недостатка в посетителях не будет никогда, тем более что, как мы с вами уже обсудили, в коммерция в новостройках далеко не вся отвечает требованиям комфорта как предпринимателей, так и их покупателей, клиентов.

Но еще более интересной аудиторией для бизнеса будут жители наших smart-домов. Кто знаком с нашей концепцией smart-домостроения, хорошо представляет,

что наши клиенты – это очень прогрессивные люди, уже умеющие выбирать лучшее и наиболее удобное, имеющие активную жизненную позицию и хороший достаток. Почти 4 тыс. жителей двух наших домов – это ежедневные покупатели и клиенты всего комплекса встроенных помещений.

Это в первую очередь среда проживания наших клиентов, и мы обеспечиваем им нужный комфорт. Например, помещение под ресторан собиралась выкупить одна из крупнейших сетей фастфуда. Мы не пошли на сделку, потому что хотим, чтобы рядом с нашим smart-домом был качественный ресторан со вкусной едой и уютным интерьером. Это не только забота о жителях наших домов, но и тренд: люди сегодня все меньше готовят дома, выбирая для семейных ужинов качественные кафе и рестораны. Прекрасно, если такое заведение находится рядышком.

– Как вы оцениваете эффективность решений, заложенных в ваши встроенные площади?

– По законам рынка, состоятельность предложения может оценить только конечный покупатель. И он голосует рублем. Интенсивность обращений и число сделок доказывают, что мы со своим предложением «попали в десятку». Насколько наши коммерческие помещения качественно отличаются от предложения остального рынка, настолько и наши покупатели рассматривают их приобретение вне сложившихся стереотипов. Это уже не 7-8 лет окупаемости, как принято считать при покупке помещений, имеющих недостатки и сомнительные перспективы. Как и квартиры в smart-домах, люди покупают нашу встройку не для перепродажи. Это то, что будет долго приносить доход и гарантированно капитализироваться с каждым годом.

Офис без проблем и ограничений

Два офисных модуля в smart-доме «LEGENDA на Яхтенной, 24» позволяют их собственникам комфортно разместить офисы собственных компаний или получать доход от сдачи площадей в аренду другим предпринимателям.

Сегодня практически отсутствует качественное предложение офисов в новых развитых районах города, к которым относится и Северо-Приморская часть. Между тем все сильнее желание

крупных и средних компаний сменить «прописку» и уехать подальше от загруженного центра. Вполне успешные компании вынуждены в этом смысле идти на компромисс – либо арендовать площади в бизнес-центрах с чужими порядками, соседями и прочими «плюсами», либо же избирать что-то свое. Найти на рынке помещение, пригодное для переоборудования под качественный современный офис – большая проблема. Компания LEGENDA спроектировала в smart-доме «LEGENDA

на Яхтенной, 24» два удобных и продуманных офисных модуля. Они небольшие – по 500 и 700 «квадратов». Располагаясь на втором этаже за панорамным остеклением, они предлагают будущим собственникам максимум свободы внутренней планировки (в том числе организацию рабочего пространства в формате open-space). Для каждого офисного блока предусмотрен отдельный вход, что не только удобно, но и решает проблему безопасности: доступ можно организовать надежнее, чем

во многих бизнес-центрах. Благодаря парковке перед коммерческими помещениями дома у работников офисов и их гостей никогда не будет вопросов, где оставить машину.

По соседству, на первых двух этажах, разместятся помещения под ретейл, сферу услуг, кафе и рестораны – более 10 тыс. кв. м современной и «умной» встройки в двух smart-домах. Таким образом, рядом с офисом его собственники могут разместить одно из торговых представительств или подразделение по работе с клиентами. В разгар рабочего дня здесь всегда найдется где перекусить или провести встречу, а вечером – сделать нужные покупки для дома. «Мы со всей ответственностью и с умом подошли к проектированию встройки в наших домах, отдавая себе отчет в потенциале места, – рассказывает руководитель маркетинговой лаборатории компании LEGENDA Всеволод Глазунов. – Офисы – неотъемлемая часть комплекса наших коммерческих помещений. Они рассчитаны на компании, нуждающиеся в достойном собственном офисе «не в центре», без пробок и проблем с парковкой. Привлекательны наши модули и для инвесторов, заинтересованных в стабильном и гарантированном доходе».

Новый центр бизнес-активности



Северо-Приморская часть перестала быть самой большой стройкой города, здесь уже началась размеренная жизнь

Перекресток Яхтенной и Оптиков станет одним из крупных локальных центров коммерции Приморского района. Именно здесь пройдет большинство маршрутов общественного и личного транспорта в направлении метро «Старая Деревня», в сторону Приморского шоссе, на КАД и ЗСД. Открытие в прошлом году северного участка ЗСД стало одним из самых долгожданных событий для Северо-Приморской части. Но развитие территории не прекращается: проектируются и уже строятся новые развязки, идет пробивка важных магистралей, развивается метро. Население микрорайона, в котором возводит свои

дома LEGENDA, быстро растет и приближается к отметке в 100 тыс. человек. Большинство домохозяйств – экономически активные семьи со средним уровнем дохода. Большинство новостроек в ближайшем окружении уже введены в эксплуатацию, и новых не предвидится – на этой территории, некогда известной как самая активная стройка в городе, больше не осталось свободных участков. Также важно, что реализация проекта «Лакта-Центр» уже помогла Северо-Приморской части решить ряд важных инфраструктурных вопросов и продолжает позитивно влиять на развитие прилегающих территорий.



Располагаясь на втором этаже за панорамным остеклением, офисные модули предлагают собственникам максимум свободы планировки

Окончание. Начало на стр. 9



Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1:

– Думаю, что местный рынок жилья не сильно отреагирует на события в Крыму, недвижимость в двух столицах по-прежнему будет цениться. Спрос в связи с нестабильностью на фондовом и валютном рынках уже увеличился, рост будет сохраняться еще какое-то время, пока будет сохраняться нестабильность, поскольку в кризисные времена самое понятное и надежное хранилище для сбережений – это недвижимость.



Виктор Осокин, председатель совета директоров O2 Development:

– Начало 2014 года спровоцировало на рынке недвижимости ситуацию, близкую к ажиотажу: количество сделок за этот период превысило даже высокие показатели конца прошлого года. Ослабление рубля и отзыв лицензий ряда банков привели к тому, что люди стали избавляться от «запасов»: закрывать счета, выводить деньги с депозитов и инвестировать в жилые метры.

В каком-то смысле сложившаяся ситуация сыграла на руку рынку – взбудрила его, в том числе за счет реализации отложенного спроса. Однако вряд ли 2014 год принесет значительные ценовые колебания, заметнее, даже сейчас цены на недвижимость практически не выросли – вопреки всем прогнозам. Я считаю, что бум покупательской активности к лету несколько иссякнет, а стабильная динамика роста сохраняется. Также я считаю, что фундаментальные экономические факторы не окажут существенного влияния на планы застройщиков. Во-первых, практически все операции происходят на внутреннем рынке, а во-вторых, его участники в вопросах ценообразования на материалы и комплектующие будут отталкиваться от рынка недвижимости: состояния спроса и уровня цен на квартиры.



Анна Седельская, руководитель отдела маркетинга и рекламы группы компаний «ПРОК»:

– Думаю, что события на Украине напрямую вряд ли серьезно повлияют на экономику России. Цены на нефть держатся в пределах 100-110 USD за баррель, экстремального падения на 2014 год не прогнозируют. Ожидаемый рост годовых цен на новостройки в 2014 году – в среднем в пределах роста инфляции, но

может быть выше в зависимости от локации и характеристик объекта. Наиболее востребован сегмент комфорт, стагнация наблюдается в сегменте жесткий эконом в связи с выходом на рынок большого объема новых предложений, а также смещением покупательского спроса в сторону более качественного жилья.



Юрий Грудин, генеральный директор ГК «Пионер» направления «Петербург»:

– Арендные ставки, возможно, пока не очень эластично отреагировали на девальвацию, зато спрос на приобретение жилья среагировал.

Количество людей, готовых инвестировать в жилую недвижимость на фоне ослабления рубля, выросло. Поэтому баланс получается вполне разумный. Что касается новых рисков, их трудно закладывать в наш бизнес, потому что пока ничего угрожающего не происходит.



Наталья Тужилова, заместитель генерального директора ООО «Петротрест-Недвижимость»:

– Последние политические события в Украине и экономический фактор повлияли на спрос на недвижимость. Сложившаяся ситуация стала стимулом к немедленному приобретению квадратных метров для тех граждан, кто уже давно планировал приобретение недвижимости, но по разным причинам сомневался. Ослабление курса рубля сыграло роль катализатора покупательской активности.

Однако сегодня крупные застройщики осторожно относятся к корректировке стоимости. Это связано с тем, что высокий покупательский спрос уравнивается увеличением объема нового предложения. В свою очередь, инвестиционно-строительный холдинг «Петротрест» проводит сдержанную ценовую политику.



Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

– Сейчас предложение на рынке недвижимости достаточно большое и адекватное покупательскому спросу. В связи со сложившейся макро- и микроэкономической ситуацией будет наблюдаться увеличение спроса на недвижимость. Это обусловлено несколькими факторами. Во-первых, потенциальные покупатели из группы отложенного спро-

са активизировались, понимая, что появилась хорошая возможность инвестировать деньги в недвижимость, которая будет расти в цене с каждым днем. К тому же пока сохраняются стабильные ипотечные ставки, выгодно брать ипотеку в рублях. В дальнейшем, когда платежеспособность населения неизбежно достигнет своего критического минимума, на рынке наступит период относительного затишья – это все закономерные и временные экономические процессы. Стоимость квадратного метра недвижимости будет увеличиваться, так как порядка 40-45% строительных материалов импортного производства и их стоимость напрямую зависит от курса валютной корзины. Возможно, такое положение дел даст толчок развитию рынка производителей отечественных стройматериалов.



Сергей Кравцов, генеральный директор СК «Элемент-Бетон»:

– Рынок жилья ждет только рост. Наша компания оценивает рынок как позитивный. Наличие кризисных явлений в экономике способствует росту строительства, поскольку снижаются цены на строительные материалы, бетон, арматуру, комплектующие. Строительные компании, у которых есть собственные средства, активно растут в это время.



Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль»:

– На фоне макроэкономической нестабильности мы фиксируем всплеск интереса со стороны клиентов. Для российского покупателя инвестиции в недвижимость по-прежнему остаются стабильным средством вложения денег. Однако важно понимать, что это краткосрочный всплеск спроса. В среднесрочной и долгосрочной перспективе такая ситуация приведет к снижению покупательской способности, все-таки большая часть потребления – это импортные товары либо товары, произведенные из импортных комплектующих. Их подорожание приведет к росту доли доходов, которые тратятся на поддержание привычного уровня жизни, поэтому на сбережение и инвестирование (в частности, покупку недвижимости) будет приходиться все меньшая доля доходов. В долгосрочной и среднесрочной перспективах это скорее негативная тенденция. Важно учитывать эффект девальвации для девелоперов. Сколько бы мы ни говорили об импортозамещении, повышение курса доллара США и евро приводит к увеличению себестоимо-

сти строительства. Даже если используются стройматериалы отечественного производства, технику и оборудование производители в основном используют импортную, чаще всего берут в лизинг. Девальвация влияет и на рынок кредитования. В частности, в борьбе с волатильностью рынка ЦБ РФ недавно принял абсолютно неверное, на мой взгляд, решение о повышении ключевой ставки рефинансирования. Это, безусловно, повлечет рост процента по кредитам для девелоперов, ограничение ликвидности в общем, сжатие кредитов населению.



Юлия Баряхтина, директор АН «Бекар»:

– Пока текущая неспокойная экономическая и политическая ситуация сильно не повлияла на рынок недвижимости, и ликвидные объекты продолжают пользоваться стабильным спросом. Цены пока также держатся на прежнем уровне, что не позволяет говорить о наступлении кризиса в данной отрасли. На фоне колебания курса рубля спросом стало пользоваться качественное жилье, к которому сейчас относятся объекты новой «вторички».



Николай Ватин, директор Инженерно-строительного института СПбПУ:

– Не думаю, что что-то изменится кардинально. Рынок переполнен, покупательская способность снизится, как обычно, летом, но в целом все только выигрывают от сложившейся ситуации. Единственные, на ком негативно скажутся перемены, кто потеряет деньги, – это проектные организации, использующие при постройке домов импортные строительные материалы, что, естественно, скажется на стоимости такого жилья. Те, кто применяют наши материалы, экономически никак не пострадают, но это уже внутренняя сторона вопроса.



Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL:

– Уже с января мы наблюдаем рост цен на первичное жилье в пределах 7-10%. Покупатели, озадаченные экономической ситуацией, спровоцировали растущий спрос. Также активно ведут себя и инвесторы, желающие перевести деньги в более надежные недвижимые активы. При этом рост цен продолжится в сложившихся условиях, но незначительно.



ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС по СПБ и Ленобласти 14221

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС по СЗФО 83723

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

- **000 «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, 786-50-08, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
- **Каталог российской прессы «Почта России»** – через свое почтовое отделение

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 78774

Название фирмы _____
 Адрес доставки с индексом _____
 Адрес отправки бухгалтерских документов (письмом по почте) _____
 Юридический адрес с индексом _____
 КПП _____ ИНН _____
 Телефон _____ Факс _____
 E-mail _____
 Ф.И.О. контактного лица _____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – **6240 руб.**

2014 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2015 г.												

