



Алексей Русских, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по транспорту и строительству: «Новая редакция 214-ФЗ будет доработана»



издается с 2002 года

№ 32 (782)
23 октября
2017 года



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта

СТРОИТЕЛЬНЫМ

www.asninfo.ru ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: Никита Крючков



«Чижику» скорректировали срок

Движение первого частного трамвая в Петербурге будет запущено позднее той даты, что была объявлена ранее. (Подробнее на стр. 3) ↗

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИНФОРМАЦИИ И ИНДЕКСАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Семинар «Реформа системы ценообразования в строительстве – состояние и перспективы»
15 ноября 2017 года

- Обзор новых нормативно-правовых документов по ценообразованию в строительстве.
- Федеральная государственная система ценообразования в строительстве.
- Правовой статус ТСНБ и территориальных методических материалов.
- Ресурсный метод определения сметной стоимости работ в строительстве.

Стоимость участия в семинаре: 3500 руб. за участие одного слушателя
Место проведения семинара: Гостиница «ОХТИНСКАЯ», конференц-зал «Ассамблея» 195027, Санкт-Петербург, Большеохтинский пр., д. 4

Контактная информация:
т./факс 8(812) 579-60-84, 576-63-84, +7 951 664-75-34;
e-mail: zinins@yandex.ru;
www.zinins.com

Общество с ограниченной ответственностью **«ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ»**

- Экспертиза проектной документации
- Экспертиза результатов инженерных изысканий
- Проверка сметной документации
- Проверка достоверности определения сметной стоимости

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации

Соблюдение договорных сроков
Гибкая система расчетов
Высокий профессионализм

Свидетельства об аккредитации
РА.RU.610893 от 21.12.2015
РА.RU.610943 от 02.06.2016

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

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проект, которому нет равных!

Новоселье каждый год!
Сдаем:
• 2017
• 2018
• 2019

670-01-01
www.otdelstroy.spb.ru

ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

bsk development

Вид на Неву!
Скидка за репост до 5%!

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ:
пр. Шаумяна, д. 10, корп. 1, лит. А
(812) 322-93-73
952-73-07
952-73-27

КВАРТА
www.spbkvartira.ru

Сроки ввода:
1ПК – ДОМ СДАН
2ПК – ДОМ СДАН
3ПК – ДОМ СДАН
4ПК – 1 кв. 2018 г.

Ленинградская обл., г. Шлиссельбург, ул. Кирова/Пролетарская
Срок сдачи – 4 кв. 2017 г.
Чистовая отделка.
№ 214-ФЗ

Ленинградская обл., г. Кировск, ул. Набережная, 19, 2-й этаж
Характеристика дома: 6-17-этажный кирпично-монолитный жилой комплекс, расположенный на берегу Невы в центральной части Кировска.
Особенности: • 30 мин. от КАД
• Чистовая отделка • Рассрочка • № 214-ФЗ

доступная цена | полная отделка | расположение | экология

С условиями и планировкой можно ознакомиться на сайте www.spbkvartira.ru и по телефону отдела продаж. С проектной документацией можно ознакомиться на сайте www.spbkvartira.ru и в офисе застройщика ООО «БСК». Рассрочка предоставляется застройщиком ООО «БСК». Для участия в акции необходимо вступить в группу www.vk.com/spbkvartira_bsk, в комментариях указать название акции «Мне нравится» и «Рассказать друзьям» и получить скидку до 5% на квартиру. Подробная информация о сроках проведения и о квартирах, участвующих в акции, – по телефону отдела продаж и на официальном сайте www.spbkvartira.ru.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Издатель и учредитель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Агентство Строительных Новостей»

Адрес редакции, издателя и учредителя:

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 Борисовна Удалова
E-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Дарья Борисовна Литвинова

E-mail: litvinova@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Ольга Кантемирова

E-mail: kanteмиrova@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая

E-mail: zareckaya@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали: Никита Крючков,

Максим Еланский, Ольга Кантемирова,

Ксения Зайцева, Анастасия Лаптёнок, Ирина Журова

Директор по PR: Татьяна Поглолова

E-mail: pr@asninfo.ru

Технический отдел: Олег Колмыков

E-mail: admin@asninfo.ru

Отдел рекламы: Наталья Белецкая (руководитель),

Кирилл Кесарев, Валентина Бортникова,

Елена Савоскина, Майя Сержантова

Тел./факс: +7 (812) 605-00-50

E-mail: reklama@asninfo.ru

Отдел дизайна и верстки: Елена Саркисян



Отдел распространения:

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 и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

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 рубрике «Достижения», публикуются на правах рекламы.

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

и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.

Издается с февраля 2002 года.

Выходит еженедельно по понедельникам

(специвыпуски – по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,

ул. Ломоносова, 113.

Тираж – 9000 экземпляров

Заказ № 124

Подписано в печать по графику 20.10.2017 в 17.00

Подписано в печать фактически 20.10.2017 в 17.00



СТРОИТЕЛЬ ГОДА

Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003, 2006 гг.)



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ

Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



КАИССА

Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



CREDO

Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



КАИССА

Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



СТРОЙМАСТЕР

Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)



Цитата номера

Фото: Никита Крючков



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

«На фоне существующей динамики рынка субсидирование ставок стало малоинтересным. Нам не угнаться за Центробанком».

Подробности на стр. 14-15



Цифра номера

2,2 МЛН КВ. М

жилья – сдали в эксплуатацию в Петербурге за 9 месяцев 2017 года

Подробности на стр. 5

РЫНОК ЖИЛЬЯ ОЖИВИЛСЯ

Михаил Светлов / В III квартале 2017 года застройщики Петербурга зафиксировали рост продаж жилья. Публичные лидеры рынка – ГК «Эталон» и «Группа ЛСР» – показали рост реализации квартир во всех регионах присутствия на 13% и 17% соответственно. Но поскольку до этого в течение полугода продажи первичного жилья в Петербурге сокращались, к концу года рынок вряд ли выйдет в плюс, прогнозируют эксперты. ➔

На прошлой неделе лидеры строительного рынка Петербурга отчитались о продажах жилья в III квартале 2017 года. «Группа ЛСР» во всех регионах присутствия, согласно отчетности, продала совокупно 167 тыс. кв. м. жилья на 16 млрд рублей. В «квадратах» рост по сравнению с аналогичным периодом 2016 года составил 17%, а в деньгах – 5%. В том числе, в Петербурге «Группа ЛСР» реализовала 110 тыс. кв. м. жилья на 10,2 млрд рублей. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 41% в площадях и 28% – в деньгах. Интересно, что основной рост продаж девелоперу обеспечило жилье массового спроса – его реализация выросла на 55%, до 100 тыс. кв. м. В том числе, в рамках закупок для госнужд компания продала Смольному 9 тыс. кв. м. по цене 65 тыс. рублей за «квадрат» (на 585 млн рублей).

Выросли за III квартал и продажи у ГК «Эталон». По сравнению с аналогичным периодом 2016 года они в натуральном выражении во всех регионах присутствия увеличились на 7%, до 114 тыс. кв. м. А в деньгах – на 13%, до 12 млрд рублей.

Но если смотреть ситуацию с продажами «Группы ЛСР» и ГК «Эталон» в целом за три квартала этого года, то они не так позитивны. «Группа ЛСР» за 9 месяцев этого года продала 423 тыс. кв. м. жилья, что на 17% ниже показателей аналогичного периода 2016 года (в том числе, в Петербурге продажи девелопера упали на 10%, до 262 тыс. кв. м.). А у ГК «Эталон» за 9 месяцев продажи выросли всего на 2%, до 350 тыс. кв. м.

Похожая ситуация и у других девелоперов города, которые отчетность не раскрывают. У холдинга RBI за 9 месяцев 2017 года продажи выросли на 2% в «квадратах» и на 9% в деньгах. У «Л1» продажи в натуральном выражении выросли на 25%, что в самой компании объяснили высокой степенью готовности объектов. В «СПб Реновации» реализация квартир за три квартала увеличилась на 55%, а в СК «Петрополь» за тот же период, напротив, зафиксировали спад на 15%. «По итогам года спад в целом по рынку будет на уровне 5-10% к уровню прошлого года. Провал в продажах за первые два квартала был таким серьезным, что

в позитивную динамику рынок за оставшееся время не вырулит», – считает гендиректор «Петрополя» Марк Лернер.

Всего, по данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в III квартале текущего года в Петербурге и приграничных районах Ленобласти было продано около 1,08 млн кв. м, что на 18,3% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «А за 9 месяцев 2017 года продажи жилья в Петербургской агломерации составили 2,85 млн кв. м», – сообщила руководитель КЦ Ольга Трошева.

КСТАТИ

Петербургский Росреестр зафиксировал в сентябре рекордный показатель регистрации договоров долевого участия – 6568 договоров. А общий результат за 9 месяцев 2017 года оказался на уровне 42 754 ДДУ, что на 5,8% лучше аналогичного периода прошлого года. Но среднемесячное количество договоров (те самые продажи застройщиков) на 1% ниже показателя прошлого года и составляет сейчас 4750 договоров.

вопрос номера

Законодательное собрание Петербурга 18 октября текущего года единогласно приняло обращение к Госдуме РФ. Петербургские депутаты просят сохранить институт публичных слушаний по обсуждению градостроительной документации и не подменять его общественными обсуждениями через Интернет. Справедлива ли замена публичных слушаний генпланов на интернет-дискуссии?

Марк Лернер, гендиректор ИСК «Петрополь»:

– Это дискуссионный вопрос. Безусловно, интернет-площадка более репрезентативна и активна, но с другой стороны, за счет того, что больше людей имеют к ней доступ, появляется возможность, используя манипулятивные техники, подыгрывать в ту или иную сторону. На мой взгляд, форма площадки – это далеко не самая значимая деталь. Дело в самой процедуре, ее необходимости, в том, какие вопросы и с какой целью выносятся на общественные слушания. И какое место эта процедура занимает в общей череде согласований,

какой имеет вес. И это на порядок важнее, чем выбор площадки для выражения общественного мнения.

Юлия Минутина, координатор независимого общественного движения «Живой город», член Совета по сохранению культурного наследия:

– Эта инициатива в целом сомнительна. Во-первых, на интернет-площадках случаются неконтролируемые сбои. Во-вторых, полностью уходя в Интернет, мы поражаем в правах тех граждан, которые им не пользуются (а такие есть, и они бывают достаточно активны в обсуждении градостроительных вопросов). Интернет хорош в качестве дополнительного инструмента для подачи каких-либо замечаний. Публичные слушания – это не голосование «за» или «против». Это шанс получить информацию, высказать свое мнение, поdiskutировать. И лишать людей такой возможности – неправильно. В Интернете дискуссия окажется размазана по времени, и многие важные вещи, способные повлиять на отношение к тому или иному объекту,

могут затеряться среди многочисленных комментариев. Не нужно абсолютно все переносить в Интернет, ведь строить будут не в виртуальной реальности.

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу EKE Group:

– Мы считаем это решение некорректным. Публичные слушания для нашей компании, как для добросовестного застройщика, – площадка, где вместе с градостроительными чиновниками мы можем услышать конкретные мнения реальных людей, ответить на возникшие у них вопросы, подискутировать вживую с нашими потенциальными новоселами. Было бы разумнее ввести интернет-обсуждения в качестве дополнения к публичным.

Руслан Гайсин, депутат Законодательного собрания Ленобласти:

– В Интернете возможна дискуссия, но и только. Я не понимаю, как можно учесть мнение жителей без формальных процедур – таких, как публичные слушания. Публичные слушания в градостроительстве – это реальная возможность для граждан

принять участие в развитии территории, на которой они живут. Есть законный порядок их проведения и участия. Понимаю негодование коллег в Петербургском Заксобрании. На мой взгляд, областному парламенту было бы целесообразно рассмотреть этот вопрос тоже.

Александр Карпов, руководитель Центра экспертиз «ЭКОМ»:

– Обеспокоенность депутатов абсолютно оправдана, потому что идентифицировать человека в Интернете гораздо сложнее, чем на очной встрече. Но на мой взгляд, техническая площадка не так важна, важны содержание дискуссии и способ ее оценки. Пока вопросы градостроительной политики пытаются решить забалтыванием, способ неважен – массовка это на публичных слушаниях или боты в Интернете. Чтобы избежать подтасовки, нужно делать акцент на содержании и на процессе. По аналогии с Гражданским процессуальным кодексом, нам необходим градостроительный процессуальный кодекс, в котором будет прописано, как рассматривать аргументы сторон и в этой дискуссии.

«Чижику» скорректировали срок

Максим Еланский / Движение первого частного трамвая в Петербурге будет запущено позднее той даты, что была объявлена ранее. ➔

На выставке SmartTRANSPORT в КВЦ «Экспофорум» прошла презентация нового трехсекционного трамвая от швейцарской компании Stadler. Транспортное средство, собранное на заводе в Минске, было разработано специально для концессионного проекта реконструкции и эксплуатации трамвайной сети в Красногвардейском районе Петербурга. Этот трамвай за цвет и скорость уже прозвали «Чижику». Первые шесть составов будут поставлены до ноября текущего года. Всего же по обновленной трамвайной сети протяженностью 14 км будут курсировать 23 таких состава.

Напомним, проект модернизации трамвайных путей в Красногвардейском районе Петербурга реализуется в рамках соглашения Смольного и ООО «Транспортная концессионная компания», подписанного на ПМЭФ в прошлом году. Учредителями ТКК являются ИК «Лидер» (60%), «Группа ЛСР» (20%), а также компании «Главная дорога» (10%) и «Новое качество дорог» (10%). В соответствии с договором, концессионер должен будет до 2019 года поэтапно провести реконструкцию трамвайных путей в Красногвардейском районе от Ладожского вокзала до Хасанской улицы начнется до конца текущего года. «В ноябре должны завершиться все ремонтные работы и начнется техническая обкатка. В настоящее время идет монтаж путей на улице Косыгина. Мы находимся в графике проводимых работ», – подчеркнул он.



В Красногвардейском районе будут курсировать 23 таких состава

По словам Олега Лобзева, руководителя департамента развития компании «ЛСР-Строй» (генподрядчика строительства), движение нового трамвая на первом отрезке модернизированной сети от Ладожского вокзала до Хасанской улицы начнется до конца текущего года. «В ноябре должны завершиться все ремонтные работы и начнется техническая обкатка. В настоящее время идет монтаж путей на улице Косыгина. Мы находимся в графике проводимых работ», – подчеркнул он.

Директор по эксплуатации ООО «Транспортная концессионная компания» Николай Петров также подтвердил, что работы проводятся в срок, определенный контрактом между городом и инвесторами. Также он рассказал, что в ближайшее время будет объявлен конкурс на техническое обслуживание составов. «Контракт будет заключен на пять лет. В рамках конкурсных процедур будем искать наилучшую цену на обслуживание. Преимуществом для участников конкурса будет опыт

по обслуживанию зарубежных транспортных средств», – отметил он.

Напомним, изначально запуск частного трамвая был запланирован на ноябрь текущего года. Эти сроки анонсировал летом Смольный. В сентябре во время выездного совещания на площадке вице-губернатора Петербурга Игорь Албин раскритиковал «Группу ЛСР» за отставание сроков работ на шесть месяцев. Также он поручил Комитету по транспорту и КРТИ проконтролировать ход работ. В Комитете по инвестициям пообещали оштрафовать концессионера, если работы будут выходить из ранее обозначенного срока. Сам подрядчик ранее объяснял отставание от графика коррекцией проектной документации и повторным прохождением госэкспертизы. Проектная документация была изменена из-за рекомендаций чиновников использовать другую технологию укладки рельсов.

➔ **справка**

Трамвай Stadler B85600M «Чижику» является самым длинным из используемых в странах СНГ, это трехсекционный трамвайный вагон. Длина его составляет 33,45 м. Пассажироместность – 376 человек. В наличии две кабины управления, системы видеонаблюдения, подсчета и информирования пассажиров, а также система кондиционирования салона и кабины машиниста.

ГУИОН

Работаем с 1927 года

кадастр
оценка
землеустройство
проектирование

Правительство Санкт-Петербурга
Комитет имущественных отношений



Санкт-Петербургское государственное унитарное предприятие «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости»: услуги в сфере землеустройства, оценки, проектирования, кадастровых работ и инвентаризации

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

- проекты капитального ремонта/реконструкции;
- проекты перепланировок/переоборудования жилых и нежилых помещений;
- паспорта фасадов;
- проекты водоснабжения и канализации, электроснабжения и электроосвещения, инженерных сетей;
- проекты для перевода жилых помещений в нежилой фонд и др.

ТЕХНИЧЕСКАЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ, КАДАСТРОВЫЕ РАБОТЫ И КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

- Подготовка технических и межевых планов, актов обследования.
- Проведение геодезических работ.
- Подготовка документов для ввода объектов в эксплуатацию.
- Представление интересов заказчика при государственном кадастровом учете и (или) регистрации права. Получение выписок из ЕГРН.
- Составление заключений об объектах недвижимости и движимом имуществе.
- Изготовление технических паспортов на здания, сооружения, помещения, машино-места, жилые дома и жилые строения.
- Удостоверения на гараж, справки, архивные и иные документы.

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

- пакеты документов на инженерные сети и земельные участки;
- инвентаризация земельных участков по функциональному использованию;
- справки о размере доли земельного участка.

ОЦЕНКА

- оценка жилой и нежилой недвижимости;
- судебная экспертиза по оценке.

ГУП «ГУИОН» – комплексный подход в сфере управления недвижимостью

(812) 777-51-11

www.guion.spb.ru

Реклама

МЕТАММОПРОДУКЦИЯ

МЕЧЕЛ
Мечел-Сервис

ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



**АРМАТУРА • КАТАНКА • ПРОВОЛОКА • СЕТКА
БАЛКА • УГОЛОК • ШВЕЛМЕР • НЕРЖАВЕЮЩИЙ ЛИСТ И СОРТ**

пр. Обуховской обороны, д. 112, к. 2, литер И.
Тел.: (812) 602-15-40

www.mechelservice.ru

8 800 700 95 50

звонок по России - бесплатный

КРУГЛЫЙ СТОЛ

**«ИНВЕСТИЦИИ
В НОВОСТРОЙКИ»**

27 ОКТЯБРЯ /14:00-15:00

в рамках выставки
«Ярмарка недвижимости»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- ◆ Инвестиционные покупки на рынке новостроек: мифы и реальность
- ◆ Намыть «золотой» песок: есть ли локации на рынке с потенциалом интенсивной капитализации? (Намыв Васильевского острова, новостройки вдоль пр. Блюхера, Комендантский проспект и др.)
- ◆ Инвестиционная сделка: пример расчета доходности
- ◆ Коммерческое помещение в новостройке как инвестиция: какие объекты принесут максимальный доход?

Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПУБЛИКАТОР
В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»,
ПАВИЛЬОН G, ЗАЛ №1

18+

РЕКЛАМА

Glorax Development развязал «серый пояс»

Анастасия Лаптёнок / Московский девелопер Glorax Development планирует построить жилой массив на 700 тыс. кв м в Волковской промзоне. Реализацию проекта могут затруднить несколько факторов, но застройщик готов выжидать и адаптироваться к градостроительной политике города.

На прошлой неделе компания объявила о старте реализации проекта Ligovsky City во Фрунзенском районе. Как сообщил управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов, инвестиции в проект составят около 40 млрд рублей. Девелопер уже приобрел 4 участка общей площадью 25 га. На двух из них (Лиговский, 271, и Лиговский, 232) начато строительство двух жилых комплексов бизнес-класса «Первый квартал» и «Второй квартал», общей площадью 186 тыс. кв. м. Еще два участка были приобретены недавно: на улице Тосина и на Лиговском проспекте, 240 (участок площадью 18 га, выкупленный у дочерней компании ОАО РЖД – «Трансконтейнер»). Развивать территорию Glorax Development планирует в рамках концепции, под-



Развивать территорию Glorax Development планирует в рамках концепции, подготовленной голландским архитектурным бюро MLA+

готовленной голландским архитектурным бюро MLA+. В ее основу легла концепция редевелопмента Волковской промзоны, лучшая по итогам конкурса «Серый пояс. Преобразование», адаптированная под запрос девелопера. Всего зона освоения будет включать до 100 га. Компания планирует частично выкупать участки, частично договариваться о совместном развитии территории с другими собственниками. В настоящее время Glorax Development ведет переговоры о выкупе Батенинского банно-прачечного комбината, находящегося по соседству. Помимо общих параметров

(количество квадратных метров, наличие социальных объектов, общественных пространств и зеленых зон) девелопер не раскрывает конкретных деталей проекта. Например, нет ясности по соотношению жилых и коммерческих площадей. Известно, что на территории будет офисный центр, площадью ориентировочно до 20 тыс. кв. м. Но в процессе реализации все может измениться. Девелопер обещает соблюдать пропорции, обозначенные главным архитектором Петербурга для редевелопмента «серого пояса»: 40% – жилье, 30% – коммерческие помещения, 30% – рекре-

ационные зоны. При этом объемы строительства заявлены довольно амбициозные. По данным директора проекта Ligovsky City Александра Моторина, на четырех участках планируется возвести в общей сложности более 733 тыс. кв. м: 233 тыс. кв. м на улице Тосина и на Лиговском, 271 и 232, и от 300 до 500 тыс. кв. м на самом крупном участке – на Лиговском, 240. Неопределенность планов девелопера вызвана двумя причинами: во-первых, большая часть проектируемой территории перешла на баланс Glorax Development совсем недавно и еще недостаточно

изучена; вторая причина – связана с законодательством. Территория Волковской промзоны отнесена городом к зоне КУРТ, нормативно-правовая база для освоения таких зон только формируется. Пока на участке продолжает вести свою деятельность «Трансконтейнер». Освободить территорию планируется в течение 9-12 месяцев. Но и тогда для строительства останутся препятствия: территория относится к зоне общественно-деловой застройки, для возведения жилья придется менять функциональное назначение. Кроме того, строительство на выкупленных участках не сможет начаться, пока не принят Генплан Петербурга (накануне Смольный предложил перенести расчетный срок Генплана с 2018 на 2021 год – прим. ред.). И хотя в официальных планах девелопера заявлено о намерении выйти на строительство на площадках на улице Тосина и на Лиговском, 240, в конце

2018-го – начале 2019 года, Дмитрий Коновалов уточняет, что только разработка ППТ для территории займет до полутора лет. «Функциональное назначение территории, выкупленной у «Трансконтейнера», не позволяет нам строить жилье ни в каком виде. Мы рассчитываем на изменения в Генплане или на новое законодательство, которое регулирует развитие зоны КУРТ», – поясняет Дмитрий Коновалов. Впрочем, отсрочка Glorax Development, кажется, не расстраивает. Это даст компании время выстроить отношения с собственниками соседних территорий. «Картина собственников слишком пестрая, до конца не понятно, как с ними работать, – комментирует Дмитрий Коновалов. – Мы рассчитываем сформировать некое информационное пространство, в котором существующие собственники будут более готовы к диалогу и совместному развитию».

КСТАТИ

Сложности проекту добавляет и обновленный 214-ФЗ, который ограничивает число проектов, одновременно возводимых девелопером, до одного (принцип «одна компания – один проект»). Но вынужденная отсрочка оставляет шанс дождаться новых поправок в закон, нивелирующих это ограничение, считают в Glorax Development.



БЭСКИТ

МОНИТОРИНГ

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

ОБСЛЕДОВАНИЕ

строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое ОБОСНОВАНИЕ

строительства



25-й год экспертной деятельности

Санкт-Петербург,
Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н
тел.: (812) 272-44-15,
272-54-42
e-mail: beskit@mail.ru
www.beskit-spb.ru

Город-курорт
Анапа,
ул. Самбурава, д. 158,
пом. 2,
тел. +7 (918) 640-36-55
e-mail: beskit-dnp@mail.ru

г. Воронеж,
ул. 9 Января, д. 180а,
офис 2
тел. 8 (906) 584-44-22
факс 8 (473) 26-19-143
e-mail: beskit-bam@mail.ru

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроектстрой-Проект».
Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

При поддержке






IV международная ежегодная конференция

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Санкт-Петербурга и Ленинградской области

transport-infrastructure.ru

Санкт-Петербург
15 ноября 2017 года




Генеральный информационный партнер Официальный информационный партнер

В тройке лидеров

Ольга Кантемирова / За девять месяцев 2017 года в Петербурге введено в эксплуатацию 2,2 млн кв. м жилья. Петербург вошел в тройку лидеров по объему ввода жилья в России после Московской области и Краснодарского края. ➔

Основные показатели строительной отрасли Петербурга с января по октябрь текущего года обсудили участники заседания коллегии Комитета по строительству в минувшую пятницу.

Как сообщил председатель Комитета по строительству Петербурга Сергей Морозов, за отчетный период в городе сдано в эксплуатацию 2,2 млн кв. м жилья: 151 дом на 22,2 тыс. квартир, 513 объектов индивидуального строительства, 3 объекта реконструкции на 151 квартиру.

Отчитался Сергей Морозов и о введенных в этом году девяти социальных объектах. Четыре из них были построены по соглашению с инвесторами: начальная школа на 300 мест, общеобразовательная школа на 825 мест, два детских сада на 330 мест. За бюджетный счет были построены общеобразовательная школа на 825 мест, три спортобъекта, а также завершён капитальный ремонт здания Городской больницы Святого Великомученика Георгия.

За отчетный период завершено строительство 6 объектов, ввод которых запланирован в октябре 2017 года: двух подстанций скорой медицинской помощи в Выборгском и Кировском районе, одной поликлиники для детей с отделением стоматологии в Красносельском районе, двух детских садов в Красносельском и Приморском районе, а также детского спортивного катка в городе Сестрорецк.

Кроме того, в Северной столице введено 1,5 млн кв. м нежилых объектов: 25 торговых, 43 производственно-складского назначения, 116 коммунального и дорожного строительства, 9 гостиниц, 35 административных и офисных зданий, 3 объекта культуры.

Продолжилась в этом году и работа по завершению проблемных объектов. Введено 19 жилых долгостроев на 8368 квартир, а из реестра обманутых дольщиков исключены 247 человек –

Введено 19 жилых долгостроев на 8368 квартир, а из реестра обманутых дольщиков исключены 247 человек

впервые с момента его создания. На 1 октября текущего года в нем числятся 2265 человек. В списке проблемных объектов насчитывается 53 жилых дома общей площадью 678,84 тыс. кв. м на 14,78 тыс. квартир. Однако на контроле комитета находятся еще 10 домов на 1323 квартиры, которые по формальным признакам пока не включены в реестр долгостроев. В планах ведомства в этом году – завершить строительство 22 проблемных домов почти на 5 тыс. квартир.

Что касается освоения бюджета, то с января по октябрь этого года Комитет по

строительству профинансировал 8,7 млрд рублей из 25,2 млрд рублей, или 34,4% от годового объема. «Да, процент освоения не высок, но эти данные сопоставимы с показателями прошлых лет», – пояснил управляющий Фонда капитального строительства и реконструкции Андрей Раздолькин.

По его словам, наиболее высокие показатели наблюдаются по статьям «Содержание учреждения и закупка средств автоматизации» самого Фонда (73,7%)

и «Расходы на охрану и консервацию объектов незавершенного строительства» (21,3 млн из 38,8 млн, или 54,7%). Расходы на разработку градостроительной, предпроектной, нормативно-технической и правовой документации составили 50,4 млн рублей – 51% годового бюджета. На 27,3% освоены бюджетные средства, направленные на содержание завершённых объектов строительства до передачи эксплуатирующим организациям – 12,6 млн рублей. Самые низкие показатели освоения бюджета зафиксированы по статье «Снос аварийных домов»: по дан-

ному пункту израсходован только 1 млн рублей (1,7%). Андрей Раздолькин также добавил, что за отчетный период учреждение заключило 169 госконтрактов с подрядчиками на общую сумму более 17 млрд рублей. До конца года планируется подписать еще 57 госконтрактов. Более 20 госконтрактов были расторгнуты. Основными причинами стали срывы промежуточных сроков выполнения работ и нарушение подрядчиками условия контрактов.

По словам начальника Госстройнадзора Леонида Кулакова, в этом году специалисты службы выдали в два раза меньше разрешений на строительство по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эксперты это связывают с тем, что строители стали реже браться за новые проекты.

КСТАТИ

Лидером по вводу жилья в Санкт-Петербурге на 1 октября 2017 года стал Приморский район – там сдано 310 тыс. кв. м жилья – это 37 домов на 7441 квартиру. Далее следует Выборгский район, где введено в эксплуатацию 302,3 тыс. кв. м жилья – 53 дома на 6524 квартиры. На третьем месте Калининский район, где сдано 7 домов на 3331 квартиру общей площадью 145,3 тыс. кв. м.

В поисках идеальной локации

Современный рынок новостроек не зря называют рынком покупателя. Сегодня есть возможность найти и достойное место для проживания, и подходящий дом, и понравившуюся квартиру.

При выборе локации для покупки жилья будущим новоселам предстоит учесть три важных параметра: транспортную доступность, экологию местности и инфраструктурную составляющую. Одно из мест Петербурга, максимально подходящих под эти критерии, – проект комплексного освоения территории «На Царскосельских холмах», площадью 316 га.

Место для новоселья

Проект расположен в пяти минутах езды от Пушкина, рядом с КВЦ «ЭкспоФорум». Транспортную доступность территории обеспечивают Пулковское, Петербургское и Волхонское шоссе, а также КАД, которая находится в 7 км.

Экология Царскосельских холмов более чем благоприятна. Ранее здесь были земли сельскохозяйственного назначения, промышленных предприятий никогда не было, а из-за того, что холмы возвышаются на 50 м над уровнем Петер-



бурга, солнечных дней здесь по сравнению с Северной столицей больше.

Среди всех жилых комплексов проекта «На Царскосельских холмах» особого внимания заслуживают объекты, возводимые ООО «Терминал-Ресурс» – застройщиком с 25-летним стажем. Компания строит здесь сразу три ЖК серии «Образцовый квартал». Первый из них сдан год назад, второй будет закончен в конце 2017-го, строительство третьего начато недавно.

В рамках проекта ООО «Терминал-Ресурс» уже построил здесь детский сад. Кроме того, в скором времени в районе появятся школы, магазины, рестораны

и ТРЦ. Для любителей активного образа жизни здесь располагается конноспортивный клуб, в перспективе появятся теннисные корты и ледовая арена. Все эти факторы делают проживание на этой территории престижным и увеличивают ликвидность купленных здесь квартир.

Образцовая тройка

Все «Образцовые кварталы» строятся в рамках концепции «европейская практичность жизни». Дома возводятся по кирпично-монолитной технологии из энергоэффективных и экологичных материалов. Все корпуса – малоэтажные, но при

этом в подъездах есть бесшумные лифты и подъемные устройства для людей с ограниченными возможностями. Внутри дворов предусмотрены зоны для отдыха, игр, занятий спортом и даже для приготовления барбекю.

Комфорт создает и грамотно организованная инженерия: на крышах домов установлены автономные котельные, в каждой квартире можно отрегулировать температуру воздуха, а вместо обычных радиаторов греют теплые «водяные полы».

Несмотря на общую основу, каждый из трех ЖК «Образцовый квартал» создается в индивидуальном стиле и имеет свои отличительные особенности.

Так, в первом «Образцовом квартале» акцент сделан на большую площадь остекления, что делает дома визуально легкими и добавляет света внутренним помещениям. В каждой квартире есть лоджия или балкон, во многих имеются французские балконы.

Главная особенность «Образцового квартала 2» – мансарды на верхних этажах. Многоуровневые потолки, высотой до 4,5 м – настоящий подарок для творческих и креативных людей, обладающих оригинальным вкусом. Покупателей с детьми ждет бонус – детский сад с бассейном на 140 мест, построенный прямо во дворе ЖК «Образцовый квартал 2».