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



интервью

Валентина Калинина: «Интересных пятен, помимо участков под ЛЭП на Блюхера, в районе нет»

Генеральный директор ЗАО «РосСтройИнвест» Валентина Калинина рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о перспективах жилищного строительства в Калининском районе, конкуренции между девелоперами и дефиците земельных пятен.

– **Какие основные драйверы роста вы можете выделить в Калининском районе на сегодняшний день?**

– Район сегодня очень активно развивается. В частности, могу выделить два огромных квартала, которые станут крупнейшими зонами притяжения всего района на ближайшие годы. Это участок между пр. Маршала Блюхера, Кондратьевским пр. и Кушелевской дорогой – территория бывшей воинской части. Там масштабное строительство ведет Группа ЛСР, они же являются разработчиком ППТ квартала. В этом микрорайоне мы строим жилой комплекс площадью 23 тыс. кв. м. Кроме того, свои объекты возводят компании «ЦДС» и «КВС». Основной объем жилья в этом квартале начнут вводить в эксплуатацию уже в конце 2014-го – начале 2015 года. Второй квартал – Полустрово, 24-27. Долгое время эта территория была бельмом в глазу администрации района, так как представляла собой банальную свалку. Сейчас по данному участку разработан и утвержден ППТ, и город продает земельные участки «по большому пакету». Целый ряд компаний, среди которых «Лидер групп», ЗАО «РосСтройИнвест» и другие застройщики, приобрели здесь землю и в данный момент уже приступили к строительству жилья. Это будет красивый, современный жилой квартал, уже к 2016-2018 году эта территория качественно преобразится. Единственная проблема здесь состоит в том, что город немного опаздывает со строительством инженерной и транспортной инфраструктуры. Но время у них еще есть. Надеюсь, что в 2014 году состоятся соответствующие конкурсы и подрядчики выйдут на объекты.

– **В Калининском районе работают почти все крупные городские застройщики. Какие меры позволяют бороться за клиента в условиях жесткой конкуренции?**

– Покупатель от такой конкуренции застройщиков в Калининском районе только выиграет. Людям представится возможность подобрать наиболее подходящий для себя вариант по цене, комфортности жизни, инфраструктуре. Мы, в свою очередь, пытаемся делать в каждом своем комплексе какие-то изюминки, которые позволяют покупателям делать выбор в пользу именно наших проектов. Многие наших клиентов привлекает тот факт, что в составе наших комплексов есть вся необходимая инфраструктура. Мы стараемся соблюдать принцип «шаговой доступности» – в наших встроенных помещениях в полном объеме предусмотрена коммерческая функция. Это фитнес с бассейном, магазины, аптеки, банки. Например, в «Городе мастеров» будет культурно-образовательный центр, помещения с социальными функциями:



детские кружки, центры развития, спортивные секции.

– **А как насчет классических методов – низкой цены квадрата и готовой отделки?**

– Мы тщательно анализируем рынок и цены держим на уровне всего района. Что касается отделки, то мы решили отказаться от одинакового оформления всего квартирного фонда в пользу индивидуальных проектов. Мы представим покупателям несколько вариантов отделки, и они смогут до въезда сами сделать выбор, какая именно им нужна.

– **Насколько вообще привлекателен для жизни Калининский район? Что может побудить людей переселиться сюда?**

– В первую очередь это невысокая стоимость квадратного метра по сравнению с другими районами города. Например, соседними Выборгским и Приморским районами. Также можно отметить развитую инфраструктуру района, хорошую экологию. В районе много зеленых зон, парков и скверов. Опять-таки подчеркнуть возможность выбора среди многих строящихся объектов. В других районах зачастую такой альтернативы просто нет. Наконец, это

хорошая транспортная доступность района и близость к центру города.

– **Как изменится транспортная ситуация с вводом огромного объема жилья в течение последующих 5-6 лет?**

– Основная наша надежда – это строительство к 2020 году станции метро «Полустровский проспект». Расстояние от нашего жилого комплекса до станции – всего 100 м. Не стану отрицать, что проблема пробок в районе актуальна, но не столь критична, как в том же Приморском районе, где в часы пик жители упираются в «бутылочное горлышко». С ул. Маршала Блюхера вы можете спокойно доехать до «Лесной», до «Академической» или «Гражданского проспекта», а можете двинуться и в обратном направлении – в сторону центра.

– **Будет ли обеспечен весь вводимый объем жилья торговыми площадями в достаточной мере?**

– Разумеется. Когда делается проект планировки территории, в нем всегда резервируется земельный участок как минимум под один крупный торговый-развлекательный комплекс или гипермаркет. Это требование КГА. Могут сказать, что помимо большого количества коммер-

ческих «встроек», которые есть у нас и наших соседей, в перспективе в районе появится крупный торговый комплекс «Европолис» у станции метро «Лесная» на Полустровском пр. Ориентировочный срок сдачи объекта – 2015 год. Там будет представлен классический ритейл – магазины одежды и бытовых товаров, промтовары, фуд-корт, кинотеатр.

– **Смольный ведет переговоры с «ФСК ЕЭС» о кабелировании высоковольтных сетей на Маршала Блюхера для высвобождения земли под жилищное строительство. Планируете ли участвовать в торгах по этим территориям?**

– Это хорошая перспектива. Огромная полоса земли с неприглядными металлическими конструкциями не добавляет желанного комфорта и уюта жителям района. И я уже не говорю о том, что при такой высокой стоимости и дефиците земли в городе сохранять надземные ЛЭП – это просто преступление. Мы ждем окончания этих переговоров и высвобождения земли. И если нас устроят условия, которые будут выдвинуты на торгах, мы обязательно примем в них участие. И если все получится – это будет первый опыт компании, когда объекты будут располагаться в одном квартале.

– **Есть ли еще земельные участки в районе, которые были бы вам интересны?**

– В Калининском районе, помимо упомянутых участков под ЛЭП, интересных пятен, по большому счету, нет. Если в процессе корректировки ППТ на ул. Маршала Блюхера, 8, военные решатся продать дополнительные земли, мы с удовольствием рассмотрим такой вариант.

– **А вообще по городу?**

– На самом деле не так много пятен осталось в городе, которые могут быть интересны застройщикам. Сейчас разрабатывается ППТ на участок на ул. Коллонтай, где раньше был зооотвал, – там в перспективе возможно проведение земельных торгов. Небольшие участки могут освободиться в Колино, в том случае если решится вопрос с ветхим жилым фондом. Разумеется, нас интересует новая земля и пополнение земельного банка. Интереснее всего нам строить именно в городе, потому что у нас здесь сосредоточены мощности. Но если будут выгодные условия, мы выйдем и в «чистое поле». Например, мы активно работаем в области – готовим проект планировки под строительство большого малоэтажного квартала в Сертолово. ППТ уже прошел слушания, и уже на этой неделе получим постановление. Реализация проекта рассчитана до 2021 года.

инфраструктура

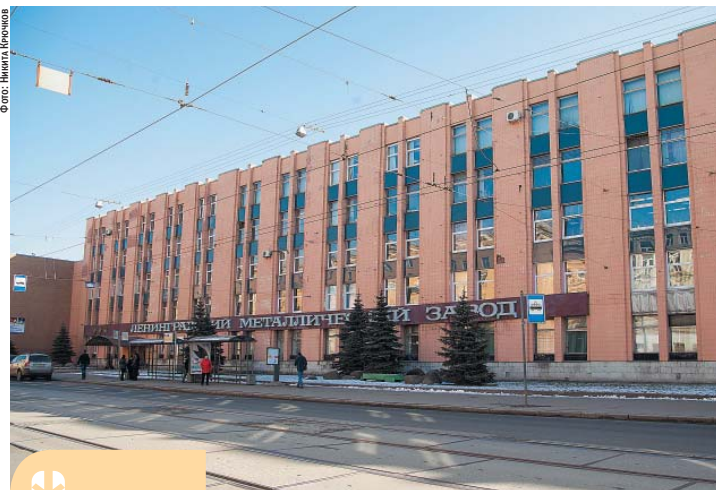
Лидер по численности и плотности

Роман Русаков / Калининский район является вторым по численности населения районом Петербурга и отстает от Приморского района всего на 6,5 тыс. жителей. По плотности населения Калининский район делит первую строчку с Центральным, где на 1 га приходится 128 человек, или 12 869 человек/кв. км для Калининского района и 12 852 человека/кв. км – для Центрального.

Несмотря на высокую плотность населения, Калининский район является крупным промышленным центром, который насчитывает более 290 крупных и средних промышленных предприятий. Около 30 из них входят в число ведущих предприятий Санкт-Петербурга и страны в целом. В их число входят: МЗ «Арсенал», ОАО «ЛОМО», ОАО «Петрохолод», ОАО «Силловые машины», ОАО «Красный Октябрь», ЗАО «Диаконт» и др. В районе неплохо развита транспортная инфраструктура, состоящая в том числе из пяти станций метрополитена и самого крупного на Северо-Западе железнодорожного вокзала.

Наличие промышленных объектов вносит свой вклад в загрязнение воздуха и почвы. Однако стоит отметить, что промышленная зона сосредоточена в основном в южной и центральной части района, и отрицательная экологическая обстановка присуща именно этой территории. В центральной и северной части присутствует большое количество зеленых насаждений.

Калининский район достаточно неоднороден по своей структуре. Его условно можно разделить на две части: южная, характеризующаяся преимущественно промышленными объектами, и северная – один из крупнейших спальных районов нашего города. Если говорить о жилой недвижимости, то с этой точки зрения необходимо отметить одно из основных преимуществ северной части Калининского района – его развитую социальную инфраструктуру. Здесь сосредоточено несколько крупнейших вузов, множество школ, детских садов, поликлиник, медицинских центров и т. п. «К минусам можно отнести недостаточное количество продуктовых магазинов «быстрого доступа». Больше сетевые супер- и гипермаркеты сосредоточены в основном в районе станций метро, а некоторые жилые кварталы расположены достаточно далеко от метро. Иногда ближайший магазин товаров первой необходимости расположен на расстоянии нескольких остановок общественного транспорта от места проживания», – говорит Ирина Лютюк, ипотечный брокер, специалист отдела жилой



Калининский район является крупным промышленным центром, который насчитывает более 290 крупных и средних промышленных предприятий

недвижимости УК Maris в ассоциации с CBRE.

По ее мнению, большим преимуществом района является обилие экологических зон на территории района. Несколько крупных парков, множество скверов, водоемов вносят значительный вклад в создание здоровой экологической обстановки в спальных микрорайонах.

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», к преимуществам района относит и 30 га Пискаревского парка.

Светлана Попова считает, что обеспеченность детскими садами и школами в Калининском районе – одна из самых высоких в городе.

«Несомненные плюсы района и в сфере транспорта – рядом железнодорожные станции и выезд на КАД», – говорит она.

«Еще один интересный момент Калининского района – практически однообразная социальная среда рядом с Гражданским проспектом, где в совет-

ское время строилось ведомственное жилье, которое предоставлялось инженерам, преподавателям, научным сотрудникам предприятий и институтов – «советской интеллигенции», – продолжает госпожа Попова.

В силу неугасающей на протяжении многих лет популярности Калининского района у покупателей жилья пятен под застройку в самых обжитых и благоустроенных микрорайонах не осталось. В северной части района строительство практически не ведется.

Но зато в последнее время активность застройщиков сконцентрирована на промышленных территориях южной части района – от станции метро «Площадь Мужества» до «Площади Ленина». 95% всего строительства Калининского района сосредоточилось именно там. По комфорту проживания данная локация, конечно, не сравнится со спальными районами Гражданск, поэтому и цены на квартиры здесь несколько ниже. Именно поэтому

справка

Калининский район является одним из крупнейших по численности административным районом города. Площадь района – 4012 га, протяженность территории в направлении с севера на юг – свыше 10 км. Район занимает территорию не более 3% от площади Петербурга и включает в себя семь муниципальных образований. Численность жителей (по данным Петростата) по состоянию на 01.01.2013 – 516 312 человек – 10,3% от населения Петербурга. Калининский район – крупный научно-образовательный центр, где сосредоточена мощная научная база, состоящая из 17 крупных научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро. В районе функционируют Финляндский железнодорожный вокзал, пять станций метрополитена. Протяженность улично-дорожной сети составляет 154 км. На территории района расположены 78 улиц и проспектов. Жилых зданий – 1474.

в среднем цены в Калининском районе за прошлый год не выросли, а упали на 3%, по данным «БФА-Девелопмент».

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, продолжает: «Во многом развитие района связываю именно с редевелопментом промышленных площадок, в частности на Арсенальной и Свердловской наб. Также не стоит забывать о городской программе реновации жилых кварталов, состоящих из домов первых массовых серий. В Калининском районе под эту программу попадают четыре квартала, что также положительно скажется на развитии района в целом», – замечает господин Трушин.

Среди наиболее значимых инвестиционных проектов района эксперты называют конькобежный стадион с искусственным льдом на ул. Демьяна Бедного (его ввод намечен на конец 2014 года) и строительство развязки на пересечении пр. Непокоренных и Пискаревского пр. (также намечен ввод в конце 2014 года).

28 марта
Вячеслав Адамович ЗАРЕНКОВ,
 президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»

Юусо ХИЕТАНЕН,
 генеральный директор
 «НСС Жилищное строительство (Россия)»

Владимир Владимирович МАРКИН,
 руководитель ГК «СУ-25»

29 марта
Виктор Геннадьевич СМЕРНОВ,
 президент ГК «ИНТАРСИЯ»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробно информацию смотрите на сайте www.asinfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ: exposfera.spb.ru

ВЫСТАВКА СТРОИМ ДОМ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР **KNAUF** Немецкий стандарт

0+ **ПРИОЗЕРСКИЙ ЛЕСКОМБИНАТ** www.plkdom.ru

5-6 апреля
СК «Юбилейный»
 ст.м. «Спортивная», пр. Добролюбова, д. 18
 с 11.00 до 18.00

БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ
СТРОЙТЕ С НАМИ! www.gazobeton78.ru
ОПТИЧЕ СООБРАЖАЮ www.urolog.com

ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ:
 Купить или построить?

Загородная недвижимость • Строительство дома
 Салон каминов • Дом за рубежом

(812) 600-92-62, 600-92-92

коммерческая недвижимость

Свободных мест нет

Роман Русаков / Объем офисных площадей в Калининском районе находится на низком уровне. Здесь расположено всего 3,6% от качественных офисных площадей Санкт-Петербурга. Здесь самый низкий уровень вакансий в городе.

Из 13 бизнес-центров района четыре относятся к классу А, два из них являются одновременно и самыми крупными офисными объектами района, их арендуемая площадь превышает 10 тыс. кв. м: БЦ «Бенуа» на Свердловской наб. (GLA 20,5 тыс. кв. м) и БЦ «Транснефть» (10,5 тыс. кв. м). Суммарный объем качественных бизнес-центров в Калининском районе составляет 87,5 тыс. кв. м. Безусловно, крупнейшей деловой зоной Калининского района является Полуостров, территория redevelopment площадки завода «Россия». Там сосредоточено 45% качественных офисных площадей Калининского района, функционируют четыре бизнес-центра: «Бенуа», «Лето», «Осень», «Зима».

«В 2013 году в районе было введено два качественных офисных объекта, оба они расположены как раз в зоне Полуострова – это бизнес-центр класса А «Зима», введенный в III квартале, и БЦ «Осень», введенный в IV квартале», – перечисляет

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

Качественные офисные площади расположены в основном в той части Калининского района, которая располагается ближе к центру города.

Среди крупных проектов бизнес-центров можно отметить проект redevelopment территории ФГУП «Завод «Россия», который был реализован УК «Теорема». На сегодняшний день в этом деловом квартале функционируют бизнес-центры «Бенуа», «Лето», «Осень» и «Зима». В целом общее предложение офисной недвижимости в Калининском районе в классе А составляет 42,5 тыс. кв. м, в классе В – 74,5 тыс. кв. м.

Также в Калининском районе действует достаточно большое число бизнес-центров класса С, которые были образованы в результате реконструкции бывших промышленных комплексов.

«Уровень вакансии в Калининском районе ниже по сравнению со среднерыночными

Динамика рынка офисной недвижимости Калининского района



Источник: Jones Lang LaSalle

показателями: в сегменте бизнес-центров класса А доля свободных площадей составляет 5,5%, в классе В – 2,8%. Средний размер арендных ставок в бизнес-центрах класса А, расположенных в Калининском районе, составляет 1300 рублей/кв. м/месяц, в БЦ класса В – 800 рублей/кв. м/

месяц», – говорит Иван Починщиков, коммерческий директор East Real.

В 2014 году к вводу в Калининском районе запланирован ввод 7,3 тыс. кв. м качественных офисных площадей, которые расположены в двух строящихся бизнес-центрах, относящихся к классу В.

Крупнейшие бизнес-центры Калининского района (арендуемой площадью более 5 тыс. кв. м)

Название	Класс	Адрес	Год ввода	Арендная площадь
Бенуа	A	Свердловская наб., 44	2007	20 500
Транснефть	A	Арсенальная наб., 11/2	2012	10 500
Кондратьевский I	B	Кондратьевский пр., 15/3	2007	8400
Зима	A	Свердловская наб., 44	2013	8350
Фернан Леже	A	Кондратьевский пр., 15/3	2008	6500
Берег	B	пр. Непокоренных, 17	2006	5800
Лето	B	Свердловская наб., 44	2011	5475
Осень	B	Свердловская наб., 44	2013	5475

Источник: Jones Lang LaSalle

МНЕНИЕ



Марина Пузанова, руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St Petersburg:

«За последние три года офисный рынок Калининского района вырос на 48%. Основной кластер офисных зданий расположен вдоль побережья Невы, ближе к центру. Остальные объекты распределены между южной и центральной частью. Северная часть Калининского района ориентирована на массовую жилую застройку, поэтому здесь не представлено ни одного качественного бизнес-центра. Калининский район является одним из самых неразвитых в офисном секторе. Так, если в среднем по городу на 1000 жителей приходится 392 кв. м офисных площадей, то в Калининском районе этот показатель находится на уровне всего 188 кв. м на 1000 жителей.»

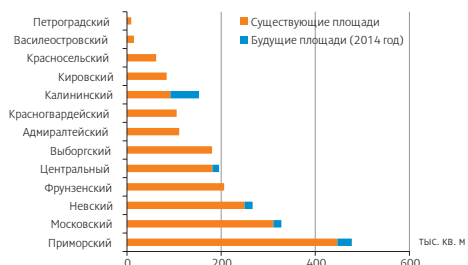
В середине списка

Роман Русаков / Калининский район испытывает недостаток торговых площадей, и потребность в них жители этой территории восполняют за счет торговых центров, расположенных в других районах.

Торговая недвижимость в Калининском районе представлена рядом качественных торговых центров и несколькими сетевыми гипермаркетами. По данным Colliers International, суммарная арендопригодная площадь семи существующих

торговых центров Калининского района составляет 135 190 кв. м. Общая площадь всех качественных торговых объектов района составляет около 200 тыс. кв. м. Как отмечают в Colliers, по количеству площадей в торговых центрах Калининский район находится в середине списка. Учитывая самую высокую плотность населения по городу, можно заявить о нехватке качественных торговых площадей и перспективах роста развития этого сектора в районе. «Существенная часть покупательского спроса населения Калининского района ориентирована на торговые центры, расположенные на границах района. Из подобных проектов стоит выделить ТРЦ «МЕГА Парнас», ТК «Prisma Девятино», продуктовый гипермаркет K-Ruoka. Кроме того, в III квартале

Географическое распределение существующих торговых площадей в Санкт-Петербурге



Источник: Jones Lang LaSalle

Качественные торговые центры Калининского района

Название	Адрес	Год ввода	Арендопригодная площадь, кв. м
Существующие			
Родео Драйв	пр. Культуры, 1	2006	32 370
Северный Молл, фаза I	пр. Культуры, 41	2008	26 000
Prisma (Новое Девятино)	Новое Девятино, 101	2007	14 000
Академ-парк	Гражданский пр., 41	2011	20 000
Перспективные			
Европолис	Полуостровский пр., 80-84а	2014	60 500

Источник: Jones Lang LaSalle

2014 года ожидается открытие торгово-развлекательного комплекса «Европолис» (девелопер – FORT GROUP) регионального формата (арендопригодная площадь – 60 500 кв. м). В зону охвата этого торгового комплекса помимо Приморского, Петроградского, Красногвардейского и Выборгского районов также попадет большая часть Калининского района. Говоря о будущих проектах, можно упомянуть только

планы РЖД по модернизации Финляндского вокзала. Последним торговым центром в Калининском районе был «Академ-парк», открывшийся в 2011 году», – подытожили в Colliers International. Александр Филиппов, директор департамента оценки NAI Besar в Санкт-Петербурге, говорит: «На протяжении последних двух лет наблюдается рост цен на коммерческую недвижимость в пределах 5-10% в год, а в сегменте

стрит-ритейла – в пределах 15%. Уровень вакансии в торговом сегменте в среднем составлял на конец IV квартала 2013 года 6-7%» Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, при этом отмечает: «Калининский район расположен в непосредственной близости от Выборгского и Приморского районов, где обеспеченность торговыми площадями превышает средние показатели по городу.»

ЖИЛЬЕ

Маршальские планы строителей

Роман Русаков / Территория Калининского района неоднородна, в его границах соседствуют обширная промышленная зона и жилая застройка – от «хрущевок» до современных новостроек, возведенных в течение последнего десятилетия. Причем активное строительство ведется и сейчас.

Калининский район – один из очагов строительства в Санкт-Петербурге. Основная активность сосредоточена в районе пр. Маршала Блюхера, Кушелевской дороги и Лабораторного пр. Сейчас в продаже находятся несколько жилых комплексов: «Калина-парк» (Группа ЛСР), «Кантемировский» (ЦДС), «Утренняя звезда» и «Город мастеров» (РосСтройИнвест), «Маршалл» (Л1), «Панорама» (Строительный трест), «Иван-да-Марья» (КВС), «Медалист» (Лидер Групп). В основном это строящиеся объекты. В настоящее время сданы только «Атланта» и «Атланта-2» компании Setl City.

Все рядом

Район пользуется популярностью среди покупателей жилой недвижимости, так как имеет развитую транспортную, торговую инфраструктуру, достаточное количество рекреационных зон. Хороший уровень транспортной доступности обеспечивается за счет трех выездов на КАД, близости к центру города, а также наличия в северной части района трех станций метро.

«Северная часть района представляет собой сложившийся жилой массив, здесь идет точечная застройка. Южная осваивалась раньше, в связи с чем обладает менее развитой транспортной инфраструктурой. Тем не менее благодаря близости к центру города эта территория востребована девелоперами, по этой же причине здесь сконцентрирована большая часть офисных проектов. В целом офисная недвижимость Калининского района представлена бизнес-центрами классов В и С», – говорит Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

По его мнению, перспектива дальнейшего развития Калининского района напрямую связана с процессом redevelopment промышленной зоны, занимающей значительную часть территории.

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, добавляет, что в Калининском районе наиболее активно застраивается территория бывшего Артиллерийского ремонтного завода, расположенного рядом с пр. Маршала Блюхера. На сегодняшний день в этой локации реализуются четыре новых жилых комплекса: ЖК «Кантемировский» (ЦДС), ЖК «Утренняя звезда» (РосСтройИнвест), ЖК «Калина-парк» (ГДСК), ЖК «Иван-да-Марья» (КВС).

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина согласна с этим: «Максимальное количество строящихся в настоящее время жилых комплексов расположено на землях бывшего Артиллерийского ремонтного завода. Общая площадь территории под redevelopment составляет около 100 га, здесь до 2017 года запланировано строительство 12,5 тыс. квартир, в настоящее время находятся в продаже семь жилых комплексов».

Излечиться от депрессии

«Также активный интерес девелоперов сосредоточен на кварталах, расположенных южнее пр. Маршала Блюхера. Ранее здесь располагалась обширная свалка, сегодня на этом месте начинают реализацию сразу три жилых проекта: ЖК «Маршал» (Л1), ЖК «Медалист»



(ЛидерГрупп), ЖК «Город мастеров» (РосСтройИнвест)», – перечисляет господин Трушин. «Депрессивная территория, располагающаяся вдоль пр. Маршала Блюхера, через несколько лет должна значительно преобразиться», – уверен он.

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», обращает внимание на то, что на тех участках, где сейчас ведется строительство – бывшие территории складов и военных частей, требуется строительство необходимой инфраструктуры.

«С одной стороны, район расположен в хорошей доступности от центра: Лесной пр. плавно перетекает в Литейный. С другой стороны, с транспортной доступностью здесь существуют определенные проблемы. На пр. Маршала Блюхера, так же как и на пр. Энгельса, уже сейчас образуются большие пробки, однако в ближайшее время не планируется строительства каких-либо дорожных развязок. Можно прогнозировать, что эта проблема только усугубится, поскольку вместо полей и складов вдоль пр. Маршала Блюхера будут стоять многоэтажные дома», – рассуждает госпожа Михеева.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», добавляет: «Калининский район можно одновременно назвать и сложившимся, и развивающимся. Значительная часть жилого фонда была сформирована достаточно давно, что сказывается на обеспеченности района транспортной и социальной инфраструктурой. С другой стороны, здесь много ветхих и аварийных зданий, которые уже в ближайшие годы ждут реновация. Нельзя забывать и о бывших промзонах, представляющих интерес для девелоперов. Одним из наиболее ярких примеров можно назвать застройку территории завода «Авангард», где застройщик Setl City возвел уже три жилых комплекса – «Атланта», «Атланта-2» и «Авангард» – и планирует осваивать соседние участки. В целом район благоприятен для жизни – сложившаяся социальная инфраструктура, удобное транспортное сообщение с центром города, большое количество зеленых зон, которые занимают более трети всех площадей рай-

она (Муринский парк, Пискаревский парк, парк им. Академика Сахарова).

В последние полтора-два года район стал активно развиваться, в продаже появились новые крупные объекты, стартовые цены в которых оказали значительное влияние на показатель средней цены по району.

Наиболее крупными проектами, реализуемыми сейчас в районе, являются «Калина-парк» (ЛСР. Недвижимость-Северо-Запад), «Кантемировский» (ЦДС), «Атланта-2» (Setl City), «Иван-да-Марья» (КВС), «Академ-парк» (БФА-Девелопмент), «Утренняя звезда» (РосСтройИнвест), «Медалист» (Лидер Групп). Кроме того, в ноябре прошлого года компания «РосСтройИнвест» открыла продажи в первой очереди ЖК «Город мастеров».

Из перспективных проектов можно выделить следующие очереди жилых комплексов: «Калина-парк» от Группы ЛСР, «Кантемировский» от ЦДС, «Академ-парк» от БФА-Девелопмент и дальнейшее освоение участка завода «Авангард», где Setl City планирует возвести ЖК «Атланта-3». Также нельзя не отметить планы компании «СПБ Реновация» по выводу на рынок ЖК «Барлоу» (в 43 квартале Полустрово) и еще трех проектов по развитию застроенных территорий по адресам Северный/Карпинского, Гражданский/Непокоенных и Тихорецкий/Науки.