ЖК «Образцовый квартал 3» порадует покупателей трехметровыми потолками, эркерами, широкими остекленными балконами и каминными зонами. Эркер привлечет истинных эстетов, ведь он делает квартиру элегантной и стильной. Широкие остекленные балконы добавят квартире пространства и заинтересуют любителей подышать свежим воздухом, не выходя на улицу. И еще один плюс жилого комплекса – возможность устройства каминов, которая предусмотрена на последних этажах.

www.devcent.ru
(812) 719-19-19

Роман Алексеев: «Мы стремимся к работе по принципу «единого окна»»

Глава группы компаний «МегаМейд» Роман Алексеев рассказал о комплексном подходе при подготовке строительных проектов и о новом объединенном офисе компании на проспекте Медиков. ➔

– В последнее время активно развивается услуга комплексного сопровождения при подготовке строительства. Расскажите, в чем такое сопровождение заключается?

– Перед началом любого строительства застройщик должен пройти несколько основных подготовительных этапов – провести инженерно-изыскательские работы, подготовить проект и получить положительное заключение государственной или негосударственной экспертизы. В нашей группе компаний эти услуги предоставляют «МегаМейд Изыскания», «МегаМейд Проект» и «Центр строительного аудита и сопровождения». Мы можем взять на себя любой из этапов подготовки строительства, но самый эффективный для клиентов вариант взаимодействия – когда мы осуществляем весь процесс подготовки. Это и называется комплексным сопровождением.

– Чем такой подход эффективнее работы с отдельными подрядчиками?

– Строго говоря, наши компании тоже являются отдельными подрядчиками. Каждая из них работает по своему направлению: специалисты по экспертизе, к примеру, не участвуют в проектировании и инженерных изысканиях, и наоборот. Но важно, что внутри группы компаний



уже отработаны схемы взаимодействия между специалистами.

Дело в том, что при работе над проектом подрядчики вынуждены тратить время на поиск и передачу друг другу документации, на получение консультаций и разъяснений. Если на одном из этапов обнаруживается проблема, под-

рядчики склонны перекладывать ответственность друг на друга. При этом координировать их взаимодействие приходится клиенту. То есть, если у проектировщика появился вопрос к изыскателям, они обратятся к заказчику. Заказчик будет вынужден вникнуть в суть вопроса, передать его адресату и так далее. Все это отнимает много времени, сдвигаются сроки начала строительства.

Мы помогаем клиентам избежать этих рисков, сэкономить время и средства. Если возникают вопросы или проблемы, мы решаем их самостоятельно и не тратим лишнего времени.

В результате клиент получает более качественный строительный проект. Этот вариант взаимодействия кажется нам весьма перспективным, и этим летом мы открыли в бизнес-центре «Инженер» объединенный офис подготовки строительных проектов. В новом офисе расположились компании, занимающиеся инженерными изысканиями, проектированием и негосударственной экспертизой. Это еще больше усилило преимущества комплексного сопровождения и для нас, и для клиентов.

– Поясните, какие преимущества создает объединенный офис, если взаимодействие внутри группы компаний уже налажено?

– Мы постоянно ищем оптимальные способы организации работы, чтобы предоставлять клиентам качественные услуги в сжатые сроки. Создание объединенного офиса позволило сократить время на многие внутренние процессы. Например, теперь специалисты по экспертизе могут буквально за несколько минут дать разъяснения по применению нормативов, и это поможет избежать ошибок в проектной документации.

Таким образом мы экономим силы наших сотрудников, а заказчик, который не участвует во внутренних процессах, просто видит качественный результат за более короткий срок. Но конечно, речь идет только о клиентах, которые пользуются комплексным сопровождением. Для заказчиков, которые отдельно заказывают услуги по инженерным изысканиям, проектированию и экспертизе, переезд ничего не изменит.

Создание объединенного офиса – это стратегическое решение. У нас есть все ресурсы для того, чтобы приблизиться к работе по принципу «единого окна», а это идеальный для клиента вариант взаимодействия с подрядчиками, когда достаточно один раз обратиться в организацию, чтобы получить все необходимые услуги. Законодательство пока не позволяет работать по такому сценарию в нашей сфере, но мы можем сделать шаг в этом направлении.

ПРАВИЛО NAVIS № 1

ЗНАЕМ, КУДА ИДЁМ

простые правила
ведения бизнеса



NDG | NAVIS
DEVELOPMENT
GROUP

ТОП
10
ЗАСТРОЙЩИКОВ
ПЕТЕРБУРГА

NDG.RU

702-38-38

ДЕВЕЛОПМЕНТ | ИНВЕСТИЦИИ | УПРАВЛЕНИЕ

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЙ КОММЕРСАНТЪ И ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ. РЕКЛАМА.

Газобетон Н+Н: скандинавское качество и надежность

Газобетон – удобный, безопасный и долговечный строительный материал. Благодаря газобетону можно построить надежный и комфортный дом с соблюдением технологий за разумные деньги и в короткие сроки. ➔

О том, чем хорош газобетон и в чем преимущества газобетонной продукции марки Н+Н, рассказывают эксперты компании Н+Н. Производство этого скандинавского бренда организовано в Ленинградской области в соответствии с европейскими и российскими требованиями качества.

Преимущества газобетона

Во-первых, газобетон одновременно является и несущим, и теплоизолирующим материалом. Во-вторых, небольшой вес газобетонных блоков позволяет экономить на устройстве фундамента, причем один блок заменяет сразу несколько кирпичей, что повышает скорость строительства. Наконец, грамотное применение газобетона в проекте дома позволяет сделать строительный процесс экономичным и выгодным.

Благодаря идеальным геометрическим размерам блоков стены из этого материала не требуют выравнивания штукатурными составами: их достаточно оштукатурить. Газобетон легко обрабатывается инструментами вручную. К тому же газобетон не подвержен процессам гниения и разложения. Газобетон – очень долговечный материал, что особенно ценно в условиях холодного климата. Например, в Дании, откуда родом бренд Н+Н, немало домов, построенных 50-60 лет назад, которые и по сей день находятся в прекрасном состоянии и радуют своих владельцев теплом и комфортом.

Экологичность и европейское качество

В восприятии многих людей надежное и комфортное строительство обязательно

должно быть экологичным с использованием безопасных строительных материалов. Этим ожиданиям полностью соответствует газобетон, который абсолютно безопасен для человека и не выделяет в окружающую среду токсичных испарений. При изготовлении газобетона используют кварцевый песок, который добывается в природе, а также цемент и известь. В компании Н+Н поддерживают потребителей в этом стремлении и выборе. В прошлом году производитель прошел добровольную экологическую сертификацию своей продукции, получив по ее итогам «зеленый» сертификат EcoMaterial. Этот документ подтверждает абсолютную безопасность материалов Н+Н для человека и окружающей среды. Кроме того, вот уже второй год Н+Н фактически работает по

двум стандартам качества: по российскому ГОСТ и по европейским нормативам (EN). В этом году компания вновь подтвердила соответствие своего производства и производственного контроля требованиям европейского стандарта EN 771-4+A1:2015. Это означает, что производитель по-прежнему может выпускать на заводе Н+Н в Ленинградской области газобетонную продукцию с CE-маркировкой (CE Marking) для поставок в страны Европы. От европейской сертификации выиграл и российский потребитель, поскольку на отечественный рынок продукция Н+Н поступает с рядом преимуществ: улучшенными геометрическими размерами (по длине и толщине не более ± 1,5 мм), повышенными прочностными характеристиками (например, у продукции D300 марка прочности на сжатие – В2,0).



Удобство в покупке и доставке

За газобетоном Н+Н совсем не обязательно куда-то ехать, хотя продукция датского бренда представлена в нескольких строительных сетях и у официальных дилеров компании по всему СЗФО. Выбрать соответствующие блоки и сопутствующие товары, а также заказать их доставку можно в фирменном интернет-магазине Н+Н, который работает круглосуточно. Причем с подбором продук-

ции поможет как справочная информация, размещенная на этом ресурсе, так и обращение за персональной консультацией к специалистам Н+Н в рабочее время. На страницах интернет-магазина указан контактный телефон для звонков клиентов. Чем еще удобен сервис Н+Н, так это возможность гарантированной доставки прямо со склада: после оплаты товара его привезут в удобные сроки по согласованию с заказчиком в любую точку на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области ждет профессионалов рынка недвижимости!

Поддай заявку на участие в престижном конкурсе «КАИССА»!

Межрегиональный ежегодный общественный конкурс «КАИССА» в этом году отмечает весомую дату – 23 года! Это говорит о том, что конкурс востребован, а победа в нем – престижна и подтверждает не только высокий уровень работы застройщиков и риэлторских компаний, но и означает признание их профессионализма и достижений лидерами рынка недвижимости.

Победители в каждой номинации получают главную награду – статуэтку богины Кайссы, символ успеха, и право использовать символику конкурса в рекламных целях.

Победители говорят:

Сергей Балуев, директор по продажам ООО «Ленд» (ГК «ФАКТ»):
– «КАИССА» стала основным инструментом оценки качества на рынке недвижимости России. Конкурс объединяет ведущих специалистов, выявляет лидеров, показывает новые подходы к решению актуальных вопросов, позволяет обменяться опытом.

«КАИССА» – площадка, которая дает возможность новым игрокам на рынке понять, куда стремиться, как этого достичь, чтобы начать взаимовыгодные партнерские отношения. Все это дает возможность рынку недвижимости в целом активно развиваться.

Николай Гражданкин, директор по продажам ИСК «Отделстрой»:
– Победа в конкурсе «КАИССА» – это возможность еще раз продемонстрировать клиентам и коллегам, что мы держим высокую планку. Когда профессиональное жюри год от года отмечает твой проект – это значит, он продолжает оставаться интересным, востребованным и современным.

Петр Войчинский, генеральный директор первого бутика элитной недвижимости «МК-Элит»:
– Победа в конкурсе «КАИССА» – чуткий барометр качества нашего присутствия на рынке недвижимости. Подготовка к премии и презентация проектов компании, на основании которых жюри выносит свой вердикт,



позволяет взглянуть на себя и свою деятельность аналитически: какое место занимаем на рынке, что необходимо для реализации стратегических планов компании, и т. д. Сама же победа – мощный мотиватор для команды, а также понятный маркер для клиентов и партнеров, подтверждающий нашу надежность и профессионализм.

К участию в конкурсе приглашаются агентства недвижимости и застройщики России. Срок подачи заявки – до 15 ноября.
Контакты: +7 812 310-25-01, sec@arspb.ru.
Церемония награждения состоится в Санкт-Петербурге 8 декабря в ресторане «Палкин» и соберет всех номинантов, партнеров и значимых людей города.
До встречи!

На правах рекламы

Уважаемый Сергей Эдуардович!

Искренне поздравляем Вас и Ваш коллектив с 21-летием Комитета по строительству Санкт-Петербурга!

Благодарим Вас за поддержку строительной отрасли нашего города, за постоянный диалог с представителями профессионального сообщества. Желаем успешно справляться со сложными задачами и принимать верные решения, направленные на развитие города. Крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, трудовых и творческих успехов Вам и всем сотрудникам Комитета!

Коллектив
Группы «Эталон»

 **Группа Эталон**

 **Эталон
ЛенСпецСМУ**

Кировский универмаг ждет обновление

Михаил Светлов / Холдинг «Адамант» завершает реконструкцию Кировского универмага. В нее, по оценке экспертов, было вложено более 300 млн рублей. Обновленный торговый объект откроют до конца текущего года. Но, по мнению экспертов, для успешной конкуренции на рынке ему нужна серьезная реконцепция. ➔

Холдинг «Адамант» до конца этого года откроет после реконструкции Кировский универмаг на площади Стачек. Реконструкция включает в себя не только воссоздание исторического облика здания, но также модернизацию его инженерных систем, установку лифтов и эскалаторов. На месте двух внутренних дворов создадут атриумы со стеклянными крышами, где также разместятся торговые «островки». Полезная площадь универмага после реконструкции вырастет с 16,7 тыс. кв. м до 17,3 тыс. кв. м как раз за счет внутренних дворов. А общая площадь, которая равна 20 тыс. кв. м, не изменится.

Концепцию комплекса девелопер также менять не станет. В нем будет несколько функциональных зон: торговая, офисная, зоны общепита и развлечений. Но в «Адаманте» рассчитывают, что покупательский трафик и товарооборот универмага после реконструкции вырастут. За прошлый год универмаг получил выручку почти в 70 млн рублей и чистую прибыль в 23 млн рублей.

Стоимость проекта реконструкции в «Адаманте» не раскрывают. Но, по оценке экспертов NAI Besag, инвестиции составят 15-17 тыс. рублей на 1 кв. м, то есть до 340 млн рублей.

Холдинг «Адамант» владеет Кировским универмагом с 2015 года. Здание было куплено у ООО «ЭСТ СПб». Кировский универмаг – объект культурного наследия регионального значения. В начале XX века в нем размещалась фабрика-кухня, которая поставляла готовые обеды и полуфабрикаты для заводских столовых. Почти 15 лет назад, по заказу бывшего собственника, здание реконструировали – расширили торговые площади, отреставрировали фасады и заменили витрины.

Глубокая реконструкция, которая проходит сейчас, по мнению экспертов, пойдет



Холдинг «Адамант» владеет Кировским универмагом с 2015 года

КСТАТИ

Напомним, что рынок торговой недвижимости – очень конкурентная и насыщенная среда. По этой причине девелоперы практически перестали строить новые торговые комплексы. В прошлом году были открыты только два объекта: «Охта Молл» от компании SRV (арендопригодная площадь – 78 тыс. кв. м) и вторая очередь районного ТЦ «Порт Находка»

от FortGroup (10,9 тыс. кв. м). А в этом году на рынке не появится ни одного нового комплекса. Но интерес ретейлеров к Петербургу растет. Поэтому эксперты NAI Besag прогнозируют сокращение вакантных торговых площадей с 6% до 4,5-5% – это минимальный уровень с 2013 года. Параллельно, по прогнозу, на 3-5% вырастут арендные ставки.

на пользу эффективности работы универмага. Но сделать из него современный торговый центр окружного или регионального масштаба не сможет.

«Ремонт – это важная часть перезапуска объекта. Но не менее важно обновить и пул арендаторов. В противном случае инвестиции могут не окупиться», – предупреждает управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besag Ольга Шарыгина.

«С одной стороны, транзитный трафик и дневное население в этом районе достаточно большие. Но с другой – постоянного населения в зоне охвата универмага немного. Пример соседнего ТЦ «Галерея 1814» показывает, что найти успешную концепцию в этой локации непросто», – рассуждает руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев. Плюс для проекта, по его словам, может стать низкая насыщенность Кировского и соседнего Красносельского районов торговой недвижимостью современного формата. «Но в ближайшей перспективе здесь появятся новые крупные торговые центры, например, «МЕГА Новоселье» и вторая очередь «Жемчужной плазы», которые будут оттягивать внимание покупателей на себя», – заключил он.

ЦИФРА

до 17,3

тыс. кв. м – вырастет полезная площадь Кировского универмага после реконструкции

Город опять проиграл «Конкорду»

Михаил Светлов / Группа «Конкорд» продолжает побеждать Смольный в судах. Месяц назад девелопер доказал свое право на выкуп по преимущественному праву 4 га около парка 300-летия Петербурга, где построил гостиницу. А на прошлой неделе отсудил право аренды 17 га рядом с Ольгино, где уже построен квартал апарт-апартаментов «Лахта Парк».