Основная строительная активность сосредоточена в районе пр. Маршала Блюхера, Кушелевской дороги и Лабораторного пр.

справка



Наиболее значимые проекты жилой недвижимости: ЖК «Калина-парк» от ЛСР на 8000 квартир, ввод – 2016 год; ЖК «Академ-парк» от БФА-Девелопмент на шесть домов (2-я и 3-я очереди) – 2016 год; ЖК «Иван-да-Марья» от КВС на 570 квартир – 2015 год; ЖК «Маршал» от Л1 на 1500 квартир – 2014 год; ЖК «Медалист» от Лидер Групп на 1100 квартир – 2016 год; ЖК «Утренняя звезда» от РосСтройИнвест на 500 квартир – 2015 год; ЖК «Город мастеров» от РосСтройИнвест на 1200 квартир – 2016 год; ЖК «Панорама» от Строительного треста на 520 квартир – 2014 год; ЖК «Кантемировский» от ЦДС на 4500 квартир – 2014 год.



Характеристика жилищного фонда

Количество жилых домов – 1489	Количество коммунальных квартир – 6091, проживает 17 573 семьи, 37 521 человек, общая площадь квартир – 53 9367,85 кв. м	Количество ветхого и аварийного жилья: 15 домов, 584 квартиры, общая площадь – 42 738,12 кв. м
-------------------------------	--	--

Источник: администрация района



Динамика средней цены предложения 1 кв. м жилья класса масс-маркет в Калининском районе Санкт-Петербурга, тыс. рублей/кв. м

район	янв. 2013	фев. 2013	март 2013	апр. 2013	май 2013	июнь 2013	июль 2013	авг. 2013	сен. 2013	окт. 2013	нояб. 2013	дек. 2013	янв. 2014
Калининский	94,5	89,1	88,6	90,5	90,5	90,2	89,2	90,0	91,9	88,3	90,2	90,4	88,1

Источник: «Петербургская недвижимость»

УФАС отчитал чиновников

Максим Еланский / Чиновники Петербурга являются основными нарушителями антимонопольного законодательства в городе, заявляют в городском УФАС. Чаще всего представители местных органов власти не соблюдают правила проведения конкурсов – госзаказов, а также ограничивают конкуренцию на подконтрольном рынке недвижимости. ➔

По итогам 2013 года, согласно данным городского УФАС, чиновники Смольного оказались в числе основных нарушителей антимонопольного и смежного законодательства в Петербурге. Большинство нарушений – это несоблюдение обязательных правовых норм по размещению контрактов на госзаказы. Ошибки при проведении конкурсов совершались как по незнанию отдельных моментов самих действующих законов, так и намеренно – в корыстных целях, при продвигании «своих» победителей тендеров.

По итогам 2013 года количество жалоб в Санкт-Петербурге на размещение государственного заказа выросло на 38% по сравнению с 2012 годом

Как признают представители петербургского УФАС, в значительной степени нарушения по госконтрактам обнаруживаются в заказах на проведение строительных или дорожно-ремонтных работ, а также на закупках промышленного оборудования и медтехники. Наибольший фактор выявления ненадлежащих госзаказов в данных отраслях объясняется тем, что суммы контрактов часто имеют много нулей, а значит, привлекают внимание игроков рынка, не попавших на конкурс, и общественности. Многие жалобы подавались на закупки, в документации которых использовались написание числовых значений прописью, а также содержались запутанные, «непрозрачные», допускающие неоднозначность толкования инструкции по заполнению заявок и описания требований к товарам.

Всего, согласно статистике ведомства, в 2013 году петербургское подразделение антимонопольной службы поступило 4307 жалоб на ненадлежащее проведение конкурсов-госзаказов. 60% из них были признаны обоснованными.

По словам руководителя УФАС по Санкт-Петербургу Вадима Владимировича, по сравнению с 2012 годом количество жалоб выросло на 38%. «Данный всплеск обращений обусловлен увеличением самого количества конкурсов, которых за год прошло около 400 тыс. Кроме того, в 2013 году органы власти старались по максимуму воспользоваться возможностями более простого 94-ФЗ «О закупках», не желая проводить конкурс в наступившем году по новому закону 44-ФЗ «О контрактной системе». При этом

строители конкурсов спешили и, соответственно, делали ошибки», – отмечает он.

Глава ведомства добавляет, что сам новый закон «О контрактной системе», по которому необходимо работать с госзаказом, несколько сыроватый. Нетработанной практики, отсутствует достаточное количество подзаконных актов. Соответственно, будут фиксироваться нарушения по проведению конкурсов.

Между тем у представителей антимонопольной службы претензии к чиновникам не только по проведению размещения госзаказов, но и к «усердной работе» по ограничению конкуренции на рынках.

Как отмечает начальник отдела контроля органов власти УФАС по Петербургу Елена Асташенкова, представители Смольного особенно любят ограничивать конкуренцию на подконтрольном им рынке недвижимости. В частности, рассказывает специалист, особого внимания заслуживает дело, в котором антимонопольный орган признал неправомерными действия КУГИ по сотрудничеству с ГУП «ГИОН». Данную организацию чиновники наделили исключительными правами по оценке рыночной стоимости недвижимости, приобретаемой у города субъектами малого и среднего бизнеса.

Другие типичные нарушения представителями городских властей закона о конкуренции, который курирует ФАС, связаны с объектами размещения объектов мелко-розничной торговли.

«В прошлом году мы вели разбирательство по обращению в ведомство представителей «Елисеевского магазина», работающего на Невском пр. Предприниматели жаловались на отказ КУГИ в выдаче разрешения на размещение летнего кафе на прилегающей Малой Садовой ул. Чиновники обосновывали свой отказ особым регламентом по данным улицам, запрещающим установку временных помещений. Однако нами было выяснено, что на той же Малой Садовой работают другие летние кафе. Получается, что нарушается конкуренция хозяйствующих субъектов. Соответственно, на данной площадке должны работать все или совсем никто», – делает выводы госпожа Асташенкова.

справка

➔ В 2013 году УФАС по Петербургу было проведено 178 проверок по контролю за размещением госзаказов. Нарушители закона «О размещении заказов» выплатили штрафы на общую сумму 7 млн рублей. Общий объем госзаказов Смольного составил свыше 208 млрд рублей. Большая часть жалоб приходилась на установление ненадлежащих требований к содержанию и составу заявки на участие в торгах.

тендеры

➔ **Комитет по развитию транспортной инфраструктуры** Петербурга решил расторгнуть контракт с ООО «МТЭР Санкт-Петербурга» по тендеру на ремонт искусственных сооружений. Причина – неисполнение организацией возложенных по контракту обязательств по ремонту дорог ряда городских мостов. Изначально стоимость работ «МТЭР СПб» оценивалась в 144 млн рублей. После расторжения договора КРТИ намерен провести новый конкурс по тем объектам, где не был завершён ремонт дорог. Предполагается, что начальная цена нового контракта составит 120 млн рублей.

➔ **Компания «Газпром экспорт» ищет организацию**, которая окажет услуги по перевалке бензина в порту «Усть-Луга». Информацию о поиске

подрядчика данных работ структура Газпрома опубликовала на сайте госзакупок. Согласно условиям тендера, его участник должен взять на себя обязательства по погрузке, разгрузке, перевалке бензина и сжойке продукции. Максимальная стоимость работ по контракту оценена в 480 млн рублей. Заявки на участие в конкурсе принимаются по 1 апреля. Определят исполнителя работ 4 апреля.

➔ **Администрация муниципального округа Сампсониевское Выборгского района** Петербурга выбирает подрядчика работ по благоустройству ряда придомовых территорий. По условиям открытого конкурса, должны быть построены детские и спортивные площадки, выставлены ограждения и заборчики. Максимальная стоимость работ, определенная

заказчиком, составляет 16,5 млн рублей. Заявки на конкурс представителями администрации округа принимаются до 25 марта. Выберут подрядчика 26 марта.

➔ **ОАО «Ремонтный завод радиоэлектронной техники «ЛУЧ»**, расположенное во Всеволожском районе Ленобласти, выбрало подрядчика работ по реконструкции производственного корпуса предприятия по окраске и мойке кузовов крупногабаритной техники. Общая площадь объекта, в котором будет проведен ремонт под ключ, составляет чуть более 1 тыс. кв. м. Согласно протоколу вскрытия конвертов, в конкурсе решила принять участие одна компания – ООО «ИНСТРАКТ-Проект». Свои услуги по реконструкции здания компания предложила за

185 млн рублей при изначальной стоимости контракта в 188 млн рублей. Работы по реконструкции объекта должны быть проведены до 25 ноября 2015 года.

➔ **ГУП «Петербургский метрополитен»** проводит открытый конкурс по выбору подрядчика работ по реконструкции электродепо «Дачное». По условиям тендера, кроме модернизации самого здания электродепо должны также пройти ремонтные работы в складских корпусах. Реконструкция зданий должна пройти в период до конца августа 2015 года. Предполагается, что после модернизации объекта на его площадке можно будет увеличить объемы работ по ремонту вагонов. Заявки на конкурс принимаются до 10 апреля. Выберут подрядчика 22 апреля.

арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск юридической компании «Когнитор» к ООО «Л1-5». Профессиональные юристы, действующие от лица одного из дольщиков компании-ответчика, взыскали неустойку в размере 2,9 млн рублей за срыв сроков предоставления готовой квартиры. Клиент компании «Когнитор» в 2007 году заключил договор с «Л1-5» и перечислил 100% предоплату в размере 5,5 млн рублей за квартиру в строящемся доме по Киевской ул. в Петербурге. В обозначенный договором срок – 2009 год – объект так и не был сдан, в связи с чем и была затребована неустойка. По данному делу впервые в Петербурге при подсчете неустойки суд учел рыночную стоимость квартиры, а не зафиксированную в договоре.

➔ **Петербургский КУГИ подал иск о возвращении** в собственность города недостроенного здания магазина «Пятерочка», расположенного на Туристской ул. Чиновники посчитали, что ООО «Агроторг» незаконно зарегистрировало данный объект недвижимости в собственность. В иске поясняется, что здание, в котором и должна была появиться «Пятерочка», строилось на земельном участке, который был передан «Агроторгу» в аренду в 2006 году. В апреле 2013 года истек срок аренды участка, а магазин так и не был открыт, что является нарушением договорных обязательств с городом.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** принял иск Комитета по управлению городским имуществом к ЗАО «Холдингвая строительная компания – 2». В его рамках истец потребовал с ответчика, занимавшегося такими проектами, как ЖК «Ладжский парк», «Юнона», «Дом на Ржевке», выплаты 11,8 млн рублей. Причины требования денежных средств не сообщаются. Предполагается, что они связаны с невыполнением ответчиком ряда обязательств перед городом. Рассмотрение иска назначено на 14 мая.

➔ **Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа** принял кассационную жалобу петербургского ГУП «Дирекция транспортного строительства» на решение судов нижних инстанций по тяжбе с Мострансбанком. Петербургские чиновники с середины прошлого года через арбитраж требовали от кредитной организации выплаты 13 млн рублей в рамках выполнения условий по банковской гарантии. Данная гарантия на работы по госзаказу была предоставлена Мострансбанком компании «Стройинвест» на реконструкцию моста Лейтенанта Шмидта. Ремонтные работы не были произведены в определенный договором срок, в связи с чем у чиновников появились претензии к банку.

➔ **Компания «Ленстройматериалы-Техностром» обратилась** в Арбитражный суд города Петербурга и Ленинградской области с заявлением о признании ООО «АБЗ-Акрос» банкротом. Иск о несостоятельности организации суд может рассмотреть 10 апреля. «АБЗ-Акрос» входит в ГК «Акрос» и непосредственно занимается производством асфальтобетона. За последнее время в суд с исками к «АБЗ-Акрос» обратились несколько крупных компаний Петербурга.

Товарный вид

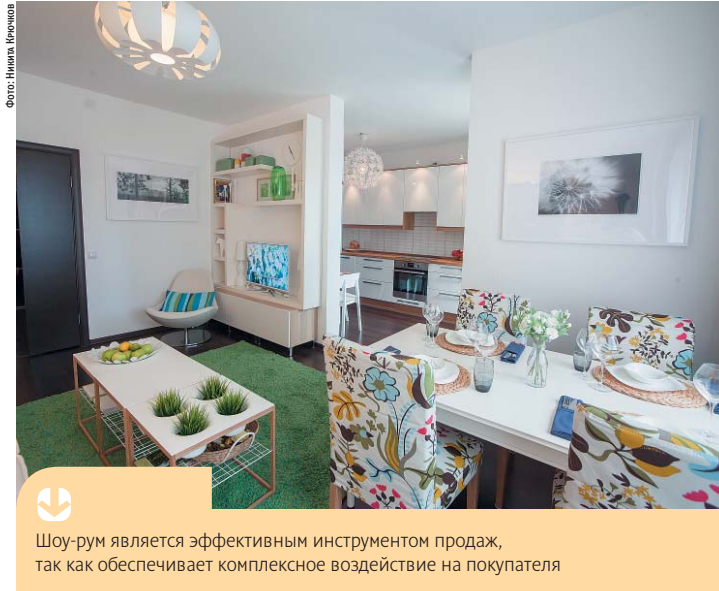
Ирина Ахматова / Шоу-румы появились в петербургских новостройках меньше 10 лет назад. Между тем за границей этот инструмент продвижения активно используется уже давно. Эксперты утверждают, что такие показательные квартиры способны увеличить темпы продаж. ➔

По словам Екатерины Гуртовой, директора по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург», мировая практика создания в новостройках презентационных квартир существует уже давно. «Петербургские застройщики начали активно использовать этот инструмент продаж лет 5-7 назад, а единичные шоу-румы появлялись и раньше», — рассказывает госпожа Гуртова.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», отмечает, что создание шоу-румов — это требование рынка. «Специфика продаж строящейся недвижимости заключается в том, что многие квартиры приобретаются на начальном этапе строительства, и клиент не видит приобретаемую недвижимость, — поясняет господин Гражданкин. — Шоу-рум создается для того, чтобы он мог оценить не столько планировку, сколько уровень отделочных работ, техническое оснащение, вид из окна, толщину стен и пр. Также, посещая шоу-рум, клиент по дороге видит размеры и отделку мест общего пользования. Это тоже важная составляющая комфорта в будущем доме».

Елена Беседина, директор по продажам O2 Development, добавляет, что шоу-рум является эффективным инструментом продаж, так как обеспечивает комплексное воздействие на покупателя.

«Сейчас подобный инструмент пользуется особой популярностью у застройщиков как путь повышения конкурентоспособности объекта недвижимости. Причина популярности шоу-румов связана с их высокой эффективностью», — рассуждает Светлана Денисова, начальник отдела продаж



Шоу-рум является эффективным инструментом продаж, так как обеспечивает комплексное воздействие на покупателя

ЗАО «БФА-Девелопмент». — Следует также отметить, что внушительную часть посетителей шоу-румов помимо покупателей составляют дольщики. Демонстрационная площадь для граждан, уже заключивших договор долевого участия, является возможностью увидеть аналог своей будущей квартиры».

Между тем создание шоу-рума не является очень затратным для девелопера.

«Мнение о том, что создание шоу-румов требует больших затрат, ошибочно, поскольку стоимость квадратного метра шоу-рума составляет порядка 20 тыс. рублей», — делится данными Полина Яковлева, директор департамента ново-

строек NAI Bescar. — Таким образом, создание шоу-рума для 40-метровой квартиры может обойтись в 1 млн рублей».

В элитном сегменте, с применением эксклюзивных материалов и более дорогой отделки, стоимость может быть выше в разы, добавляет Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Светлана Денисова предупреждает, что содержание данного инструмента — это дополнительные расходы. «Шоу-рум — это квартира в готовом виде, а демонстрационную площадь необходимо обеспечить всеми необходимыми ресурсами еще до подключения дома к инженерным сетям. Дополнительные расходы связаны с тем, что для эффективной работы шоу-рума требуется штат сотрудников, осуществляющих демонстрацию квартир», — говорит госпожа Денисова.

Поскольку шоу-румы представляют собой мощные двигатели продаж, их создание, по оценкам Светланы Денисовой, окупается в полной мере.

«В основном покупатель выбирает квартиру из целого ряда объектов одного класса и в условиях плотной конкуренции. Таким образом, шоу-рум становится одним из убедительных аргументов, снимающих многие вопросы у потенциальных дольщиков», — делится опытом эксперт.

Юха Вято, генеральный директор «Лемминкяйнен Рус», добавляет, что шоу-рум — это инвестиция в долгосрочное продвижение и один из наиболее эффективных его механизмов. Затраты, по его словам, в любом случае окупаются, так как квартира впоследствии продается.

цифра

20 тыс. рублей — средняя стоимость затрат на 1 кв. м шоу-рума

Квартирная презентация

Ирина Ахматова / Для организации шоу-румов застройщики, как правило, используют самые ходовые типы квартир. Ближе к окончанию срока реализации проекта такие квартиры-визитки без труда находят себе хозяев, тем более что часто предлагаются с небольшим дисконтом.

Презентационные квартиры застройщики создают как на объектах, так и вне их. Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», рассказывает, что если в комплексе уже есть введенные в эксплуатацию дома, то шоу-рум организуется в одном из них, если же это строящийся дом, то выбирается непроданная квартира на уже полностью готовом этаже.

Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург», говорит, что компания выбрала для себя второй вариант: «Мы создаем шоу-румы вне строящегося объекта. Так как у нас продажа почти всех квартир происходит до окончания строительства дома, то делать шоу-рум на

объекте нет смысла. Он находится в нашем головном офисе и позволяет представить все наши возможности по отделке. Кроме того, на крупных проектах мы делаем шоу-румы в отделе продаж, и у нас всегда есть стенд, который полностью демонстрирует все возможности отделки».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», поясняет, что шоу-румы используются застройщиками для решения разных задач. «Так, если рассматривать ситуацию жилого комплекса со стандартным комплектом квартир примерно одинаковой планировки, то будущим покупателям демонстрируется типовая, чаще всего двухкомнатная квартира. Таким образом, выбор квартиры в качестве демонстрационной продиктован картинографией и динамикой продаж», — отмечает госпожа Денисова. — Иной случай, когда подобный инструмент используется для привлечения внимания покупателей к квартирам с не очень удобной или нестандартной планировкой. В данном случае основной задачей шоу-рума станет демонстрация оптималь-

ных решений всех планировочных особенностей».

По словам Николая Гражданкина, начальника отдела продаж ИСК «Отделстрой», идеально, когда шоу-рум располагается на нижних этажах — так в него удобнее всего добраться, особенно если дом еще не сдан и лифты не запущены. Другой вариант размещения демоквартиры предлагает Елена Беседина, директор по продажам O2 Development. «В жилом комплексе «Самое сердце» мы хотим продемонстрировать покупателям видовые квартиры на последнем этаже — просторные, со свободной планировкой, панорамными окнами и собственными террасами на крыше», — делится планами госпожа Беседина. — Многим трудно поверить, что стоят такие квартиры от 4,9 млн рублей. В планах — открывать аналогичные шоу-румы во всех наших объектах». Большие планы по созданию шоу-румов и у компании «Отделстрой». «Традиционно мы делаем два шоу-рума — с полной чистовой отделкой и без отделки. Сейчас в жилом комплексе «Новый Оккервиль»

можно посетить демонстрационную 1-комнатную квартиру с отделкой и 2-комнатную без отделки. Также планируется открыть шоу-рум с предчистовой отделкой. Кроме того, в течение пары месяцев в сданных секциях третьей очереди у нас откроется еще четыре шоу-рума с полной мебельной отделкой», — делится планами Николай Гражданкин. Презентационные квартиры покупатель может не только посмотреть, но и приобрести. Причем зачастую застройщик готов дать на такие квартиры скидки.

Екатерина Светлова, руководитель отдела коттеджной

и малоэтажной застройки АН «Итага», отмечает, что шоу-рум выставляется на продажу после того, как все квартиры в доме распроданы. Застройщик делает на него скидки, и для некоторых покупателей это является преимуществом, добавляет эксперт. Николай Гражданкин рассказал, что в этот раз все шоу-румы компания намерена выставить в продажу с самого начала их показов. Светлана Денисова говорит, что, как показывает опыт, покупка шоу-рума интересна клиентам. Однако дисконт на такие квартиры, по ее словам, не предусматривается, так как шоу-румы являются визитной карточкой объекта и выполнены качественно. «К тому же важно учитывать, что перед

заключением сделки квартира проходит предпродажную подготовку, в ходе которой возможные дефекты, такие как износ покрытий в связи с частой посещаемостью, устраняются, а квартира переходит покупателю в надлежащем виде», — поясняет госпожа Денисова. Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит, что компания планирует использовать шоу-рум так долго, пока он будет актуален. «Впоследствии мы либо переоборудуем существующий, либо создадим новый. Обычно бывший шоу-рум продается со скидкой на амортизацию отделки и мебели», — комментирует госпожа Валуева.

МНЕНИЕ



Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

➔ Зарубежный рынок недвижимости широко использует шоу-румы как инструмент продаж. Весьма показательным является пример США, где в шоу-румах демонстрируется полное оснащение и муляжи. В России этот инструмент в силу ряда причин пока используется очень скромно, однако девелоперы уже смогли по достоинству оценить клиентоориентированность и потенциал шоу-румов, поэтому у данного инструмента, безусловно, большое будущее.

ЗАО «Ойкумена»

ОЙКУМЕНА

www.oikumena.com
Тел.: +7 (812) 777-99-11
Санкт-Петербург, ул. Коломенская, д. 45

Режим работы:
пн.-чт. 09.00-20.00,
пт. 09.00-19.00,
сб. 11.00-18.00,
вс. – выходной

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.oikumena.com

ЖК «Граффити»

пересечение Шуваловского пр., пр. Королева и Парашютной улицы

Срок сдачи: окончание I этажа – 30 декабря 2015 г.

Жилой комплекс комфорт-класса «Граффити» – это 16 многоэтажных домов с организованной инфраструктурой и концептуальным благоустройством в Приморском районе.

ИСК «Отделстрой»

ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

www.otdelstroy.spb.ru
Тел.: +7 (812) 670-01-01

Время работы офиса на Светлановском пр., д. 115/1:
пн.-пт. 9:00 – 18:00

Представительство на объекте «Новый Оккервиль»
пн.-чт. 11:00-18:00, пт. 11:00-16:00, вс. 12:00-17:00, сб. – выходной

Проектная декларация размещена на сайте компании

ЖК «Новый Оккервиль»

ул. Дыбенко / пр. Солидарности, 15 мин. пешком от метро «Ул. Дыбенко»

Срок сдачи:
III очередь (1-2-й пуски) – сдача досрочно.
III очередь (3-й пуск) – I кв. 2015 г.
III очередь (4-й пуск) – IV кв. 2016 г.

15 минут ходьбы от метро «Ул. Дыбенко». Безупречная экология (река с пляжем, парк «Оккервиль» с велодорожками в 150 м от дома). Сады, спорткомплекс, школа, поликлиника, магазины – прямо во дворе. Вместительные парковки. Квартиры от 29 до 150 кв. м.

ИСГ «МАВИС»

МАВИС

www.mavis.ru
г. Санкт-Петербург, дорога на Турхтановские острова, д. 6
тел.: +7 (812) 448-66-88

Инвестиционно-строительная группа «МАВИС» является застройщиком, заказчиком и генподрядчиком и осуществляет полный комплекс работ по реализации проекта – от разработки концепции проекта до ввода объекта в эксплуатацию. Приоритетным направлением деятельности является строительство многоквартирных жилых домов.

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте

ЖК «Виктория»

Ленинградская область, Всеволожский район, земли SAOZT «Ручьи»

Срок сдачи:
I очередь – IV квартал 2015 г.
II очередь – II квартал 2016 г.

Кирпично-монолитный жилой комплекс «Виктория» находится всего в 200 м от станции метро «Девятино», рядом расположен удобный выезд на КАД. В состав жилого комплекса «Виктория» входят 10 корпусов высотой от 14 до 24 этажей.

ЖК «Мечта»

Ленинградская область, пос. Мурино, Привокзальная площадь, уч. 1

Срок сдачи: V очередь – IV квартал 2014 г.
VI очередь – I квартал 2015 г.
VII очередь – I квартал 2015 г.

Жилой комплекс «Мечта» располагается в новом современном районе в 100 м от станции метро «Девятино». Жилой комплекс состоит из 13-23-этажных кирпично-монолитных корпусов, первые четыре очереди строительства ЖК «Мечта» сданы и заселены. Завершение строительства комплекса намечено на 2016 г.

ЖК «Прогресс»

Ленинградская область, Всеволожский район, массив Кудрово, уч. 2

Срок сдачи: I очередь – август 2014 г.
II очередь – IV квартал 2014 г.
III очередь – IV квартал 2015 г.

Жилой комплекс «Прогресс» возводится в Кудрово, рядом с ТРЦ «МЕГА Дыбенко», в активно развивающемся и экологически чистом районе. Строительство шести разновысотных кирпично-монолитных корпусов разбито на несколько очередей, в состав комплекса входит детский сад. Окончание строительства всего комплекса намечено на 2016 г.

ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад

ЛСР Недвижимость

www.gdsk.ru
Кировная ул., 39, тел.: +7 (812) 325-01-01,
8-800-555-44-66 (для звонка из городов РФ); факс: +7 (812) 312-43-18
e-mail: info@gdsk.lsrgroup.ru

ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» (входит в Группу ЛСР) – ведущий застройщик на рынке Петербурга. С 2001 года компания возводит дома для семейного проживания. Компания – первый крупный застройщик Петербурга, перешедший на работу по 214 ФЗ.

С проектной декларацией ознакомиться на сайте gdsk.ru

ЖК «Калина-парк 2»

пр. Маршала Блюхера/Кушелевская дорога

Цена: от 71 тыс. руб. за 1 кв. м.
Срок сдачи: 2016 г.

ЖК комфорт-класса в Калининском районе. Дома высотой до 25 этажей расположены недалеко от ст. м. «Лесная» в окружении парков. На территории комплекса будет выполнено благоустройство с сохранением существующих деревьев. Широкий выбор квартир – от одно- до четырехкомнатных. Специальное предложение – европланировки с большими кухнями-гостиными.

ЖК «Новая Охта»

Участок, ограниченный КАД и берегом реки Охта

Цена: от 55 тыс. руб. за 1 кв. м.
Срок сдачи: III кв. 2014 г. – III кв. 2015 г.

Первый проект, с которого начинается создание нового жилого микрорайона в Красногвардейском районе. В пятиминутной транспортной доступности – ст. м. «Гражданский проспект» и вся необходимая инфраструктура. Хороший выбор трехкомнатных квартир небольших площадей и удачных планировок, которые отлично подойдут семьям с детьми.