Группа «Новые технологии спа», подконтрольная семье собственника ГК «Конкорд» Евгения Пригожина, добилась в суде передачи ей в аренду участка земли площадью 17 га на Граничной улице, северо-восточнее пересечения с Юнтоловской улицей. Эту площадку «Конкорд» получил в 2011 году,

при прежнем губернаторе Петербурга Валентине Матвиенко, под строительство медико-реабилитационного центра с wellness-парком. Но построил здесь малоэтажный апарт-квартал «Лахта Парк» на 490 апартаментов. На территории есть как коттеджи с виллами, так и секционные дома. Оздоровительная инфраструктура представлена сра-центром. После завершения проекта в 2015 году девелопер обратился в городской Комитет имущественных отношений (КИО) за оформлением права аренды «пятна» под построенными зданиями. Но комитет бизнесмену в этом праве отказал. Началось судебное разбирательство. Параллельно застройщик посылал в комитет повторные обращения. В середине сентября текущего года арбитраж

обязал КИО передать землю в аренду заявителю на основании обращения, сделанного фирмой в апреле. Комитет не стал оспаривать судебное решение. Оно уже вступило в силу. Фигуранты спора ситуацию не комментируют. «Право на оформление аренды или собственности земли под объектами недвижимости носит исключительный характер. Так что отказать застройщику город не может. В связи с этим отказы Комитета имущественных отношений, с которыми столкнулась компания, – это скорее упрямство, чем какая-то юридически обоснованная правовая позиция», – говорит партнер юридического бюро «Качкин и Партнеры» Дмитрий Некрестьянов. По его словам, к сожалению, в последнее время суды

с КИО по вопросам заключения договоров происходят все чаще. «Многочисленные реорганизации комитета и передачи функций от одних его подразделений другим не сделали работу комитета более эффективной. Наоборот, они ухудшили ситуацию, поскольку теперь никто не берет на себя ответственность за принятие решений», – сетует Дмитрий Некрестьянов. Напомним, что месяц назад та же ГК «Конкорд» отстояла в суде свое право на выкуп участка площадью 4 га около парка 300-летия Петербурга по преимущественному праву. Комитет имущественных отношений отказывал ей в этой возможности на протяжении года, хотя там уже построен и работает гостиничный комплекс. Смольный, правда, может обжаловать это судеб-

ное решение. Но юристы говорят, что это маловероятно. Напомним, что Группа «Конкорд» создана в 1997 году и принадлежит семье бизнесмена Евгения Пригожина. В портфеле группы три реализованных проекта малоэтажных жилых комплексов и апартаментов, Елисейский магазин на Невском

КСТАТИ

проспекте и сеть ресторанов в Петербурге. Кроме того, под ее управлением находится пятизвездочный отель «Дворец Трезини» на Университетской набережной. «Конкорд» занимается кейтеринговым обслуживанием крупных городских и федеральных мероприятий, в том числе ПМЭФ.

В сторону Ольгино и соседнего небоскреба «Лахта центр» город построит новую дорогу. На прошлой неделе Комитет по градостроительству и архитектуре Петербурга выпустил распоряжение о планировке территории под трассу М-32 с развязкой через железнодорожные пути Сестрорецкого направления. Она должна соединить Приморский проспект с будущей трассой М-49 в районе поселка Ольгино и тем самым улучшить транспортную обстановку в Приморском районе. Проект должен быть готов к ноябрю 2018 года. Стоимость трассы вместе с расширением северного участка ЗСД оценивается в 6,5 млрд рублей.

ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

октябрь 2017 года



3

Майкл Бьёрклунд, председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург»:

«Нам не хватает профессиональных инвесторов»

В Мурино появился культурный символ

5

Новый этап комплексной программы благоустройства, реализуемой ГК «Арсенал-Недвижимость» в пригородных жилых кварталах, ознаменовало открытие памятника Дмитрию Менделееву.



Пришлись ко двору

6

Нестандартный подход к строительству и благоустройству дворов – отличительная особенность Петербурга с давних времен. Современные застройщики эту традицию игнорировать не стали.



От Калининграда до Владивостока

8

Доля региональных покупателей в объеме продаж у некоторых застройщиков достигает 30%. В основном за квартирами в Петербург едут из СЗФО, на втором месте – покупатели из нефтедобывающих регионов.



https://asimiro.ru/



Проценты вытесняют метры

Осенью рынок недвижимости входит в активную фазу, набирая обороты после летних месяцев. Количество застройщиков, стимулирующих продажи при помощи скидок, сокращается. Тем не менее, и сегодня на рынке можно найти интересные, даже «небывалые» акции. (Подробнее на стр. 2) ↗

РОССТРОЙИНВЕСТ

РОССТРОЙИНВЕСТ 331-50-00

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «РОССТРОЙИНВЕСТ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ RSTI-SPB.RU. АДРЕС ОБЪЕКТА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. РЕПУБЛИКАНСКАЯ, 55-ААА.

РАБОТАЕМ ПО Ф3 214

ДВА АНГЕЛА М. НОВОЧЕРКАССКАЯ

КЛУБНЫЙ
ДОМ
ОТ 4,1
МЛН Р

- Высокие потолки 2,9 м
- Панорамное остекление
- Бесшумные скоростные лифты
- Холлы с дизайнерской отделкой
- Многоступенчатая система очистки воды
- Подземный паркинг и двор без машин
- Система контроля доступа

**НОВЫЙ КОРПУС
В ПРОДАЖЕ**

РЕКЛАМА



Проценты вытесняют метры

Роман Русаков / Осенью рынок недвижимости входит в активную фазу, набирая обороты после летних месяцев. Количество застройщиков, стимулирующих продажи при помощи скидок, сокращается. Тем не менее, и сегодня на рынке можно найти интересные, даже «небывалые» акции.

На сегодняшний день скидки у петербургских застройщиков являются наиболее популярным инструментом стимулирования спроса. При этом Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», отмечает, что сегодня наблюдается тенденция замены процентных скидок на скидки в абсолютном выражении – в тысячах рублей с квартиры или рублей с квадратного метра. «Часто такую акцию практикует «ЛСР», предлагая квартиры месяца со скидкой в 5000 рублей с квадратного метра. При этом, на фоне улучшения доступности ипотеки (и возросшего вследствие этого спроса), застройщики не предлагают существенных скидок. В процентах – это в среднем 3-5% при стопроцентной оплате», – отмечает аналитик.

Скидка «под ипотеку»

Ориентируясь на ипотечных покупателей, застройщики активно применяют новые банковские инструменты кредитования – ипотека с нулевым первоначальным взносом, ипотечные каникулы (рассрочка платежа), маркетинговые ставки (субсидирование части процентной ставки застройщиком).

По оценкам экспертов ГК «ФИНАМ», на настоящий момент до 90% процентов массового сегмента предлагается с тем или иным видом скидок. В большинстве случаев предлагается скидка до 10% от стоимости квартиры и предоставляется она чаще всего при стопроцентной предоплате. При этом в рекламных материалах солидных компаний, ориентирующихся в основном на реализацию дорогой недвижимости, встречается цифра и в 15, и даже в 20%. Но это, скорей, исключение из

правил. «Помимо скидок, застройщики практикуют и другие формы поощрения клиентов, некоторые из них похожи на скидки, то есть предполагают снижение бюджета покупки. Чаще всего предлагаются дополнительные квадратные метры, машино-места в паркингах, кладовки, мансардные комнаты и прочее, получаемое покупателем бесплатно или по низкой цене», – говорит Алексей Корнев, аналитик ГК «ФИНАМ». Дарят также услуги, связанные с новосельем (на что клиент в любом случае будет вынужден потратить дополнительные средства): ремонт, дизайн-проект, обстановка в кухне, проект перепланировки с узакониванием после ввода. В редких случаях могут подарить туристический тур.

Дмитрий Сидоренко, руководитель управления продаж ГК «ЦДС», рассказал, что в некоторых жилых комплексах компании действует акция «Треть квартиры в подарок». «Акция действует на некоторые типы квартир и распространяется на сделки со стопроцентной оплатой, а также ипотечные договоры. Например, базовая стоимость однокомнатной квартиры площадью 33 кв. м в ЖК «Приневский» составляет 2,9 млн рублей. По акции покупатель может приобрести ее за 2,1 млн рублей, а также получить отделку «под ключ» в подарок. Это – сезонное предложение с ограниченным сроком действия», – поясняет г-н Сидоренко.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», называет акцию «ЦДС» «небывалой». «Безусловно, акция распространяется на небольшое число домов, но – тем не менее!» – говорит г-жа Семакина. Она обращает внимание на то, что осенний период, по сравнению

с летними месяцами, более активный, и тому свидетельством цифры: за три летних месяца было продано около 25 тыс. квартир (у 80 крупных застройщиков), тогда как только за сентябрь было реализовано около 11 тыс. квартир. «Поэтому эта осень не изобилует акционными предложениями. По моим подсчетам, лишь около 30 застройщиков предлагают бонусы при продаже квартир», – отмечает она. – В «БФА-Девелопмент», впрочем, тоже есть скидочные программы».

Бонусы не для всех

Основная масса застройщиков предлагает скидки при стопроцентной оплате либо ипотеке. Размер этих скидок может достигать 15%. Однако, как отмечает Николай Урусов, генеральный директор строительной компании «Красная Стрела», некоторые застройщики идут дальше и разрабатывают комбинированные скидки. Хочешь купить квартиру с максимальным дисконтом – необходимо выполнить ряд условий. «Например, приобрести недвижимость в ипотеку у определенного банка, использовать электронную регистрацию сделки, купить квартиру с отделкой и прочее. В таком случае дисконт может составить 20-30%. Это некий предел. По нашим объектам мы предоставляем скидки до 6% при покупке в ипотеку, а также при единовременной оплате и электронной регистрации сделки. Есть интересные условия для приобретения квартир с отделкой, а также скидки на паркинги», – рассказывает он.

«Бонусы применяются застройщиками реже, так как, по некоторым оценкам, их эффективность меньше по сравнению

с денежными стимулами. Чаще всего это парковочное место, кладовая, отделка или меблировка в подарок или с определенной скидкой», – говорит Антон Банин.

С ним не согласен г-н Урусов: «Любые бонусные программы всегда неплохо себя показывают. Конечно, с течением времени застройщики пытаются придумать что-то новое и привлечь покупателей разными способами». Впрочем, он соглашается с тем, что не все маркетинговые акции оказываются эффективными. «Для покупателя есть несколько ключевых параметров, например, минимальная стоимость объекта. Здесь эффективна прямая скидка, которая может достигаться различными путями: можно предложить в качестве подарка отделку либо место в подземном паркинге. То есть те блага, которые можно выразить в денежном эквиваленте. Подарочные сертификаты тоже могут работать, но, скорее, как некий толчок к приобретению. Такие бонусные акции не являются критерием принятия решения о покупке, не толкают человека к сделке, а просто ускоряют процесс принятия решения», – поясняет г-н Урусов.

Алексей Корнев говорит, что нередко встречаются любопытные предложения: при покупке любой квартиры – дополнительная скидка в размере 50 000 рублей для студентов-первокурсников. «Скидка предоставляется при предъявлении студенческого билета», – говорит г-н Корнев. Другая оригинальная скидка: всем молодоженам, заключившим брак в 2016 и 2017 годах, предоставляется скидка на покупку квартиры в размере 100 тыс. рублей. Скидки предоставляются при предъявлении свидетельства о браке.

Топ-5 осенних скидок от петербургских застройщиков



Скидка на миллион и торт в подарок

В честь своего 14-летия компания «Аквилон Инвест» предоставляет при покупке трехкомнатной квартиры площадью 76,27 кв. м в первой очереди жилого комплекса 4YOU скидку в размере 1 445 622 рублей. Предложение ограничено. Также при подписании ДДУ с 1 по 31 октября 2017 года покупателям любой квартиры в жилом комплексе 4YOU выдается сертификат на торт «Британских пекарен».



Скидка 7% и рассрочка платежа на 1 год

Скидка 7% и рассрочка платежа на 1 год (до 25 октября 2018 года) на квартиры второй очереди жилого комплекса «Огни Залива» компании «БФА-Девелопмент» при внесении первого взноса в сумме 20% стоимости квартир, участвующих в акции, ограничено.



Индивидуальная отделка в подарок

Приобретая квартиру в первой очереди жилого квартала Юттери от компании «Ленстройтрест», за 1000 рублей вы можете приобрести сертификат на индивидуальную отделку. При покупке студии номинал сертификата – 250 000 рублей, при покупке однокомнатной квартиры – 350 000 рублей, при покупке двухкомнатной – 450 000 рублей и при покупке трехкомнатной квартиры – 550 000 рублей.



Скидка 6000 рублей с 1 кв. м

«Группа ЛСР» предлагает скидки в размере 6000 рублей с 1 кв. м при стопроцентной оплате квартиры в жилом комплексе «Шуваловский». Максимальную выгоду можно получить при покупке четырехкомнатной квартиры площадью 100,2 кв. м. Стоимость квартиры без учета скидки составит 7,8 млн рублей.



Квартира за 476 рублей в день

Квартиры месяца в жилом комплексе «Форвард» компании «МАВИС», по цене от 1,8 млн рублей, ежемесячный платеж – 14 268 рублей в месяц. Предложение действует на ограниченное число квартир.

Майкл Бьёрклунд: «В Петербурге нам не хватает профессиональных инвесторов»

Дарья Литвинова / Vonava планирует завершить строительство своих жилых комплексов в Ленинградской области и в будущем сосредоточит свой интерес исключительно на городских проектах комфорт- и бизнес-класса. О том, какие операционные модели сегодня работают на рынке, рассказал «Строительному Еженедельнику» председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург» Майкл Бьёрклунд.

– Майкл, интервью с иностранцами, которые работают в России, обычно удается при соблюдении двух условий: если это рассказ о том, как обстоят дела на зарубежных рынках (потому что информации об этом на самом деле немного), и если это обзор впечатлений по поводу своеобразия ведения бизнеса в России. С чего начнете?

– Я работаю в России с 2002 года и в деталях наблюдаю процесс становления здесь девелоперского бизнеса. При этом я вряд ли могу критиковать это, указывая на какие-то негативные стороны. Гораздо интереснее и продуктивнее отмечать те благоприятные, перспективные направления, которые есть у российского рынка девелопмента. Отмечу, что вызовы, которые стоят перед строительной отраслью сегодня, для всех стран примерно одинаковы. На первый взгляд может показаться, что в Швеции или Финляндии у компаний, которые занимаются жилищным строительством, никаких особых проблем нет. Это заблуждение. Опыт работы Vonava в разных странах показывает, что вопросы в целом приходится решать одни и те же.

– Тогда давайте дадим оценку экономической эффективности Ваших проектов в разных странах. Упрощенно говоря – где сегодня строить выгоднее? Проекты Vonava в каких странах показывают наилучший финансовый результат?

– Напомню, что Vonava – публичная компания, наши акции размещены на Стокгольмской бирже. Все цифры доступны, мы регулярно публикуем их в наших финансовых отчетах на сайте vonava.com. Если мы говорим о краткосрочной прибыли как определяющем показателе, то лучшие результаты показывают страны, где мы инвестируем и строим больше всего, – в первую очередь Швеция. Более сложный вопрос – это окупаемость инвестиций. Наилучшие результаты по срокам и уровню возврата инвестиционных затрат демонстрирует Германия. Выставка ExpoReal, которая ежегодно проходит в Мюнхене, отражает высокие темпы развития индустрии девелопмента в этой стране. Всех посетителей форума приветствует вывеска Vonava, и мы с уверенностью говорим о том, что наша компания – один из самых крупных девелоперов Германии. Основной причиной высокой эффективности бизнеса Vonava в этой стране является работа по модели В-to-В. Эквивалентом этой схемы в России является наш опыт взаимодействия с компанией SATO, которой мы продали 74 квартиры в нашем проекте Skandi Klubb для организации арендного бизнеса. Фактически мы начали этот проект с того, что реализовали квартиры, получив стопроцентную оплату. Это значительно снижает риски проекта и увеличивает его эффективность. В отличие от Германии, в Петербурге такие сделки – единичны, и нам очень не хватает профессиональных инвесторов. Например, нам бы очень хотелось продать часть нашего ЖК Magnifika партнеру. Если это направление в Петербурге будет развиваться, оно может стать весьма существенным подспорьем для рынка. Эта модель в чем-то схожа с сег-



ментом апартаментов, которые становятся все более популярными. Но сервисные апартаменты, предлагаемые рядом девелоперов, – не наш профиль, и развивать проекты такого рода мы не планируем.

– Поиск альтернативы долевого строительству, тема коллективных инвестиций – сегодня в повестке дня ведущих российских форумов в сфере недвижимости (например, PROEstate, состоявшегося в начале осени). Какие схемы, на Ваш взгляд, могут стать действительно жизнеспособными?

– Я бы очень хотел, чтобы коллективные инвестиции стали действенным инструментом для рынка. Это весьма актуальная тема, причем не только для России, но и для всех стран присутствия компании Vonava. Особенность инвестирования в недвижимость в том, что требуются

ной скидкой. При этом сама идея очень продуктивна. И, например, в Швеции мы сейчас пытаемся создать собственный такой фонд.

– Вернемся к реалиям сегодняшнего дня. Удовлетворена ли Vonava уровнем продаж в России?

– Весь вопрос в том, что считать хорошими продажами. Есть планы, которые компания намечает для себя ежегодно, и, конечно, они должны быть адаптированы к рыночным обстоятельствам и особенностям конкретного проекта. Если мы строим проект бизнес-класса, в хорошей локации, с невысокими рисками реализации – конечно, его стоит продавать несколько медленнее. Если вы работаете в классе «эконом» или «комфорт», локация не столь безупречна или вокруг вас достаточно много конкурирующих

Как и другие девелоперы, мы ощутили некоторый спад покупательского интереса в первом полугодии 2017-го, который, однако, сейчас компенсируется достаточно активной осенью. Мы открыли продажи в нашем новом проекте ЖК Magnifika, они соответствуют намеченному плану. Это совершенно новый проект, который мы реализуем на бывшей промышленной территории, и нужно время для того, чтобы он стал знаком и понятен покупателю.

– Есть ли основания думать, что спад в первом полугодии был обусловлен и изменениями внутри компании, ребрендингом?

– Да. Этому есть и внутренние причины. Мы провели реорганизацию в департаменте маркетинга и продаж, для нас эти направления перешли в ряд приоритетных. Конечно, серьезное влияние оказал ребрендинг. Улучшению ситуации в целом на рынке ко второму полугодью способствовало снижение ипотечных ставок и упрощение условий получения кредита. Вместе с тем сложно прогнозировать, каким будет уровень продаж к концу года, ведь основной «двигатель» рынка – доход на душу населения – пока остается весьма неопределенным. Статистика по этому вопросу, к сожалению, не дает возможности строить определенные предположения.

– Vonava навсегда уходит из Ленинградской области?

– Мы будем рассматривать Ленинградскую область для инвестиций в будущем. К сожалению, финансовые задачи, которые мы изначально ставили перед нашими проектами в Ленинградской области, оказались не достижимыми. Если мы найдем способы, которые улучшат бизнес-модель строительства многоквартирных домов эконом-класса, то, конечно, будем рассматривать новые проекты. Сейчас мы завершаем ЖК Gröna Lund и ЖК «Эланд», но новые жилые комплексы анонсировать не планируем.

– Недавно IKEA подтвердила свои намерения относительно строительства своего третьего торгового молла в регионе, в поселке Новоселье Ломоносовского района. Даже наличие такого крупного «якорного» инвестора не прибавляет в Ваших глазах ценности этой локации?

– IKEA менее озабочена уровнем конкуренции и может позволить себе работать на долгосрочную перспективу. Она получает определенный экономический эффект от того, что интегрируется в локацию, скажем так, перспективной жилищной застройки. Мы вряд ли можем быть для IKEA эффективным партнером. Она получит большую прибыль от кооперации с проектами масс-маркета. Но это не значит, что мы не видим в качестве наших партнеров торговые моллы. Например, ТРК «Охта-молл», открытый компанией SRV в прошлом году поблизости от ЖК Magnifika, мы рассматриваем как долгосрочного партнера и надеемся развивать с ним совместные программы.

Наилучшие результаты по срокам и уровню возврата инвестиционных затрат демонстрирует Германия

очень объемные средства, и риски этих вложений весьма высоки. До тех пор, пока не будет изобретена простая и прозрачная модель для инвестирования в недвижимость, эта идея не будет жизнеспособной. Но повторюсь, это интересное направление, причем не только для России, но и других стран. Однако вряд ли эти схемы завоюют рынок в ближайшей перспективе. Более разумно обрести партнера в лице профессионального инвестора или работать с инвестиционными фондами. Очень распространены такие фонды в Финляндии, Германии, Швеции. Vonava активно сотрудничает с этими организациями, и при желании мы можем продать им свои проекты. Но такое решение не всегда оправданно, поскольку фонды хотят вкладываться в проекты со значитель-

проектов, то в этом случае план продаж будет несколько иным, ориентированным на продажу квартир на начальных этапах строительства. Объемы продаж во многом зависят от того, какую бизнес-модель выбирает для себя компания. Так, несмотря на то, что наши проекты в Ленинградской области – ЖК Gröna Lund во Всеволожске и ЖК «Эланд» в Девяткино – мы считаем достаточно успешными, в будущем мы не планируем развивать проекты многоквартирных домов в регионе и сосредоточимся на проектах комфорт- и бизнес-класса в границах Петербурга. Это значит, что количество продаваемых квартир сократится, а выручка, возможно, даже вырастет. По итогам текущего года мы ожидаем объема продаж, сопоставимого с результатами прошлого года.



Ипотека стала по карману

Вероника Маслова / Рынок ипотеки в Петербурге продолжает развиваться быстрыми темпами, а просроченная задолженность по кредитам, напротив, снижаться. Выгодные ставки и улучшение экономики позволяют гражданам брать новые кредиты, а банкам – поддерживать высокое качество ипотечных портфелей. На фоне падения ставок сильно вырос интерес к рефинансированию.

В январе-августе 2017 года выдачи ипотечных кредитов в Петербурге выросли на 25,7%, до 72,123 млрд рублей. Такой рост можно считать рекордным за последние годы. По мнению экспертов, он обусловлен сразу несколькими факторами: снижением процентных ставок, улучшением условий кредитования.

Низкие ставки

Сегодня минимальная базовая ставка в Сбербанке начинается от 9,5% годовых в рублях, а по специальным партнерским программам с застройщиками – от 7,4%, говорит заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка Олег Тихомиров. Ипотечный кредитный портфель Северо-Западного банка Сбербанка за 9 месяцев 2017 года увеличился на 11,6% и достиг 314,6 млрд рублей, из них 164,9 млрд рублей приходится на Петербург. За это время банк выдал 50 тыс. жилищных кредитов на 91,6 млрд рублей. Это на 35,7% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В Петербурге выдачи составили около 56 млрд рублей.

Средневзвешенная ставка по кредитам, выданным с 1 июля по 1 августа 2017 года, составила, по данным ЦБ, рекордные 10,94%. «Банк России планомерно снижает ключевую ставку, что позволяет игрокам, выдающим кредиты, тоже понижать ставки. Это, в свою очередь, повышает привлекательность кредитов. За полтора-два года стоимость ипотеки снизилась с 12,5-13,5% до уровней ниже 11%», – говорит Алексей Корнев, аналитик ГК «ФИНАМ». Отдельные банки предлагают ипотеку и вовсе под 7-8% годовых, правда, предъявляя при этом к заемщику повышенные требования, добавляет аналитик.

Изменились и другие условия: в прошлом году госпрограмма ограничивала минимальный первоначальный взнос по кредиту на уровне 20%, а сейчас минимальный уровень – 15%, добавляет Мария Батталова, заместитель управляющего филиалом АКБ «Абсолют Банк» в Петербурге. Новые условия сегодня позволяют приобрести квартиры в ипотеку тем, кто сомневался в целесообразности кредитования в прошлом году. При этом постепенно увеличивается средний размер кредита. Если год назад в АКБ «Абсолют Банк» он составлял 1,8 млн рублей, то сейчас – уже 2,3 млн рублей. «Общий чек» при покупке квартиры, по словам г-жи Батталовой, увеличился в среднем до 4 млн рублей.

Статистика говорит о том же: при существенном росте объемов кредитования количество кредитов выросло умеренно – 29 294 кредита против 27 087 кредитов в прошлом году. «Рост объемов выдачи действительно обеспечен больше увеличением средней суммы кредита. А он, в свою очередь, вовсе не означает, что вырос спрос на более дорогие квартиры. Такая динамика, скорее, говорит о снижении размера первоначального взноса, о замещении заемными средствами доли живых денег в покупке квартиры», – считает генеральный директор ООО «Первое Ипотечное Агентство» Максим Ельцов.

Качество кредитов

Ситуация с просроченной задолженностью в 2017 году также стала заметно лучше. Согласно данным ЦБ, просрочка

Ипотечные жилищные кредиты, выданные в Петербурге, млн рублей

	Количество выданных кредитов	Объем выданных кредитов
Январь-август 2017 года	29 294	72 123
Январь-август 2016 года	27 087	57 386

Источник: ЦБ

Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, выданным в Петербурге в рублях, млн рублей

	Общий объем задолженности по ипотечным жилищным кредитам в рублях	В том числе просроченная задолженность по ипотечным жилищным кредитам	Соотношение просроченной задолженности к общему объему задолженности по рублевым кредитам
1 сентября 2017 года	261 715	2127	0,8%
1 сентября 2016 года	219 551	2112	1%

Источник: ЦБ

Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, выданным в Петербурге в иностранной валюте, млн рублей

	Общий объем задолженности по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте	В том числе просроченная задолженность по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте	Соотношение просроченной задолженности к общему объему задолженности по валютным кредитам
1 сентября 2017 года	5224	5141	98,4%
1 сентября 2016 года	8953	8808	98,4%

Источник: ЦБ

по ипотечным жилищным кредитам на 1 сентября 2017 года составила в Петербурге 2,127 млрд рублей (0,8%) тогда как годом ранее была на уровне 2,112 млрд рублей (1%).

Качество кредитов улучшается, отмечают банкиры, а валютные кредиты, которые могли бы испортить картину, в портфелях сегодня практически отсутствуют. В филиале АКБ «Абсолют Банк» за 9 месяцев 2017 года просроченная задолженность снизилась на 10%, говорит г-жа Батталова. В Северо-Западном банке

Средневзвешенная ставка по кредитам, выданным с 1 июля по 1 августа 2017 года, составила, по данным ЦБ, рекордные 10,94%

Сбербанка доля просрочки в портфеле ипотеки не изменилась и составляет 0,6%.

Снижение просроченной задолженности (и в области ипотеки, и в секторе потребительского кредитования в целом) обусловлено как политикой банков, так и ростом общей финансовой культуры населения, отмечает Алексей Корнев. Первые стали более внимательно «мониторить» свой кредитный портфель, а также заметно строже оценивают кредитоспособность клиентов. Потребитель же более внимательно относится к оценке своих способностей по обслуживанию задолженности, тщательно планирует бюджет, умерил материальные запросы в силу снижения общей платежеспособности.

По словам Максима Ельцова, в среднем просроченная задолженность растет с отставанием в 0,5-1,5 года с момента наступления кризисов в экономике, а затем быстрыми темпами снижается.

За это время банки успевают подчистить балансы как за счет того, что некоторые заемщики ликвидируют просрочку, так и за счет продажи заложенных квартир. Параллельно нарастает объем новых выданных кредитов, по которым практически нет нарушений платежей, говорит г-н Ельцов. Оба этих фактора как раз и снижают просрочку. «Ситуация с просроченной задолженностью продолжает улучшаться, в том числе потому, что качество поколения ипотечных кредитов, выданных в 2015-2016 годах, значительно

лучше, нежели тех кредитов, что были выданы на пике потребительского бума в 2013-2014 годах», – добавляют в пресс-службе ВТБ 24.

Рефинансирование – популярное решение

На фоне снижения ставок закономерно растет интерес к рефинансированию кредитов. Сегодня, когда вилка между ставками трехлетней давности и нынешними существенно увеличилась, этот инструмент стал хорошей возможностью снизить ежемесячный платеж по кредиту, отмечает г-жа Батталова. Доля рефинансированных кредитов в портфеле филиала АКБ «Абсолют Банк» в 2017 году выросла более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, и в банке полагают, что она продолжит расти. Больше всего обращений от заемщиков,

Мнение

Маргарита Кирикова, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге:



– Розничные подразделения ВТБ рефинансируют кредиты сторонних банков под 10% годовых. На наличие выгоды влияет много факторов, таких как: первоначальный срок кредита, разница в размере процентной ставки, срок пользования кредитом, остаток задолженности. Безусловно, рефинансировать кредит, оформленный на 25 лет, в течение первых 2-3 лет выгодно. Если же кредит оформлялся на небольшой срок или срок пользования кредитом превышает 5 лет, то необходимо детально подойти к расчету возможной выгоды. Нельзя забывать, что сделка по рефинансированию – это тоже расходы (отчет об оценке, госпошлина за регистрацию, оплата договора страхования), и к принятию решения необходимо подходить комплексно.

оформивших кредиты в 2012-2014 годах. «Заемщики с ипотечным «стажем» 4-5 лет сейчас могут получить более выгодную ставку, поскольку ставки по рынку за это время снизились и банки изменили свои подходы. Если раньше действовала дифференцированная ставка, которая зависела от срока кредитования и размера первоначального взноса, то сейчас некоторые участники ипотечного рынка, в том числе и «Абсолют Банк», отказались от такого принципа и предлагают единую процентную ставку, вне зависимости от выбранных параметров кредита», – рассказывает г-жа Батталова.

Интерес к рефинансированию появляется волнообразно, с той же периодичностью, с которой банки снижают ставки, обращает внимание г-н Ельцов. Как только разница в ставках по кредитам, выданным за последние один-два года, и текущим ставкам снижается на очередной процентный пункт, сразу же появляется устойчивый спрос на рефинансирование.

Банки неохотно идут на рефинансирование своих же кредитных продуктов, поскольку не хотят терять свою маржу – рефинансированный кредит будет для банка куда менее прибыльным, отмечает Алексей Корнев. Так что самый простой и часто используемый в ипотеке способ – обратиться в другой банк. Правда, для этого придется погасить кредит в первом. Расплатиться с ним как раз и можно будет уже из средств, полученных по новому займу. Однако оформление может быть сопряжено как со временными, так и с финансовыми затратами (и особенно, если речь идет об ипотеке, где требуется не только оформление документов в БТИ, но и страхование жизни). Поэтому рефинансирование будет выгодно, только если ставка по новому кредиту будет процента на полтора-два ниже, чем по старому, обращает внимание г-н Корнев.

Достижения

В Мурино появился культурный символ

Татьяна Крамарева / Новый этап комплексной программы благоустройства, реализуемой ГК «Арсенал-Недвижимость» в пригородных жилых кварталах, ознаменовало открытие памятника Дмитрию Менделееву.

Как отметил глава местной администрации Валерий Гаркавый, памятник великому русскому ученому на бульваре его имени установлен по согласованию с советом депутатов муниципального образования. Однако саму идею сооружения памятника, по словам Станислава Данеляна, генерального директора ГК «Арсенал-Недвижимость», выдвинул акционер группы компаний Виктор Лаптев. «По этому бульвару дети идут в школу, и хотелось бы видеть, что они не забывают великого русского ученого и стремятся быть такими же умными, как он», – прокомментировал Станислав Данелян. А Валерий Гаркавый пожелал жителям, «чтобы в абсолютно новом районе рождались такие же гении, каким был Дмитрий Иванович Менделеев».

В свою очередь, Андрей Низовский, глава Администрации Всеволожского района, подчеркнул, что открытие памятника – праздник не только жителей Мурино, но и прилегающих территорий: Нового Девяткино, Бугров. «Мы уже привыкли открывать социально значимые объекты. Но впервые открываем столь духовный объект. Это очень приятно – привнесение духовной составляющей в среду поселения», – сказал он.

Андрей Низовский также пригласил муринцев в ближайшее время на открытие нового детского сада, построенного ГК «Арсенал-Недвижимость». А в начале 2018 года откроется и новая школа.

Развитие на взлете

Такое внимание к социальным объектам оправдано интенсивным развитием западной части Мурино. Как напомнил Валерий Гаркавый, первые жители поселились здесь чуть более трех лет назад. Сегодня же в Мурино официально зарегистрированы 25 тыс. жителей. «Сдано 50 тыс. квартир. Это свидетельствует о том, что фактически численность населения – не менее 50 тыс. человек. И радостно, что застройщики достаточно добросовестно относятся к благоустройству», – подчеркнул глава местной администрации.

Одним из застройщиков, наиболее последовательно реализующих планы комплексного развития территории, стала ГК «Арсенал-Недвижимость». Эта деятельность получила высокую оценку властей. На церемонии открытия памятника Дмитрию Менделееву заместитель председателя Правительства Ленинградской области Михаил Москвин вручил благодарственное письмо Станиславу Данеляну и отметил, что «Арсенал-Недвижимость» стала лучшей компанией, создающей жилую среду и благоустраивающей территорию застройки.