ГК «ЦДС»

ЦДС

www.cds.spb.ru
Офисы отдела реализации:
+7 (812) 320-12-00 – Санкт-Петербург, 4-я Советская ул., д. 37А
8 (800) 555 80 70 – бесплатный телефон для региональных покупателей

ГК «ЦДС» – один из лидеров отрасли, на протяжении 15 лет работает на строительном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Сейчас в стадии реализации находятся 16 жилых комплексов. Это готовые и строящиеся дома, а также проекты комплексного освоения территории с объектами социальной инфраструктуры.

Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖК в уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК в отделе реализации. С информацией о застройщике и с проектом строительства можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru

ЖК «Муринский посад»

п. Мурино (10 мин. пешком от ст. м. «Девятино»)

Цена: от 57 800 руб. за 1 кв. м.
(Рассрочка 0% до 4 лет. Ипотека)
Срок сдачи: I квартал 2016 г.

Проект комплексного освоения территории, планируются возвести школу и два детских сада. Благоустройство прилегающей территории: выделенные пешеходные зоны, пандусы, проезды, детские и спортивные площадки с тренажерами. Для удобства автомобилистов подземный паркинг на 157 автомобилей и гостевые парковочные места.

ЖК «Пулковский 3»

Пулковское ш./Дунайский пр.

Цена: от 82 025 руб. за 1 кв. м.
(Рассрочка 0% до 3,5 лет. Ипотека)
Срок сдачи: III квартал 2015 г.

25-этажный кирпично-монолитный дом рассчитан на 395 квартир. В 15 минут ходьбы – ст. м. «Звездная», в 5 минут езды – м. «Московская». Для автомобилистов – гостевые парковочные места и наземная крытая автостоянка. Рядом с новостройкой – большое количество торговых-развлекательных комплексов, спортивные сооружения, предприятия бытового обслуживания.

ЖК «Кантемировский»

пр. М. Блюхера/Кушелевская дорога (между станциями метро «Лесная» и «Пл. Мужества»)

Цена: от 79 475 руб. за 1 кв. м.
(Рассрочка 0% до 1,5 лет. Ипотека)
Срок сдачи: IV квартал 2015 г.

Проект квартальной застройки, состоящий из восьми кирпично-монолитных домов высотой от 19 до 25 этажей, собственная инфраструктура: школы, детские сады, спортивные сооружения, подземные паркинги и помещения для коммерческого использования. Запланировано обустройство придомовых территорий, детских площадок и зон отдыха, дорог, парковок.

ЖК «Весна»

Всеволожский район, Кудрово (15 мин. пешком от ст. м. «Дыбенко»)

Цена: от 68 000 руб. за 1 кв. м.
(Рассрочка 0% до 3,5 лет. Ипотека)
Срок сдачи: IV квартал 2015 г.

Планируется возвести шесть домов из 22-25 этажей с использованием кирпично-монолитной технологии. Квартиры спроектированы по концепции «БК-Стандарт. Базовый комфорт», которая предполагает рациональные планировки и компактную площадь, достаточную для комфортной жизни. Рядом с ЖК «Весна» находится выезд на КАД.

«СПб Реновация»

СПБ РЕНОВАЦИЯ

www.dom.spbren.ru
ул. Некрасова, д. 14а, лит. А
+7 (812) 680-35-35, пн.-пт. 10.00 – 19.00

«СПб Реновация» – самый масштабный проект развития застроенных территорий в Петербурге, охватывающий более 900 га. Мы создаем принципиально новые жилые кварталы, отвечающие всем европейским стандартам: комфорту, безопасности, экономичности, экологичности.

Проектная декларация на сайте www.dom.spbren.ru

Жилой квартал «Сандэй»

ул. Лещика Пилотова, пр. Ветеранов, ул. Пограничника Гарькавого, пр. Народного Ополчения

Цена: от 80 тыс. руб. за 1 кв. м.
Срок сдачи: II квартал 2014 г.

«Сандэй» – жилой квартал у парка «Сосновая поляна». Созданный по проекту британских архитекторов, он имеет привычный формат новостроек Петербурга. Благодаря детальной проработке жилого пространства ощущение дома начинается здесь со входа в квартал.

ЗАО «Киришский ДСК»

КИРИШСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ

www.kdsk.ru
Ленинградская обл., г. Кириши, Ш. Энтузиастов, д. 15
Тел.: 8 (813-68) 2-30-04, пн.-пт. 8.00-17.00

ЗАО «Киришский ДСК» возводит крупнопанельные, кирпичные дома и жилые здания со сборно-монолитным каркасом. Комбинат принимает активное участие в застройке не только г. Кириши и Киришского р-на, но также и Ленинградской области: г. Всеволожск, г. Кировск, п. Горелово.

С проектной декларацией можно ознакомиться в газете «Любимый город Кириши» № 471560 от 10.07.2013, № 75 (588) от 16.10.2013

Жилой район «Солнечный»

Ленинградская обл., г. Кириши, пр. Героев (квн малозатражной застройки)

Цена: от 39 тыс. за 1 кв. м.
Срок сдачи: 2014 г.

Район находится в тихом зеленом месте, с развитой инфраструктурой. Уникальность района заключается в сочетании мультиформатной застройки – возводятся многоквартирные дома (квартиры от 33 до 75 кв. м), таунхаусы (от 150 до 250 кв. м), ФЭ № 214.

ЗАО «Инжпестрой»

ИПС

<http://www.ipstroj.ru/>
191024, Санкт-Петербург, пр. Бакунина, д. 13, лит. Г
Тел.: (812) 274-30-98; факс: (812) 274-18-62
E-mail: info@ips-sz.ru

ЗАО «Инжпестрой» является крупной компанией, осуществляющей строительство кирпично-монолитных жилых домов на условиях генподряда.

Время работы офиса с 9.00 до 18.00.

Телефон отдела продаж: 717-64-59, Анастасия Клыч.

ЖК «Жемчужный фрегат»

пересечение Петергофского шоссе и ул. Пограничника Гарькавого

Цена: от 72 тыс. рублей за 1 кв. м.
Срок сдачи: сентябрь 2014 г.

Новый жилой комплекс комфорт-класса «Жемчужный фрегат» расположен в центре микрорайона «Батальская жемчужина». Первая из трех очередей квартала состоит из 19 разновысотных (5-20 этажей) кирпично-монолитных секций. Единое остекление балконов и лоджий. Предлагаются квартиры с площадями от 40 до 135 кв. м, а также: машино-места в двуровневом паркинге.

ОАО «ГлавСтройКомплекс»

ГСК

www.glavstroykompleks.ru
Санкт-Петербург, Невский пр., 22-24, офис 82Н
Тел.: (812) 570-45-45

Компания «ГлавСтройКомплекс» основана в 2003 году. Она выполняет функции проектировщика, инвестора, подрядчика и застройщика. За годы работы построено и сдано в эксплуатацию более 50 домов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Проектная декларация на сайте компании

Проект «Радужный»

г. Всеволожск, микрорайон Южный.

Цена: от 50 000 руб. за 1 кв. м.
Срок сдачи: первые дома – 2014 г.

Проект «Радужный» – это возможность жить в благоустроенном пригороде с живописной природой, хорошей инфраструктурой и удобным транспортным сообщением. Проект реализуется поэтапно.

➔ В 2014 году расселение аварийного жилья в Карелии потребует выделения 650 млн рублей из регионального бюджета, сообщает asninfo.ru. Об этом заявил заместитель главы республики, министр строительства, ЖКХ и энергетики Олег Тельнов. «Общие параметры переселения – 180 тыс. кв. м жилья. Реализовать программу предстоит до сентября 2017 года. Сейчас будем работать над поиском источников ее финансирования. Соответствующее подтверждение по финансированию со стороны Фонда ЖКХ есть. Чем раньше мы примем решение, тем больше у нас будет времени, чтобы организовать, построить в срок и качественно жилье для переселения аварийного фонда», – рассказал министр. Программа будет реализовываться в три этапа. На первом этапе предстоит расселить порядка 33 тыс. кв. м аварийного жилья.

➔ Более 43 млн рублей получит Псковская область из федерального бюджета на мероприятия по сохранению и охране объектов культурного наследия, передает asninfo.ru со ссылкой на председателя областного Комитета по охране объектов культурного наследия Елену Яковлеву. Чиновница уточнила, что указанные средства будут направлены на проектные работы по восстановлению ансамбля Порховской крепости, по укреплению фундаментов Южной башни Снетогорского монастыря. Кроме того, в 2014 году будут отреставрированы фресковая живопись собора Рождества Богородицы, ансамбль Псковского кремля, кровля Свято-Троицкого кафедрального собора и Зал церковных собраний (пороховые погреба). Бюджет Псковской области добавит на эти цели 53,1 млн рублей из своих средств в рамках региональной госпрограммы «Культура, сохранение культурного наследия и развитие туризма на территории области на 2010-2014 годы».

➔ Реконструкция магистральных тепловых сетей Петрозаводска обойдется в 277 млн рублей. Это начальная цена открытого запроса предложений, информация о котором опубликована на сайте госзаказа, передает asninfo.ru. Заказчик – ОАО «Территориальная генерирующая компания № 1». Заявки подаются до 31 марта и рассматриваются в тот же день. Подведение итогов назначено на 5 мая 2014 года. Полный титул проекта – «Реконструкция магистральной тепловой сети ПТЭЦ от павильона № 3 (от реки Неглинка) до павильона № 4 (до реки Лососинка) по ул. Анохина в Петрозаводске». Отметим, действующие городские сети находятся в эксплуатации более 30 лет и выработали свой ресурс. Проект, выполненный в ЗАО ПИ «Карелпроект», предполагает замену трубопроводов и запорной арматуры на новые трубопроводы большего диаметра в теплоизоляции из пенополиуретана и современную стальную запорную арматуру. Прудумована прокладка магистральной теплотрассы в подземном исполнении (непроходные железобетонные каналы, проходные железобетонные каналы, стальные футляры, бесканальная прокладка), за исключением надземного участка перехода через реку Неглинка длиной 26 м. Общая длина участка в двухтрубном исполнении – 1780 м.

Вероника Минина: «Новгородская область остро нуждается в застройщиках»

Первый заместитель губернатора Новгородской области Вероника Минина в эксклюзивном интервью корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому рассказала о предстоящей презентации новгородских инвестпроектов в Петербурге и стремлении региона выйти на самокупаемость. ➔

– В середине марта под Великим Новгородом петербургское ООО «Метер» открыло производство приборов учета. Как повлияло открытие завода на экономическую и социальную ситуацию в районе?

– Завод «Метер», как и любое другое новое производство в области, безусловно, даст большой импульс развитию экономики региона. Появление таких конкурентоспособных инновационных предприятий говорит об огромном потенциале нашей области в развитии наукоемких отраслей, о широких возможностях для привлечения инвестиций. Сейчас на заводе «Метер» создано 33 рабочих места, в перспективе их будет 120. Появление производства является и социально значимым событием. Сегодня в области нужно не только улучшать качество воды, но и научить людей быть хозяевами своего жилья – научить считать ресурсы, управлять хозяйством, экономить. Насколько я знаю, на сегодняшний день завод «Метер» отгрузил потребителям в Новгородской области уже более 100 тыс. приборов учета. А в скором времени предприятие будет производить до 500 тыс. единиц продукции в месяц. Отмечу, что рынок сбыта завода – это не только Новгородская область, но и Уральский регион, Москва, Петербург и соседние регионы СЗФО.

– Вы неоднократно заявляли, что регион стремится уйти от дотаций федерального центра и выйти на самокупаемость. Какой период отводите себе для решения этой задачи?

– Точных сроков я вам не скажу – решение этой задачи зависит от большого числа объективных факторов. Да, мы ставим перед собой такую цель. А как иначе? Это нормальная ситуация, когда ты живешь на собственные доходы. К сожалению, бюджет прошлого года «подкосило» существенное снижение налога на прибыль от наших крупнейших налогоплательщиков. В 2013 году мы недополучили около 2 млрд рублей, и для нас это был очень серьезный удар. Сейчас мы стремимся сократить бюджет на 2014 год. Вдобавок федеральный центр отказал нам в финансовой помощи. Поэтому не ставить перед собой задачу по выходу на самокупаемость мы не можем. Дело усугубляется тем, что на протяжении последних нескольких лет у нас происходил «отток умов» из региона. Предприниматели покидали область, перебрались в столицу, уезжали высококлассные специалисты, налоговые отчисления сокращались. И появление новых предприятий – это яркий сигнал о том, что ситуация начинает меняться. Сегодня нам не так просто удерживать позиции первого региона в Северо-Западном федеральном округе по привлечению инвестиций, по темпам развития промышленного производства. И мы так или иначе еще какое-то время будем опираться на федеральный бюджет. Но у нас есть земля, есть энергетический и ресурсный потенциал для того, чтобы в перспективе жить только на доходы.



– Вы говорили о том, что Новгородская область – лидер по привлечению инвестиций. Какие методы помогут привлечь бизнес в регион?