ГК «Арсенал-Недвижимость» уже установила в Мурино спортивные и детские



площадки, скейт-парк, где можно кататься не только на скейтах, но и на роликах, и на самокатах. На пришкольном стадионе оборудовано профессиональное футбольное поле с искусственным газоном, которое можно использовать круглый год. Создана футбольная лига «Арсенал», где работают тренеры, в прошлом игравшие за ФК «Зенит». «Школа переполнена, желающих тренироваться огромное количество», – отметил г-н Данелян. В соседнем Новом Девяткино действует спортивная школа «Арсенал борьбы» (создана совместно со спортивным комитетом Ленинградской области). В планах застройщика, кроме того, открытие лыжной школы «Арсенал». «Мы несем все затраты, вплоть до формы для спортсменов и оплаты труда тренеров. Это социальный проект для наших жителей», – подчеркнул генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость».

Три части гармоничного целого

В планы комплексного благоустройства новых территорий этого застройщика входит также создание бесплатной библиотеки в квартале YouПитер (совместный проект с сетью магазинов «Буквоед») – по сути, культурно-просветительского пространства, где можно будет не только бесплатно обмениваться книгами. Библиотека станет площадкой для культурных, образовательных мероприятий, в том числе встреч с писателями. Да и новые малые архитектурные формы появятся в кварталах ГК «Арсенал-Недвижимость».

«В рамках комплексного развития территории мы создали среду обитания, которая включает объекты, обеспечивающие культурную, спортивную и духовную составляющие», – прокомментировал Станислав Данелян.

В свою очередь, Михаил Москвин отметил, что западный микрорайон Мурино меняется к лучшему усилиями всех заинтересованных сторон (властей региона, районной и местной администраций, застройщиков), и пригласил жителей присоединиться к этому процессу. «Сажайте деревья, заботьтесь о своих дворах, придомовых территориях», – сказал он.

Дорога открыта

Символично, что в день открытия памятника на бульваре Менделеева начала действовать и новая дорога – «прокол» под КАД от Верхней улицы в Мурино до проспекта Культуры в Петербурге. «Могу ответственно заявить, что дорога открыта, ею можно пользоваться. И если кто-то надумает снова положить туда блоки, мы вместе выйдем и их уберем. Призываю пользоваться этой новой дорогой, чтобы жизнь ваша стала еще удобнее!» – заявил Михаил Москвин.

Он сообщил, кроме того, что уже в 2018 году планируется начать строительство новой развязки на КАД в Западном Мурино. «Застройщики берут на себя только выкуп земельных участков, которые попадают в створ строительства. А сама развязка – это уже задача наша, государственная. Мы надеемся, что в 2018 году увидим средства

на софинансирование этого объекта из федерального бюджета. Во всяком случае, министр транспорта Максим Соколов обещал в этом помочь», – сообщил Михаил Москвин. Проект развязки уже прошел экспертизу. В ближайшее время должно быть утверждено Постановление Правительства Ленинградской области о строительстве этого объекта, что даст возможность объявить конкурс среди подрядчиков. Примечательно, что при сроке строительства в полтора года оплачены работы будут, по условиям государственного контракта, в течение трех лет.

Кстати

Авторы памятника – молодые скульпторы Иван Зубарев и Владислав Муханов – были выбраны по результатам конкурса, организованного ГК «Арсенал-Недвижимость». По словам скульпторов, они стремились отразить в памятнике многогранность личности Дмитрия Ивановича Менделеева, который был не только великим химиком и внес вклад в развитие целого ряда других научных дисциплин, но и, к примеру, мастерски изготавливал чемоданы. Интересен памятник и с инженерной точки зрения: была придумана технология скрещающихся листов. Таким образом, сам памятник стал несущей конструкцией, сочетая эстетическую и инженерную составляющие. «Мы посчитали нужным дать шанс молодым, и ребята, считаю, им воспользовались в полной мере», – прокомментировал Станислав Данелян.



Пришлись ко двору

Ольга Кантемирова / Нестандартный подход к строительству и благоустройству дворов – отличительная особенность Петербурга. Дворы-колодцы со скульптурами и настенными росписями в корне преобразуют с виду незаметные фасады зданий. Современные застройщики эту традицию игнорировать не стали. О самых необычных дворах в исторических и новых кварталах Петербурга – в обзоре «Строительного Еженедельника».

Пожалуй, главной «фишкой» строительства жилья в городе на Неве еще со времен Петра I стали дворы-колодцы. Земля в Северной столице постоянно дорожала, и возведение П-образных домов становилось расточительным. Именно поэтому зодчие решили перейти к «сплошным фасадам», тесно примыкающим друг к другу. Современники в закрытой системе дворов нашли преимущество – у них появилась возможность оформить небольшую территорию по-особенному.

Руководитель движения «Красивый Петербург» Красимир Врански считает наиболее показательным примером необычного двора в исторической части Петербурга Итальянский дворик (двор дома 29 по Итальянской улице, рядом с Манежной площадью). На стенах домов двора-колодца художник-граффитист нарисовал Колизей, венецианские каналы, фасады итальянских зданий. Во дворе также появились фигурные скамейки, заросли плюща. Проект был реализован по заказу ЖКС №1 Центрального района летом 2013 года за 600 тыс. рублей. Тогда же чиновники Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Петербурга решили закрасить роспись, потому что дом является памятником архитектуры. Но активисты отстояли проект.

Дополняет список достопримечательностей города Мозаичный дворик (ул. Чайковского, д. 2). Это монументальная работа заслуженного художника России Владимира Лубенко и учащихся

Малой Академии искусств. Мозаичное полотно усыпало барельефы стен зданий, скамьи, разного размера скульптуры. Авторы называют это музеем под открытым небом – «Олимп культуры». Облицовывать стены мозаикой начали еще в 1989 году – ею покрыто более 500 кв. м.

Еще один необычный двор находится у дома 28 на Загородном проспекте. В 2008 году в рамках городского конкурса по благоустройству там появились большие металлические шахматные фигуры, расположенные на розово-зеленой «доске».

изошло потому, что со стороны жильцов есть спрос. Покупатель стал более требовательным и из похожих объектов теперь выберет тот, где больше «фишек», созданных для его комфорта и удобства», – объяснила Катерина Соболева.

В частности, по словам управляющего партнера Rusland SP Ильи Шуравина, в реализации проектов высокого класса стали учитываться собственные пешеходные улицы с фонтанами и закрытыми зонами отдыха. Внутренние променады есть в ЖК «Парадный квартал» и ЖК «Смольный парк» от «Группы ЛСР».

В закрытой системе дворов есть преимущество – возможность оформить территорию по-особенному

Большинство дворов-достопримечательностей находятся в Центральном районе Петербурга. В 2016 году район был признан самым благоустроенным в городе. Но если раньше это были в основном территории вокруг многовековых домов, то сегодня с ними соревнуются новые кварталы.

По мнению управляющего директора департамента инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Group Катерины Соболевой, в последние годы застройщики города стали больше внимания уделять благоустройству территории. «Это про-

Кстати, последний вошел в этом году в шорт-лист конкурса по благоустройству города в номинации «Лучшая дворовая территория». Реализуя проект, застройщик сохранил существующие деревья, высадил новые, разбил территорию на несколько зон отдыха, установил малые архитектурные формы.

Ярким примером необычного благоустройства, по мнению Ильи Шуравина, является также ЖК Diadema Club House от «Кредо-Инвест». В его состав входит атриум с зимним садом, зоной отдыха и кафе.



У ЖК «Гранд Фамилия» есть своя Эйфелева башня



Компания Bonava в ЖК Skandi Klubb разместила большие шахматы

мнение

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Мы стремимся к тому, чтобы даже детские площадки становились визитными карточками наших домов. Например, в третьей очереди ЖК «Новый Оккервиль» мы построили просторную детскую площадку площадью 1550 кв. м, стилизованную под городок с обучающей моделью дорожной сети. Здесь установлены спортивно-игровые комплексы для детей разных возрастов, соединенные между собой разноцветными дорожками, имитирующими уличную сеть – со специальной разметкой, дорожными знаками, светофорами и пешеходными переходами. На площадке выполнено прорезиненное покрытие, защищающее от ушибов при падении. Благодаря выбранной концепции площадки дети смогут познакомиться с основами правил безопасности на дороге.



КапСтрой
строительная компания

КОМФОРТ
ПО ЦЕНЕ ЭКОНОМ

Фламинго
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ДОМ ПОСТРОЕН

ФОНТАН

ЗАКРЫТЫЙ ДВОР

«Лесная» – 10 мин. пешком • (812) 677-49-09 • www.kapstroy-spb.ru

В Калининском районе Санкт-Петербурга компания ООО «КапСтрой» построила жилой комплекс «Фламинго»

Новый комплекс высотой 12-16 этажей включает в себя 576 квартир и подземный паркинг. Квартирография – от студий в 30 кв. м до трехкомнатных квартир площадью 94 кв. м с террасами.

Высота потолков составляет 2,8 м. Квартиры передаются с подготовкой под отделку. На первом и втором этажах комплекса размещены коммерческие помещения, в закрытом внутреннем дворе – детские и спортивные площадки, места для отдыха и фонтан. В проекте развития квартала предусмотрено строительство школы, детских садов, поликлиники, спортивных сооружений и гипермаркета, а также новой станции метро «Арсенальная».

В национальном конкурсе в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO жилой комплекс «Фламинго» награжден дипломом в номинации «Самый уютный жилой комплекс, построенный в 2017 году».

Приглашаем дольщиков 2-й очереди на собрание, которое состоится 09.12.2017 года в 12.00 в помещении подземного паркинга. Повестка дня: порядок выдачи ключей и передачи квартир под отделку.



В ЖК «Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» детская площадка представляет собой модель дорожной сети



Во дворе второго корпуса ЖК «Невские паруса» компания Setl City установила необычную детскую площадку

МНЕНИЕ

Закир Муратов, генеральный директор ООО «КапСтрой»:



– Во дворе жилого комплекса «Фламинго», построенного в Калининском районе, мы установили фонтан со скульптурами двух фламинго. Закрытый двор круглый год будет для жителей комплекса уютным уголком. Фонтан украсит его в теплое время года, а зимой во дворе будет установлена шестиметровая елка. Также в плане обустройства внутреннего двора – летний кинотеатр и площадка для барбекю. Территория комплекса огорожена, закрыта от машин и находится под круглосуточным видеонаблюдением. Такой комплексный подход оценило жюри Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO. Жилой комплекс «Фламинго» награжден дипломом в номинации «Самый уютный жилой комплекс, построенный в 2017 году».

Тщательно относится к оформлению дворов и компания Vonava. Так, в ЖК Skandi Klubb, помимо оборудования для детской площадки, детского батута и спортивных тренажеров, девелопер по аналогии с двориком на Загородном проспекте разместил большие шахматы. Другой комплекс застройщика – ЖК Magnifika – в 2017 году стал победителем конкурса Urban Awards в номинации «Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры». В закрытом от машин дворе появятся спортивные и игровые площадки с тактильными покрытиями, прогулочными зонами для людей разных возрастов.

В сегменте «масс-маркет» эксперты выделяют ЖК «Семь столиц» в Кудрово от Setl City. Там находится площадь Европы с фонтаном, все дома комплекса оформлены в определенной тематике. Живописной доминантой стал фасад, на котором изображена многометровая копия картины австрийского художника Густава Климта «Поцелуй». Также здесь есть специальные дорожки для прогулок родителей с детскими колясками, которые не пересекаются с дорогой для автомобилей.

Кроме того, на прошлой неделе во дворе второго корпуса ЖК «Невские паруса» компания Setl City установила необычную детскую площадку – игровые сооружения в виде корабля и катеров, качели и скамейки.

Компания «Ленстройтрест» планирует создать во дворе своего жилого комплекса «IQ Гатчина» библиотеку под открытым небом. Внешне она будет представлять стилизованную библиотеку под навесом, на полках расположатся книги-муляжи с QR-кодом на корешках.

Еще один необычный проект в Ленинградской области – ЖК «Старая Крепость» от «РосСтройИнвеста». Во внутривортовой территории появятся стилизованные малые архитектурные формы – пушки – в честь названия жилого комплекса.

Творчески подошла к благоустройству территории и компания-застройщик «Гранд Фамилия», которая в 2014 году сдала в эксплуатацию одноименный жилой комплекс. В центральной части двора установлена миниатюра Эйфелевой башни, а сам двор украшен декорациями в виде арок.



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

В пятницу, 27 октября, четыре зала деловой программы Ярмарки недвижимости будут работать для профессионалов. В программе – новинки интернет-рекламы, прогнозы развития рынка. Помимо этого: два серьезных мероприятия, необходимых для работы застройщиков, советы дизайнеров профессионалам.

Деловую программу выставки откроет круглый стол Администрации Губернатора Санкт-Петербурга «Внедрение в Санкт-Петербурге «Единой системы строительного комплекса» (ЕССК)».

Круглый стол состоится 27 октября 2017 года в 12.00 в КВЦ «ЭкспоФорум», павильон G, зал №2.

В мероприятии примут участие: заместитель руководителя Администрации Губернатора Санкт-Петербурга – начальник Проектного управления – проектного офиса Лудинова Юлия Вячеславовна, представители Комитета по информатизации и связи, Комитета по градостроительству и архитектуре, Комитета по энергетике и инженерному обеспечению, Службы государственного строительного надзора и экспертизы, представители строительных компаний.

Уже сегодня большинство заявлений на оказание государственных услуг и отдельных административных процедур петербургские застройщики могут подать в электронном виде через ЕССК, а с 1 января 2018 года подача заявлений традиционным «бумажным» способом через структуры исполнительной власти будет происходить в ограниченном режиме.

Участники круглого стола рассмотрят вопросы внедрения ЕССК как ключевого инструмента вза-

имодействия всех участников строительного комплекса, обсудят текущие результаты работы ЕССК как электронной системы сопровождения полного цикла строительства. Приглашенные к диалогу застройщики дадут свою оценку эффективности работы в ЕССК.

Парадоксы петербургского жилья

В Петербурге строят столько же квартир, сколько и в Москве. И ведь покупают! Это «пузырь» или наша региональная особенность? Есть ли смысл выжидать снижения цен? Поможет ли строителям дальнейшее снижение ставок по ипотеке? Почему именно у нас больше всего студий? Всегда ли новое жилье комфортнее старого? Обсудить эти вопросы приглашает главный редактор журнала «Пригород» Дмитрий Синочкин. 16.00, зал №1.

Цены и тенденции на рынке недвижимости: ожидания и реальность

Вопрос цены по-прежнему остается самым актуальным для покупателей недвижимости. При этом люди стали разборчивее, больше внимания уделяют планировкам, местоположению дома, инфраструктуре района. Девелоперы же, чтобы привлечь покупателя, все чаще используют нестандартными маркетинговыми ходами. О самых ярких трендах, о том, как будет развиваться

рынок недвижимости, каких цен стоит ожидать на квартиры – на пресс-конференции портала «Разумная недвижимость» в 15.00 в зале №2.

Особенности покупки и продажи загородной недвижимости

О новом порядке оформления документов, регистрации прав и сделок в 2017 году по Закону «О государственной регистрации недвижимости» расскажут представители Института недвижимости.

Главные темы семинара: обязательность подготовки межевого плана на участок и технического плана на дом для подтверждения существования недвижимости, регистрации прав и сделок с ней; подтверждение законности застройки разрешением на строительство либо проектом планировки и межевания территории. 12.00, зал № 3.

Цены, тенденции, покупательские предпочтения на рынке загородной недвижимости

О самых ярких тенденциях и покупательских предпочтениях расскажут ведущие аналитики и эксперты рынка на пресс-конференции Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 13.00 в зале №3.

Вопросы к обсуждению: цены на рынке загородной недвижимости (прогнозы и реалии); выбор покупателя в 2017 году (коттеджи, земельные участки, таунхаусы, дома без подряда); тенденции и тренды загородного рынка; прогнозы и советы покупателям.

Новоселье для экономных. Как уменьшить затраты?

Купить квартиру с «живыми» деньгами, при существующем объеме предложений и открытости застройщиков, достаточно просто. Тем же, кто рассчитывает на субсидии, сертификаты и кредиты, требуется хорошенько разобраться в порядке необходимых действий.