– Это льготы, административная поддержка, помощь в согласовании, поиск удобного участка. В мае 2014 года мы хотим провести для бизнеса ряд презентаций реальных инвестпроектов на нашей площадке в рамках Дней Новгородской области в Санкт-Петербурге. Проекты разные – мы старались представить максимально широкое поле для инвестиций. В частности, это проект кластера по производству автокомпонентов на площадке

что планы по вводу жилья у нас идут по нарастающей – 350 тыс. кв. м мы должны ввести в регионе в этом году, и эти планы нужно обеспечивать. Кроме того, жители заинтересованы в том, чтобы цена на рынке жилья была конкурентоспособной. Сегодня жилье в области стоит 44-48 тыс. рублей за «квадрат». А комфорт-класс доходит до 60 тыс. рублей за «квадрат». И те петербургские застройщики, с которыми мы говорили, были заинтересованы строить по такой цене. Но их больше интересовала земля и ее инженерная подготовка. Потому что главное в подсчете рентабельности – это тарифы и сети.

Сегодня жилье в области стоит от 44 до 60 тыс. рублей за 1 кв. м. И петербургские застройщики готовы строить жилье по такой цене

«Трубино» с потенциальным объемом инвестиций в 50 млрд рублей, проект комплексной промышленно-логистической зоны в Чудовском районе, проект создания аэродрома совместного базирования «Кречевицы» и др. Хочу отдельно отметить, что сегодня регион открыт для любого бизнеса, мы готовы обеспечивать соответствующую поддержку.

– В рамках Дней Петербурга в Новгородской области ряд городских застройщиков выразил заинтересованность в работе на территории региона. Насколько эти намерения близки к реализации?

– Не буду скрывать, сегодня Новгородская область крайне остро нуждается в застройщиках любого формата – как малоэтажного, так и практикующих комплексное освоение территорий. Дело в том,

– В марте в Каннах прошла международная выставка MIPIM, на которой свои проекты представили и некоторые регионы Северо-Запада. Почему Новгородская область не имела своего представительства на выставке, и планируете ли поучаствовать в будущем?

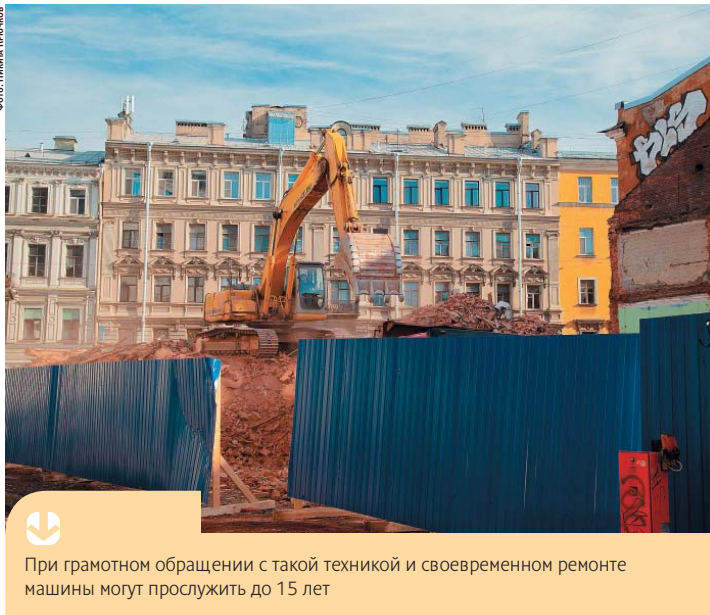
– Мы собирались ехать в Канны, но потом было решено, что сейчас в регионе не совсем подходящая экономическая ситуация для масштабных зарубежных поездок. Понимаете, мы решили отнестись к этому вопросу аккуратно. Пока что мы будем представлять наш инвестиционный потенциал очень точно: Москва, Петербург, окружные выставки. Мы посмотрим на итоги петербургских презентаций в мае – это будет для нас хорошая «проба пера». Сейчас нужно добиться устойчивого интереса инвестора к региону, и тогда наш стэнд в Каннах не заставит себя ждать.

Демонтажный потенциал

Кристина Наумова / Объем рынка демонтажной техники растет и имеет практически неиссякаемый потенциал, отмечают эксперты и участники рынка. Крупные компании обновляют технику раз в три года, учитывая ее быстрый износ. Небольшие фирмы ограничиваются арендой оборудования. ➔

Эксперты практики «Сопровождение строительства» консалтинговой группы «НЭО Центр» отмечают, что глобально рынок демонтажной техники Северо-Запада оценить сложно, поскольку при демонтажных работах применяется в том числе обычная строительная техника, такая как автокраны, экскаваторы, бульдозеры. Сами участники рынка оценивают ежегодный объем российского рынка демонтажной техники в 5 млрд рублей.

Эксперты «НЭО Центр» констатируют, что рынок демонтажной техники напрямую зависит от строительного рынка. Генеральный директор управляющей компании ГК «КрашМаш» Виктор Казаков отмечает, что в связи с увеличением количества объектов, подлежащих модернизации и реконструкции, а также необходимостью реновации территорий в различных регионах страны спрос на демонтажные услуги и привлечение специализированных компаний растет. «Растет количество заказов в целом по России, а значит, увеличивается и парк специализированной демонтажной техники, приобретает новое оборудование», – рассуждает собеседник издания.



При грамотном обращении с такой техникой и своевременном ремонте машины могут прослужить до 15 лет

Разрушительный арсенал

Виктор Казаков рассказывает, что в линейку демонтажной техники входят экскаваторы-разрушители с выстрелом стрелы от 25 до 60 м (от 45 до 120 тонн). Техника оборудована гидронежниками для механизированного демонтажа объектов большой высотности.

В линейку также входят экскаваторы различного тоннажа (от 36 до 50 тонн), которые укомплектованы специальным навесным оборудованием – гидронежниками, гидромолотами, механическими измельчителями, гидравлическими измельчителями, что необходимо для выполнения различных демонтажных работ. Также для переработки боя бетона используются дробильные комплексы компании MetsoMinerals, говорит господин Казаков.

По словам Виктора Казакова, на Северо-Западе наибольшей популярностью пользуются бренды Volvo, Hundai, Komatsu, Caterpillar, Hitachi и MetsoMinerals, которая производит дробильные комплексы.

Сегодня львиная доля демонтажных работ – до 90% – выполняется с использованием специализированной демонтажной техники и оборудования, отмечает эксперт. Оставшиеся 10% осуществляют с помощью ручного демонтажа.

Виктор Казаков рассказывает, что, как правило, крупная демонтажная компания может позволить себе осуществлять покупку техники до 100-150 млн рублей в год.

В «КрашМаше» отмечают, что по сравнению с 2012 годом увеличили долю специализированной демонтажной техники, заку-

пив в 2013 году 15 единиц (экскаваторы, укомплектованные специальным навесным оборудованием). Всего парк техники компании насчитывает более 70 единиц, который укомплектован различными видами специализированных демонтажных машин и механизмов. В среднем обновление парка техники происходит раз в три года.

Не в пользу кредита

«Как только происходит купля-продажа участков с отжившими свой срок постройками или объектов, где необходим снос и освобождение территории, требуется демонтажная техника. Обычно за подобной техникой обращаются в небольшие компании, которые предоставляют необходимое количество техники в аренду на определенный промежуток времени или на выполнение определенной работы. При этом компания также предоставляет операторов», – говорят эксперты.

Небольшие компании, сдающие в аренду демонтажную технику, обычно приобретают аппараты у дилеров или у крупных строительных компаний, которые решили обновить свой парк. Таким образом, в аренду можно взять как бывшую в употреблении, так и новую технику.

Господин Казаков полагает, что небольшим фирмам, как правило, выгоднее начинать с поддержанной техники. Крупные демонтажные компании, заказы которых спланированы на год вперед, могут себе позволить приобретение новой техники. Это в конечном итоге более выгодно для них.

Сегодня на рынке Петербурга немало компаний, специализирующихся исключительно на предоставлении в аренду демонтажной и другой строительной техники. В этом плане на руку арендаторам играет довольно продолжительный срок службы такой техники, говорят эксперты. Так, при грамотном обращении с такой техникой и своевременном ремонте машины могут прослужить до 15 лет. При этом у каждого аппарата есть паспортные характеристики, например определенное количество нормо-часов, температурные режимы работы. Эксплуатирующая организация должна придерживаться описанных правил использования техники.

Господин Казаков отмечает, что некоторую технику даже крупным компаниям выгодно брать в аренду, другую – приобрести в лизинг, а иной раз и купить за счет собственных средств. «Дело в том, что мы работаем по всей России, у нас много объектов в различных регионах, поэтому вопрос «Что выгоднее?» каждый раз зависит от нескольких факторов: какая техника на данный момент есть у нас в наличии в конкретном регионе, насколько крупным является объект, каковы сроки его реализации, какова стоимость доставки техники в другой регион и т. д. Лизинговая схема позволяет быстрее списывать как вложения, так и затраты, что в целом выгоднее для компании», – поясняет господин Казаков.

Управляющий директор FM NAI Becar Георгий Доденгефт отмечает, что износ данного оборудования наступает достаточно быстро по сравнению со строительной тех-

никой, так как работа происходит в более тяжелых условиях и при больших нагрузках.

Именно поэтому, по его мнению, существует большой риск поломки данной техники при использовании бывшего в употреблении оборудования. «По моим личным оценкам, аренда данного вида техники остается более выгодным форматом, однако некоторые специалисты предпочитают лизинг, а иногда и кредит», – добавляет эксперт.

Аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаут также полагает, что приобретение подержанной демонтажной техники невыгодно, поскольку при поломке ее ремонт обходится в крупную сумму. Например, только на поддержание своей демонтажной техники в рабочем состоянии петербургская компания «Терминатор» ежегодно тратит 50-80 млн рублей.

Наиболее выгодной, по оценкам эксперта, является использование лизинговой схемы: она позволяет использовать механизм ускоренной амортизации и получить необходимую технику в собственность после всех выплат.

Эксперты «НЭО Центр» отмечают, что компании опасаются брать кредиты, а покупка техники за собственные средства маловероятна и возможна под крупные проекты, реализация которых не вызывает сомнения.

Цена вопроса

Стоимость демонтажной техники растет, так как большая ее часть является импортной и зависит от курса доллара, который вырос с начала года примерно на 10%, говорит Игорь Арнаут.

При этом крупные компании отмечают, что имеют возможность договориться со своими постоянными поставщиками.

«Мы делаем большие закупки и можем рассчитывать на участие в программах лояльности и предоставление хороших скидок от наших постоянных партнеров», – рассказывает господин Казаков.

В компании отмечают, что обновляют технику раз в три года, так как работают в усиленном режиме. «По истечении трех лет эффективнее взять новый экскаватор, так как затраты на ремонт старого будут велики, плюс нецелесообразно будет терять деньги за время простоя техники во время ремонта и отклонение от графика», – добавляет Виктор Казаков.

цифра

1 млрд рублей –

объем петербургского рынка демонтажных работ в 2013 году

МНЕНИЕ



Максим Рот, управляющий директор ООО «Строительная фирма «ИПРОН»:

➔ – Выгодно приобретать бывшую в употреблении технику. Во-первых, такая техника стоит намного дешевле, чем новая. Во-вторых, мы выбираем только ту технику, которая находится в хорошем техническом состоянии. Как показывает практика, ее срок службы будет как у новой, если поддерживать ее в соответствующей «форме» и вовремя проводить техобслуживание.



Сергей Ефремов, вице-президент ГК «РАЗМАХ»:

➔ – Демонтажная техника довольно быстро изнашивается, поэтому мы считаем, что целесообразнее вкладывать денежные средства и активы компании в эксклюзивную технику для сложного демонтажа, а ходовые машины брать в аренду. Крупнейшие западные демонтажные компании уже давно отказались от дорогостоящего содержания большого парка техники, поскольку это крайне нерентабельно.

Цементный рост

Екатерина Костина / Эксперты констатируют, что емкость рынка цемента Петербурга и Ленобласти по итогам 2013 года составила 4,7 млн тонн и в среднем выросла по сравнению с 2012 годом на 14%, превысив ранние прогнозы. По итогам 2014 года производители предсказывают рост рынка на 7%. ➔

По словам Сергея Неродного, коммерческого директора ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад», в 2013 году потребление цемента в регионе увеличилось по сравнению с 2012 годом на 13,4% и составило 4,68 млн тонн. По его словам, спрос на цемент удовлетворялся за счет продукции местных цементных заводов, импортного цемента и поставок из других регионов. Основным потребителем цемента в СЗФО – Петербург и Ленобласть, на долю которых приходится до 75%.

По информации специалистов холдинга «Евроцемент групп», за 2013 год в регионе

было произведено 4,168 млн тонн цемента, что на 0,2% больше, чем в 2012 году.

По данным ЗАО «Решение», в Петербурге и Ленобласти потребляется цемент нескольких компаний. Среди крупных можно отметить холдинг «Евроцемент групп» с долей рынка в 39% и Группу ЛСР (ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад»), занимающую 22% рынка.

Среди других крупных игроков следует отметить компании Heidelberg («Цесла») с долей рынка в 16%, «ФосАгро» («Метахим») – 7% и Cemex – 6%. Около 5% на рынке Петербурга и Ленобласти

занимают прочие производители цемента из России, а 6% – импортная продукция.

Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение», считает, что одной из тенденций в этом сегменте строительной отрасли можно назвать увеличение доли импортного цемента с 8 до 12% при небольшом ослаблении позиций крупных игроков, за исключением Группы ЛСР, которая свою долю, наоборот, нарастила.

В ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад» подтвердили эту информацию. Согласно данным компании, в 2013 году цементный завод Группы ЛСР на 8% увеличил отгруз-

ку продукции и поставил более 1,3 млн тонн цемента на строительный рынок.