Как работают городские программы? Каков порядок использования жилищных сертификатов? Имеет ли смысл рефинансирование кредитов? Как получить налоговый вычет?

Ликбез для начинающих риэлторов и горожан, которые планируют самостоятельно разобраться в сложных вопросах покупки жилья, проведет газета «Недвижимость и строительство Петербурга» совместно с Санкт-Петербургским Центром доступного жилья в 15.00 в зале №1.

Полная программа и пригласительный билет – на сайте **Y-EXPO.RU**

От Калининграда до Владивостока

Роман Русаков / Доля региональных покупателей у некоторых петербургских застройщиков достигла 30%. В основном за квартирами едут в Петербург из Северо-Западного федерального округа, на втором месте – покупатели из нефтедобывающих регионов.

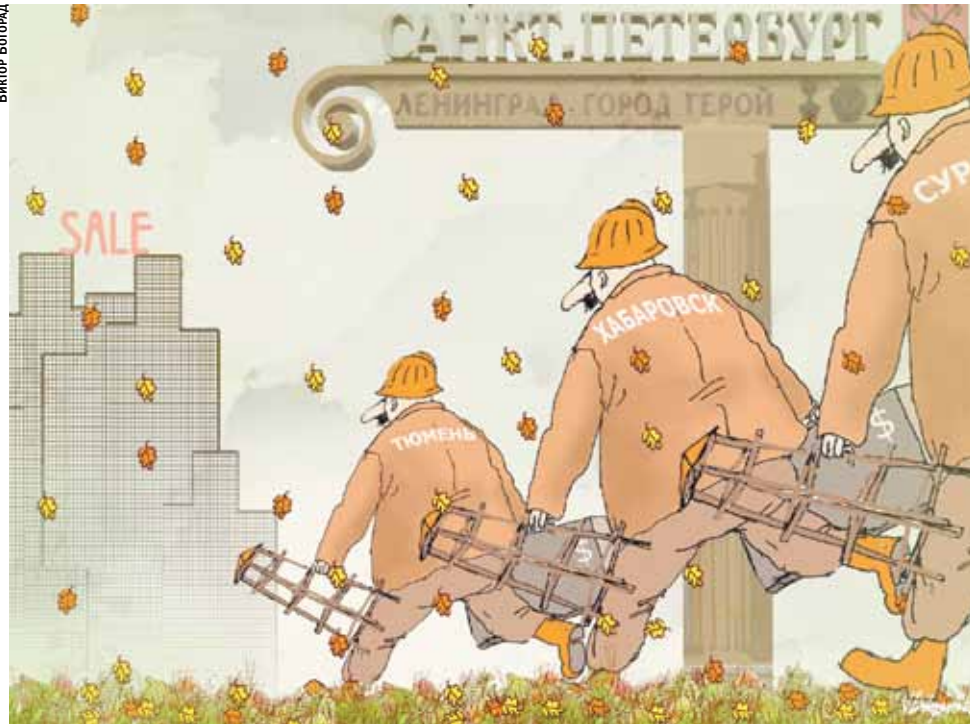
Покупателей из регионов можно условно разделить на три категории. Это родители, приобретающие жилье детям, которые поступили в петербургские вузы или уже завершили свое обучение и решили остаться жить в Петербурге. Другая категория – семьи, которые переезжают сюда на постоянное место жительства. И, наконец, инвесторы, которые приобретают жилье с целью сдачи в аренду или последующей перепродажи.

Регионы наращивают долю

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Доля региональных покупателей на объектах компании «БФА-Девелопмент» составляет от 26 до 30%. Это довольно большая часть нашей покупательской аудитории». Она отмечает, что в общем объеме покупок регионалов лидируют жители СЗФО: из Мурманской, Архангельской, Вологодской, Псковской, Ленинградской областей. «Остальные регионы представлены традиционно – Сибирь, Урал, Дальний Восток, нефтегазодобывающие регионы ХМАО и ЯНАО. В последнее время существенно увеличилась доля покупателей из Москвы и Московской области, мы фиксируем высокий процент покупателей-москвичей в объектах бизнес-класса», – говорит она.

Андрей Кугий, коммерческий директор Glorax Development, о покупателях из Москвы замечает: «Здесь отдельно можно выделить сотрудников известной госкорпорации, которая завершает строительство своей новой штаб-квартиры в Лахте. Ее сотрудники – это несколько десятков тысяч потенциальных покупателей жилья».

Екатерина Москвина, аналитик компании Meridian Development, подсчитала, что в целом доля СЗФО в общем объеме региональных сделок составляет около 23%. Следующий регион, со значительной долей в 22% от общего количества региональных сделок, – это Центральный округ, где основные продажи идут покупателям из Москвы и Московской области. В данном случае сделки осуществляются в качестве инвестиций, а также высокая доля приходится на ипотечные сделки «Газпромбанка». Замыкает тройку Уральский регион – с общим объемом сделок в 12%, где основная доля приходится на Ханты-Мансийский автономный округ – Югру и Ямало-Ненецкий автономный округ, которые являются основными нефтегазовыми районами России. Далее региональные сделки в равных долях по 10% от общего объема распределяются между Приволжским, Сибирским



и Дальневосточным федеральными округами.

«Рассматривая ситуацию в целом по Петербургу, можно сказать, что доля региональных сделок растет, как и доля ипотечных сделок. Доля региональных сделок в ЖК «Времена года» за сентябрь 2017-го составила 80%, доля же ипотечных сделок – 75%, причем доля ипотечных сделок «Сбербанка» и составила 33%», – рассказывает Екатерина Москвина.

Пресс-служба «Группы ЛСР» сообщила: «Доля региональных покупателей в общем объеме продаж «Группы ЛСР» составляет порядка 38%. Наибольший процент жителей зафиксирован в Мурманской области, Ханты-Мансийском автономном округе, Красноярском крае, Республике Коми».

Многие застройщики в Петербурге готовы предложить дополнительные преференции в виде скидок, компенсаций затрат на билеты, не редкой является и услуга встречи в аэропорту и на ж.-д. вокзале, трансфера до офиса продаж. Крупные же застройщики, такие, как «ЛСР», «Эталон ЛенСпецСМУ», Setl City («Петербургская Недвижимость»), помимо всего перечисленного, имеют свои представительства в регионах, где жилье девелоперов пользуется наибольшим спросом.

Пакет преференций для региональных покупателей, например, разработан в ГК «КВС»: скидка в 1% от стоимости квартиры, встреча в аэропорту или на ж.-д. вокзале, трансфер, обзорная экскурсия по объектам компании, скидка в 10% на покупку машино-места в паркинге, бес-

платная услуга по оформлению собственности.

Примечательно, что не у всех девелоперов доля региональных покупателей велика. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «Сегодня большую долю покупателей в нашей компании составляют жители Петербурга и Ленинградской области. Безусловно, иногородние покупатели также приобретают квартиры у нас, но их доля не настолько велика. В нашей компании иногородние покупатели приобретают недвижимость на тех же условиях, что и петербуржцы: им доступны рассрочка, ипотека, специальные программы по покупке жилья с отделкой. Специальных стимулирующих акций или скидок мы не делаем. Считаю, что это некорректно по отношению к клиентам из Петербурга».

Интернет помог иногородним

Развитие интернет-технологий расширяет возможности региональных покупателей по подбору жилья в Петербурге – теперь выбрать квартиру у застройщика стало гораздо проще.

У некоторых застройщиков открыты представительства в регионах, но это, скорее, местные агентства недвижимости, которые на основании агентского договора или доверенности от строительной компании осуществляют работу на местах. Светлана Денисова рассказывает: «У нас тоже был опыт сотрудничества в нескольких регионах, но не особенно успешный – существенного потока это представительство не генерировало, больше обращений

Мнение

Николай Гражданкин,
начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:



– Доля региональных сделок в ЖК «Новый Оккервиль» составляет 10-15%. Среди городов лидируют Surgut, Мурманск, Нижневартовск, Хабаровск, Владивосток, Сыктывкар, Чебоксары, Норильск, Новый Уренгой и др.

Как правило, у иногородних покупателей очень схожие требования к жилью. Для них важно, чтобы жилой комплекс располагался в пешеходной доступности от метро и чтобы легко было добираться до центра города.

клиентов из этого региона мы получали напрямую. С течением времени мы наверняка будем снова пробовать, потому что ситуация на рынке меняется. В настоящее время мы работаем через федеральный агрегатор. Эта практика представляется весьма перспективной»

Андрей Кугий, коммерческий директор Glorax Development, согласен с коллегой: «Представительства имеет смысл открывать только в том случае, когда компания активно осваивает какой-либо из региональных рынков, то есть имеет там свои проекты. В противном случае это просто экономически неоправданно. Большинство компаний, желающих увеличить поток региональных клиентов, действует через местную сеть риэлторов».

Руководитель группы маркетинга компании «ЦДС» Петр Буслов отмечает: «Благодаря современным технологиям работа с регионами сейчас упростилась, потенциальные покупатели пользуются специализированными интернет-ресурсами, где могут найти любую интересующую их информацию. Схемы покупки в Петербурге и за его пределами идентичны – поиск застройщика и жилья через Интернет. Чаще всего люди перед сделкой приезжают на место, смотрят понравившиеся объекты и уже затем, вернувшись домой, принимают решение о покупке».

Впрочем, некоторые крупные застройщики все же содержат офисы в других регионах: «Группа ЛСР» имеет офисы продаж не только в Москве, Петербурге и Екатеринбурге, но также и в других городах, например, Мурманске, Петрозаводске, Сургуте и т. д.

Мнение

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь»:

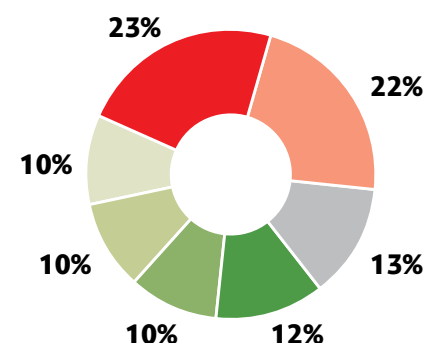


– Основной всплеск активности региональных покупателей можно отметить в летние месяцы, когда наступает отпускной период. Но не все застройщики готовы ориентироваться в своей сбытовой политике на «регионалов»: традиционной бонусной программой является разве что оплата билетов при приобретении жилья. Создание дополнительных офисов, как правило, себя не оправдывает даже в долгосрочном периоде, за исключением случаев, когда девелопер ориентируется на конкретный регион и тщательно прорабатывает стратегию продвижения в данной целевой группе.

Объем региональных сделок в Петербурге, доли регионов

Общий объем региональных сделок – 100%

- Северо-Западный федеральный округ
- Центральный федеральный округ (Москва и Московская область)
- Уральский федеральный округ
- Приволжский федеральный округ
- Сибирский федеральный округ
- Дальневосточный федеральный округ
- Другие регионы



Источник: Meridian Development

Екатерина Гуртовая: «Петербуржцы – самые взыскательные покупатели»

Ольга Фельдман / О своеобразии покупательского спроса на новостройки в разных регионах страны «Строительный Еженедельник» расспросил директора по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерину Гуртову.

– Концерн «ЮИТ» – один из немногих застройщиков, обладающих такой обширной географией проектов – Москва и Московская область, Петербург, Екатеринбург, Тюмень, Ростов-на-Дону, Казань. Как запросы покупателей в Петербурге отличаются от других регионов?

– Действительно, «ЮИТ» уже много лет работает в разных городах России, и у нас есть возможность отслеживать определенные тенденции. Надо сказать, что покупательские предпочтения серьезно отличаются от региона к региону, заставляя застройщиков разрабатывать для каждого из мест своего присутствия конкретное решение.

Например, Петербург характерен тем, что здесь, согласно статистике, больше всего приобретается жилья на душу населения, причем с большим отрывом от других городов. Петербург является лидером как по приобретению первого жилья, так и по вторичным покупкам в новостройках. Этот спрос, помимо внутреннего, обусловленного естественными потребностями по улучшению жилищных условий горожан, формируют также и региональные покупатели. Квартиры в Петербурге приобретают, условно говоря, север страны, Уральский регион и нефтедобывающие области. В проектах «ЮИТ» в Северной столице доля региональных покупателей в структуре продаж по разным проектам колеблется от 20 до 30%.

Надо сказать, что такой интерес к новым квартирам в городе на Неве с одной стороны, конечно, играет на руку застройщикам, а с другой, создает и ряд сложностей. Например, у петербуржцев уровень покупательской грамотности невероятно высок. Вопросы, которые задают потенциальные приобретатели квартир в Петербурге отделу продаж относительно характеристик будущего жилья, технологий строительства, юридических аспектов оформления сделки, не приходят в голову клиентам в других регионах. Застройщик должен быть готов к огромному количеству вопросов со стороны покупателя.

Еще одна сложность – завышенные ожидания клиента. Поясню: когда люди приобретают квартиру в «жестком экономе», ожидание, по сути, может быть только одно – чтобы дом был достроен. Но если речь идет о качестве строительства и сложившейся репутации «ЮИТ» – здесь покупатели желают получить высокое качество жилья и зачастую закладывают в это понятие, если можно так выразиться, свои «опции». Застройщик должен предвосхитить ожидания клиента.

– А чем отличаются требования региональных покупателей, приобретающих квартиры в Петербурге?

– Большинство покупателей из регионов хочет жить в центральных районах города, чтобы все культурные достопримечательности находились в пешей доступности от дома. Квартиры приобретают для переезда в Петербург после выхода на пенсию, для поступающих в ВУЗы детей, с инвестиционными целями.

Можно задаться вопросом – почему Петербург, а не Москва, например, Краснодар или Сочи? Во-первых, кто бы что ни говорил, для регионов Петербург был и остается культурной и образовательной столицей России. Во-вторых, цены квар-



тир в Петербурге сопоставимы с Московской областью, но не с Москвой. При этом сама Москва в глазах многих россиян кажется огромным мегаполисом, жизнь в котором нельзя назвать комфортной. В-третьих, климатические условия юга России не всегда подходят тем, кто всю жизнь проработал в северных регионах.

– Какие региональные рынки сегодня обладают существенным потенциалом развития?

– Прежде всего – Екатеринбург. Он становится современным центром промышленности и активно развивается, создаются новые рабочие места, что формирует значительный спрос на квартиры. Именно поэтому застройщики в последнее время присматриваются к этому рынку.

В Московской области – другая экономика проектов, и там можно строить эконом-класс, соблюдая наши корпоративные стандарты

Очень быстро развивается Московская область. Во многом благодаря динамично растущей транспортной инфраструктуре, чему местные власти уделяют много внимания.

Интересный регион – Казань, обладающий большим потенциалом. Там весьма неплохие темпы продаж, ведь Казань – тоже центр внутренней миграции, в основе которой религиозно-культурные особенности этого региона.

Надо сказать, что выход в регионы – дело не простое. Довольно часто продукт, предлагаемый компаниями, по цене или характеристикам не соответствует локациям. Почти в 50% случаев девелопер ошибается. Политика «ЮИТ» при выходе в регионы основывается на приобретении уже существующей на рынке компании, а не на создании новой, что исключает возможность неправильного позиционирования проектов.

– Как выстроена политика «ЮИТ» в регионах, если говорить о разных классах жилья? Например, в Москов-

ской области у «ЮИТ» есть проекты эконом-класса, а в Петербурге – нет...

– В целом политика концерна «ЮИТ» нацелена на возведение жилья комфорт-класса и выше. Например, в Финляндии вообще нет никакой сегментации. У тебя просто есть хороший проект – или в центре города, или не в центре. Это скорее вопрос, имеющий отношение к менталитету. А кроме того, в России слишком большой объем рынка, чтобы можно было избежать сегментации.

Общая нацеленность на создание объектов повышенной комфортности вовсе не означает, что в отдельных регионах присутствия «ЮИТ» не может быть исключений. В Петербурге стандарты качества, который разработал и поддерживает «ЮИТ», не позволяют строить дешево.

Упрощенно говоря, проект эконом-класса от «ЮИТ» будет стоить неоправданно дорого и никому не будет интересен. В Московской области – другая экономика проектов, и там мы можем строить эконом-класс, соблюдая все наши корпоративные стандарты. Это чисто экономическая история.