В холдинге «Евроцемент групп» отметили, что существенное давление на рынок региона оказывает неуклонно растущий импорт цемента из стран Прибалтики и Северной Европы. Так, по данным компании, в 2013 году рост поставок импортного цемента вырос на 90% по сравнению с уровнем 2012 года. При этом импортный цемент не отвечает требованиям российского ГОСТа, уверены специалисты «Евроцемент групп».

В компании добавили, что предприятие «Пискаревский цемент», находящееся в Ленобласти и входящее в холдинг, в 2013 году выработало 1518,9 тыс. тонн клинкера (полуфабриката для производства цемента), что на 11,7% (158 974 тонны) больше, чем в 2012 году. Производство цемента составило 1738,3 тыс. тонн и превышает аналогичный показатель 2012 года на 0,4% (7362 тонны).

Участники рынка сошлись во мнении, что в 2014 году сохранится стабильная тенденция роста потребления и производства цемента в РФ на уровне 7-10 % в год.

МНЕНИЕ



Сергей Неродный, коммерческий директор ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад»:

➔ – На рынке цемента Петербурга и Ленобласти стоит выделить сегмент тарированного цемента. Это особая категория продукции, среди которой есть не соответствующая ГОСТу. Объясняется это простотой ее изготовления кустарным или полукустарным методами. Однако по итогам 2013 года эксперты отмечают существенное снижение «серого» цемента на рынке города и области на 25%, и теперь его доля занимает всего 45% рынка. Остальной рынок принадлежит цементу, упакованному непосредственно на заводе-изготовителе. Рост обусловлен увеличением предложения со

стороны цементных заводов, прежде всего за счет продукции «ЛСР. Цемент – Северо-Запад», который оснащен самой мощной в СЗФО линией упаковки высококачественного цемента в мешки и паллетирования с непрерывным автоматическим контролем веса. За 2013 год завод «ЛСР. Цемент» вдвое увеличил отгрузку тарированного цемента. В общей сложности в строительные магазины Северо-Западного региона было поставлено более 5,5 млн мешков. Всего предприятием реализовано более 270 тыс. тонн тарированной продукции, что составляет около 50% от общего объема рынка фасованного цемента региона.

Основной состав игроков рынка цемента Петербурга и Ленинградской области по итогам 2013 года

«Евроцемент» («Пискаревский цемент») и поставщик из регионов	39%
Группа ЛСР (ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад»)	22%
Heidelberg («Цесла»)	16%
ФосАгро («Метахим»)	7%
Cemex	6%
Прочие производители РФ	5%
Прочий импорт	6%

Источник: ЗАО «Решение»

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

9 АПРЕЛЯ, СРЕДА

IBC 10:00–12:30 Павильон 7, конференц-зал 7.2
Пленарное заседание: Расширенное совещание Российского Союза строителей

- Строительный комплекс России — этапы реализации государственной политики в области строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства
- Региональная политика развития строительного комплекса в Северо-Западном федеральном округе. Опыт регионов
- Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности в рамках реализации «Дорожной карты»: «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства»
- Снижение административных барьеров, введение электронного документооборота при управлении строительными проектами
- Строительство объектов социального значения: детские сады, школы, объекты здравоохранения, центры досуга. Выбор типовых проектов при комплексном освоении территорий
- Повышение качества жилищного строительства — технологии современного домостроения — экономичность, энергосбережение, экологичность

12:30–13:30 Церемония официального открытия XX Международной строительной выставки «ИНТЕРСТРОЙЭКСПО», обход экспозиции. Пресс-подходы

IBC 13:30–15:30 Павильон 7, конференц-зал 7.2
Круглый стол: Современные подходы к оценке качества ремонта дорог и уровня их содержания (Газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область», Комитет по дорожному хозяйству Ленинградской области)

14:00–17:00 Павильон 7, конференц-зал 7.3
Круглый стол: Металлопрокат и трубы для строительных объектов Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона

11:00–13:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Семинар: Производство и применение насосов VANSAN Water Technologies

IBC 13:30–15:30 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Открытый диалог о строительстве в Петербурге: Власть. Бизнес. СМИ

IBC 15:30–18:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Расширенное заседание комитета НОСТРОЙ по жилищному строительству

10 АПРЕЛЯ, ЧЕТВЕРГ

IBC 10:00–13:30 Павильон 7, конференц-зал 7.2
Секция 1: Развитие строительной индустрии — основа стабилизации строительного комплекса в регионах России

- Российская стройиндустрия: инициативы бизнеса и государственная политика
- Роль строительной науки в обновлении научно-производственной базы предприятий стройиндустрии
- Современные методы организации, кооперации и управления производством строительных материалов
- Интеграция предприятий строительного комплекса в рамках Таможенного союза
- Ценообразование в строительстве

IBC 09:30–13:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Секция 2: Международный проект LENEDU: представление и обсуждение образовательных программ

14:00–15:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Семинар: Особенности применения насосного оборудования для систем отопления, водоснабжения и канализации

09:00–18:00 Павильон 7, конференц-зал 7.3
Международная научно-практическая конференция: Современные технологии проектирования и строительства гидротехнических сооружений

11 АПРЕЛЯ, ПЯТНИЦА

10:00–14:00 Павильон 7, конференц-зал 7.2
XVI специализированная конференция: Эффективные системы отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и теплоснабжения

10:00–14:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
Конференция: Замки KALE. Комплексное предложение для производителей дверей: продукт плюс продвижение

12:00–13:00 Павильон 7, конференц-зал 7.3
Семинар: Современные технологии производства промышленных энергосберегающих систем вентиляции

14:00–17:00 Павильон 7, конференц-зал 7.4
XVI специализированная конференция: Эффективные системы отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и теплоснабжения, продолжение

15:00–17:00 Павильон 7, конференц-зал 7.3
Круглый стол: Практические меры по поддержке малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге



ИНТЕРСТРОЙЭКСПО
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

9–12 АПРЕЛЯ

Ленэкспо | Большой пр. В.О., 103

ГЛАВНАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ
ВЫСТАВКА
СЕВЕРО-ЗАПАДА

В РАМКАХ
ВЫСТАВКИ
СОСТОИТСЯ:



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

ОРГАНИЗАТОРЫ:



primexpo



ITE GROUP PLC

0+

ВНИМАНИЕ! В ПРОГРАММЕ ВОЗМОЖНЫ ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ. ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УЧАСТИИ В МЕРОПРИЯТИЯХ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ОРГКОМИТЕТЕ: WWW.INTERSTROYEXPO.COM

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ: WWW.INTERSTROYEXPO.COM

Ценовые перепады

Екатерина Костина / В течение 2013 года цена на цемент снизились на 5-6%, что свидетельствует о высокой конкуренции в отрасли. ➔

Как рассказал Сергей Неродный, коммерческий директор ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад», в Петербурге и Ленобласти с каждым годом растет востребованность цемента высокой прочности. Доля высококомарочной продукции составляет около 40% от общего объема рынка цемента СЗФО – 1,8 млн тонн, а средний темп роста потребления составляет порядка 8-10% в год.

По его словам, одной из тенденций на рынке цемента Петербурга и Ленобласти является появление продукции со специфическими, эксклюзивными свойствами в рамках установленной ГОСТ классификации, то есть товаров под конкретных потребителей.

«Это широко применяемая практика по всей Европе, но в России цементные предприятия больше «заточены» на выпуск массового продукта. Однако рыночная ситуация сегодня такова, что впереди тот, кто оперативно реагирует на изменения потребительских предпочтений», – прокомментировал свою точку зрения Сергей Неродный.

Он отметил еще одну тенденцию: местный рынок цемента окончательно сместил приоритеты в сторону доставки продукции автотранспортом из-за нехватки железнодорожных вагонов. По сравнению с 2012 годом поставки цемента по железной дороге упали почти на 60%. Плечо доставки автотранспортом выросло до 300-350 км. Поездами идет только импорт и отгрузка с некоторых заводов, которым

МНЕНИЕ



Андрей Волков, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «Крепс»:

➔ Доля потребления цемента отраслью сухих строительных смесей сравнительно невелика – около 2%. Средняя тонна цемента с НДС и доставкой в минувшем году стоила дешевле на 3%, чем год назад. Можно сказать, что если в прошлом году цены на цемент и повлияли на рынок сухих смесей, то только положительным образом. Другой вопрос – соответствие характеристик и однородность поставок. В Петербурге, как и в других городах и регионах России, имеется обширная сырьевая база – множество поставщиков, чья продукция сама по себе может соответствовать всем существующим нормам и стандартам, но при смешивании различных партий качественные характеристики итогового состава непредсказуемы.

в силу технологических особенностей удобнее реализовывать отгрузку именно таким способом.

По мнению Олега Семененко, генерального директора «Производственной компании «ПрофБетон», потребители цемента часто сталкиваются с недобросовестными поставщиками, которые, используя различные схемы и технологии, либо осуществляют поставки цемента, качество которого не соответствует приложенным документам, либо поставляют цемент, смешанный с гранитной пылью или золой. Олег Семененко также считает, что для выживания на рынке цемента игрокам необходимо дифференцировать линейку предлагаемых продуктов.

Сергей Неродный отмечает, что основным регулятором качества продукции является потребитель, и как только на рынке появится низкосортный, некачественный цемент, об этом будут знать все покупатели.

Что касается цен на цемент, то они, по свидетельству Александра Батушанского, генерального директора ЗАО «Решение», в течение 2013 года снизились на 5-6%, что говорит о высокой конкуренции в отрасли.

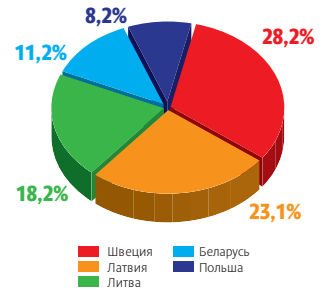
В свою очередь, Олег Семененко констатировал, что стоимость цемента в 2013 году в целом была стабильна. «Но в конце года ООО «ЛСР. Цемент – Северо-Запад», избрав политику агрессивного

захвата рынка, стал резко снижать цены на свою продукцию, но не все из местных производителей последовали его примеру. Думается, что тенденция 2013 года сохранится и в 2014 году», – заключил эксперт.

В холдинге «Евроцемент групп» объяснили, что из-за демпинга импортного цемента отечественные производители в 2013 году были вынуждены снижать цены на свою продукцию. По данным Росстата, снижение цены на цемент относительно 2012 года составило 4% при росте цен на жилье на 6%.

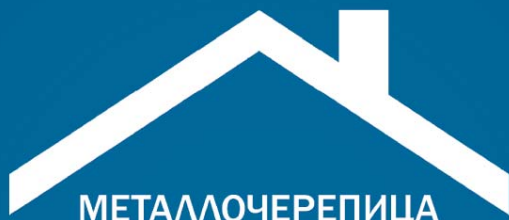
В компании добавили, что основными катализаторами роста спроса на цемент в России, в частности, выступают реализуемые федеральные программы жилищного и инфраструктурного строительства, а также проведение в России чемпионата мира по футболу 2018 года. В СЗФО округе в 2014 году прогнозируется рост потребления цемента на уровне 10%. Рынок достигнет 6,9 млн тонн.

➔ Доли стран в общей структуре импорта цемента в Петербург и Ленобласть по итогам 2013 года, %



Источник: холдинг «Евроцемент групп»

Всё под одной крышей Красиво и правильно!



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
 Ул. Боровая, д. 40, офис 2,
 тел./факс +7 (812) 318-33-58
 Ул. Донецкая, д. 2,
 тел.: +7 (812) 449-28-52
 г. Всеволожск, Всеволожский пр.,
 д. 107, офис 59,
 тел.: +7 (812) 643-03-75



www.metallprofil.ru

Новое кровельное решение для светлого будущего

Металл Профиль начал поставки сотового поликарбоната для кровель.

В октябре 2013 года Группа компаний Металл Профиль – лидер по производству кровельных и фасадных систем в России – начала поставки сотового поликарбонатного профилированного листа МП-40/10х1000. Материал представляет собой гофрированный лист, который стыкуется с кровельной трехслойной сэндвич-панелью «МП ТСП-К» по длине и ширине. Это позволяет применять новинку в качестве светопрозрачной вставки в кровли сельскохозяйственных, промышленных, складских помещений, торговых центров и автосалонов. «Такое решение чрезвычайно востребовано в Европе. Большинство заводов и логистических центров, например, Великобритании оснащено подобными окнами в небо, – рассказывает архитектор Юлия Шарова



(г. Москва). – Устройство прозрачных вставок всего на 7-15% от площади кровли может полностью заменить электрическое освещение в дневное время». Помимо экономии электроэнергии решение из сотового поликарбоната обладает звуко- и теплоизоляционными свойствами, сопоставимыми с использованием окон с однокамерными стеклопакетами. Применение поликарбонатного листа в кровлях позволяет заменить зенитные фонари и избавит от необходимости монтажа их многосоставной конструкции.

МП-40/10х1000 не утяжеляет кровлю, позволяет избежать протечек и конденсата в процессе эксплуатации. Для более надежного и водонепроницаемого крепления в комплекте к поликарбонату поставляется специальная заглушка-наездник, которая предотвращает продавливание листа саморезом. Новинка оснащена одностронним (с внешней стороны) защитным покрытием от УФ-лучей. Лист обладает высокой светопрозрачностью (59% ± 2) и прочностью. Страна-производитель – Италия.



Пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32,
 тел./факс +7 (812) 331-68-48
 Ул. Боровая, д. 40, офис 2,
 тел./факс +7 (812) 318-33-58
 Ул. Донецкая, д. 2, тел.: +7 (812) 449-28-52
 г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 107, офис 59,
 тел.: +7 (812) 643-03-75