– Аналитики рынка говорили о значительном падении продаж в первом полугодии, но сейчас, похоже, ситуация выправляется. Как идут продажи на объектах «ЮИТ»?

– Да, обычно продажи осенью идут в рост, и нынешняя не стала исключением. Покупательская активность возросла. Многие застройщики, ощущая эту активность, стимулируют продажи. К этому в краткосрочном периоде прибегают многие компании. А вот «продолжительные» скидки должны настораживать, потому что цены ниже рынка – это сигнал о неблагонадежности застройщика.

Если говорить о результатах продаж в целом по текущему году, то, скорее всего,

они кажутся несколько скромнее, чем в прошлом году. Но скорее это связано с изменившимся набором представленных на рынке проектов, что, конечно, влияет на конечный результат. Проектов в этом году меньше, и они находятся в иной стадии готовности. Например, если взять жилой комплекс бизнес-класса Fjord на Малом проспекте Васильевского острова или элитный жилой комплекс «Смольный проспект», то результаты продаж по ним значительно превосходят показатели прошлого года. Эти комплексы близки ко вводу в эксплуатацию, а покупатели квартир в высоком классе предпочитают готовый продукт.

– Насколько интересны покупателям малоэтажный комплекс INKERI в Пушкине и квартал «Новоорловский» на Суздальском шоссе?

– INKERI хорош тем, что в этой локации мало что строится сейчас, и мы выступаем практически с уникальным предложением в уникальном месте в центре Пушкина. В «Новоорловском», как известно, было принято решение сократить площадь застройки и вторую половину участка, принадлежащую «ЮИТ», продать другому инвестору. «ЮИТ» продает не голую землю, а практически готовый проект – на территорию зафиксирован ППТ, а на каждый из участков разработан градплан, причем еще по старым нормам. Участок мы продаем единым лотом и не планируем дробить его.

– В «Новоорловском» вы предложили рынку смелый продукт – квартиру-студию площадью 20 кв. м. Но говорят, что шоу-рум, который демонстрирует эту квартиру с полной отделкой и меблировкой, вызывает восторг у посетителей.

– Реклама очень многих солидных петербургских застройщиков построена на лозунге: «В наших жилых комплексах нет студий». Почему люди этого боятся? Дешевое жилье с большим количеством малогабаритных квартир – потенциальное общежитие. Но если квартиры небольшого метража в ограниченном количестве предлагаются в объекте комфорт-класса, это продукт, ориентированный совсем на другого клиента. Успех нашего шоу-рума, конечно, результат правильного проектирования и планирования пространства, а также качественно выполненного дизайн-проекта. Но рациональность планировки по-хорошему удивляет, немало клиентов просят сделать точно такой же вариант отделки и меблировки, который предложен в шоу-руме.

кстати

В новом проекте «ЮИТ» на Студенческой, 24, продажи еще не открыты, но уже открыто резервирование квартир. «Это один из проектов «ЮИТ», который идеально соответствует политике возведения жилья класса «комфорт» и выше и привычен нашему клиенту. Мы действительно уже предложили резервирование, несмотря на то, что продажи, скорее всего, откроются в конце текущего или начале следующего года. Надо сказать, что две трети квартир в будущем жилом комплексе уже зарезервированы», – говорит Екатерина Гуртовая.

Фото: Никита Кречнев



Преимуществами газобетонного домостроения можно считать быструю скорость работ и долговечность конструкции

МНЕНИЕ



Аркадий Глумов,
руководитель
проектно-
технического
отдела компании
Н+Н:

Благодаря идеальным геометрическим размерам блоков стены из этого материала не требуют выравнивания штукатурными составами: их достаточно ошпательвать. Газобетон легко обрабатывается ручными инструментами. К тому же газобетон абсолютно негорючий материал, экологически безопасен (на одном уровне с деревом) и не подвержен гниению.

Ориентируясь на комфорт

Виктор Краснов / Каркасное и газобетонное домостроение наиболее востребованы на загородном рынке. Оба вида строительства находятся почти в одной ценовой категории, но принципиально различаются по технологии.

Каркас и газобетон – одни из самых популярных материалов, применяемых в настоящее время в загородном домостроении. Активно их задействуют как строительные компании, возводящие коттеджные поселки, так и сами граждане при строительстве индивидуальных домов. К преимуществам каркаса можно отнести строительство более гибкого по архитектурной форме строения, отличную теплопроводность и др. Из недостатков – низкая паропроницаемость, непрочность строения при значительном механическом воздействии. Преимуществами газобетонного домостроения можно считать быструю скорость работ, долговечность конструкции и т. д. Слабыми сторонами газобетона являются хрупкость материала (возможное появление трещин), накопление влаги. Производители каркасов и газобетона в настоящее время стараются минимизировать недостатки своих материалов.

Из лоукостера в элиту

По словам руководителя направления «Дом ТехноНИКОЛЬ» корпорации «ТехноНИКОЛЬ» Андрея Баннова, в Европе и Северной Америке в коттеджном строительстве преобладают дома на деревянном каркасе. При этом, добавляет он, важно понимать, что каркас каркасу рознь. «В России больше привыкли к так называемым каркасным «лоукостерам», стоимостью в пределах миллиона рублей. Но сей-

час наши подрядчики научились строить и качественные респектабельные коттеджи мирового уровня по каркасной технологии, и их востребованность постепенно растет. Такие дома относительно доступны по цене – 25-30 тыс. рублей за квадратный метр при производстве «под ключ», экономичны в эксплуатации, и их легко сделать энергоэффективными. Роли материалов

В России привыкли к так называемым каркасным «лоукостерам», стоимостью в пределах миллиона рублей

здесь максимально распределены: за механическую устойчивость отвечает деревянный каркас, а за комфорт – теплоизоляция. Так, каменная вата в 5 раз лучше дерева сохраняет тепло и при этом в 5 раз дешевле древесины», – подчеркивает он.

Андрей Баннов добавляет, что каркасная технология дает возможность воплотить практически любые архитектурные задумки. Кроме того, строится такой дом быстро – за 3-4 месяца. Минусом каркасных домов считается их недостаточная теплоемкость – они быстро остывают, но эта проблема решается устройством нулевого цикла дома по технологии «утепленная шведская плита». Такой фундамент исключает потери тепла в грунт и сохраняет в каркасном доме стабильно ком-

фортную температуру. Бетонная плита аккумулирует тепло, а когда в доме становится прохладно (например, в ночное время) отдает его обратно. В комплексе с проверенными мировыми практиками качество, надежность и долговечность коттеджей усиливает применение прогрессивных и доступных на массовом рынке высокотехнологичных стройматериалов.

Так, для всестороннего утепления фундамента применяется экструзионный пенополистирол специальной марки с наногуглеродом. Он способен выдерживать нагрузку в 20 т на квадратный метр. Фундамент можно заливать в любое время года, благодаря добавлению в бетон противоморозной добавки для зимнего бетонирования. А встроенная в плиту система теплого пола обеспечит требуемую температуру для созревания бетона.

Экономичная долговечность

По словам управляющего АН «Загородный стиль» Петра Манько, наиболее оптимальным и востребованным у покупателей

конструктивным решением в сегменте индивидуального строительства является такой: фундамент – бетонная стена в любых вариациях, которая в сочетании с теплыми полами будет являться аккумулятором тепла и обеспечивать комфортную температуру в доме. Стены из газобетона должны быть толщиной 300 мм, также должно быть 100 мм утеплителя и декоративное покрытие (штукатурка, камень и т. д.). Сверху кровля, утепление минимум 200 мм и чистовое покрытие в виде любой черепицы. На выходе, добавляет эксперт, получается надежный, теплый каменный дом который по цене строительства не сильно превосходит каркасный, а по срокам – гораздо быстрее усадки у деревянного дома – 1 год.

Специалисты также отмечают, что активно в загородном домостроении применяется и автоклавный газобетон. По словам руководителя проектно-технического отдела компании Н+Н Аркадия Глумова, автоклавный газобетон, как строительный материал, имеет ряд отличительных особенностей и преимуществ. Во-первых, газобетонные блоки почти всегда белого цвета. Во-вторых, геометрические размеры блоков (такие, как длина и высота) всегда стандартны: 625 мм и 250 мм соответственно. Они отличаются только толщиной. Минимальная толщина 75 мм, максимальная – 500 мм. «Большие габаритные размеры блоков удобны для кладки. Так, один блок толщиной 375 мм заменяет 30 стандартных кирпичей. Также блоки отличаются по объемной плотности: каждой плотности соответствует определенный класс прочности на сжатие. Газобетонные блоки одновременно являются несущими (на них можно опирать железобетонные перекрытия) и теплоизоляционными (при толщине 375 мм и плотности 400 кг/куб. м не требуют никакого утепления)», – подчеркивает эксперт.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

<p>30 октября</p> <ul style="list-style-type: none"> Новости по Санкт-Петербургу Технологии и материалы: Опалубка Точки роста: Сертолово Коммерческая недвижимость ВМ-технологии ЖКХ 	<p>13 ноября</p> <ul style="list-style-type: none"> Новости по Санкт-Петербургу Жилье Проектирование промышленных и общегражданских объектов
<p>6 ноября</p> <ul style="list-style-type: none"> Рубрика: Энергетика и инженерная инфраструктура Транспортная инфраструктура Точки роста: Комендантский проспект 	<p>20 ноября</p> <ul style="list-style-type: none"> Приложение: Финансы и страхование Технологии и материалы: Добавки в бетоны

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ 15

Экономь время!
Читай качественную прессу!

нам 15 ЛЕТ

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

16+

тел. 605-00-50 e-mail: podpiska@asninfo.ru

Алексей Русских:

«Новая редакция 214-ФЗ будет доработана»

Максим Еланский / Первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по транспорту и строительству Алексей Русских рассказал «Строительному Еженедельнику» о том, как проходит корректировка 214-ФЗ, и о темах, которые будут обсуждаться на Всероссийском саммите «Надежный застройщик 2017» 2-3 ноября в Петербурге. ➔

– **Алексей Юрьевич, как Вы оцениваете текущую ситуацию в строительной отрасли в стране?**

– В настоящее время, говоря о тенденциях развития строительной отрасли, можно отметить ряд позитивных моментов на фоне общей, достаточно сложной, финансовой и экономической ситуации в нашей стране. Об этом говорит и официальная статистика. Так, по данным Росстата, в июле этого года объем работ по виду деятельности «Строительство» составил 623,2 млрд рублей, или 107,1% (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода предыдущего года.

Всего за январь-июль 2017 года выполнены работы на сумму свыше 3 трлн (3086,1 млрд) рублей, или 101,6% к аналогичному периоду прошлого года. Важнейшим показателем, безусловно, является жилищное строительство. В июле 2017 года построено 75,2 тыс. новых квартир. Всего за первое полугодие 2017 года введено в эксплуатацию 410,7 тыс. квартир общей площадью 28 млн кв. м, что составило 88,7% к соответствующему периоду предыдущего года (в первом полугодии 2016 года было введено 31,5 млн кв. м жилья, это 90,9% к первому полугодию 2015 года).

Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области (где введено 10,5% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом) и в Краснодарском крае – 7,3%. Санкт-Петербург и Ленинградская область занимают соответственно третье и четвертое места с показателями 5,8% и 5,2% от общей площади жилья в России.

Хотел бы подчеркнуть, что немаловажную роль в этом сыграл Федеральный закон № 218-ФЗ, вносящий серьезные корректировки в действующий 214-ФЗ, со своими негативными для застройщиков изменениями, в определенной степени подхлестнув процесс строительства на краткосрочную перспективу. В дальнейшем, по моему мнению, имеются риски существенного падения объемов строительства, прежде всего в жилищной сфере.

– **Намерены ли Вы его доработать?**

– Да, это так. Уже намечены определенные направления доработки. Это касается,

прежде всего, развития институтов комплексного и устойчивого развития территорий. В прошлом году мы с большим трудом внесли изменения в Градостроительный кодекс Российской Федерации, введя новые формы сотрудничества муниципалитетов и застройщиков. Это уже принесло свои положительные плоды.

В этих условиях введение правила «1 застройщик = 1 разрешение на строительство» может привести к невозможности взаимовыгодного сотрудничества в рамках введенных правовых институтов. В настоящее время, в рамках Экспертного совета при Комитете ГД по транспорту и строительству, проводятся совместные консультации с профессиональным сообществом и профильным министерством по вопросу внесения корректировок до 1 июля 2018 года. И в части правила «1 застройщик = 1 разрешение на строительство» мы практически согласовали с Минстроем России,

профессиональным сообществом необходимость внесения соответствующих изменений.

Обсуждаются и поправки, касающиеся иных ограничений деятельности застройщиков. Здесь широкий спектр различных вариантов: от полной отмены статей 3 и 18 Федерального закона № 214-ФЗ и введения вместо них лицензирования, как менее обременительной для застройщиков формы контроля, до внесения отдельных, точечных уточнений.

Уверен, что в законе не должно быть норм, которые одновременно ограничивают деятельность застройщика и не имеют отношения к защищенности участников долевого строительства. Такой подход поддерживается всеми участниками обсуждений, что дает нам шанс значительным образом снизить возможные риски от ухода капитала с рынка жилищного строительства.

– **То есть опасения застройщиков, что станет сложнее работать, все же преждевременны?**

– Времени на принятие изменений осталось не так много – до 1 июля 2018 года. Но я уверен, что до этого срока будет выработано консолидированное мнение, которое будет учитывать интересы не только участников долевого строительства, но и застройщиков, которые

оказались в такой непростой ситуации, и это мнение будет воплощено в соответствующих изменениях норм Федерального закона № 214-ФЗ.

– **Какие актуальные темы планируете поднять на Всероссийском саммите «Надежный застройщик 2017»?**

– В последнее время термин «застройщик», к большому сожалению, приобрел негативный смысл. Для большинства пострадавших от не порядочных строителей, «застройщик» – это жулик, который различными способами выманивает у людей деньги, под обещание предоставления им жилья, и скрывается с ними. Но в борьбе с искоренением такого явления, как «обманутые дольщики», не должны страдать добросовестные застройщики, которых в России немало.

Необходимо провести четкую грань между ними и теми, кто изначально не собирался исполнять принятые на себя обязательства. Мы ждем, что услышим на саммите предложения, направленные на повышение репутации застройщиков. Нам необходимо совместно продумать такую конструкцию, чтобы строительные компании стремились получать статус «надежный застройщик», а дольщики, вступая в договорные отношения с компаниями, обладающими этим статусом, могли быть уверены, что получат свое жилье в срок и это жилье будет качественным. Как я уже говорил ранее, мы сейчас, в рамках Экспертного совета при Комитете, активно обсуждаем с представителями профессионального сообщества и НОСТРОЙ поправки в Федеральный закон № 214-ФЗ.

Предлагаю и представителям строительного комплекса Северной столицы принять участие в обсуждении вопросов саморегулирования строительной отрасли, устранения административных барьеров в строительстве – все ваши предложения мы обязательно рассмотрим. Хочу заверить, что предложения и рекомендации, выработанные в рамках саммита, будут учтены в последующей работе нашего Комитета над разработкой и реализацией механизмов регулирования строительной отрасли.



Полную версию интервью читайте на новостном портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)

АСН-инфо
Агентство строительных новостей



НОПРИЗ

9 НОЯБРЯ 2017 ГОДА ВО ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ КАЧЕСТВА

НАЧАЛО В 10.00

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ИЗЫСКАНИЙ, ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: ЗАЛ УЧЕНОГО СОВЕТА СПБГАСУ (2-Я КРАСНОАРМЕЙСКАЯ УЛ., 4)

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПО ТЕЛ. 273-52-43, 275-46-69, E-MAIL: PRSOUZ@SP.RU.
КАЖДЫЙ УЧАСТНИК МОЖЕТ ПРИСЛАТЬ СВОИ ТЕЗИСЫ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В РАЗДАТОЧНЫХ МАТЕРИАЛАХ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В РЕЗОЛЮЦИЮ ДО 1 НОЯБРЯ.
УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

РЕКЛАМА

XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК. ИНЖЕНЕРНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ЗДАНИЙ»

15 ноября 2017

Энерго Эффективность XXI ВЕК

Санкт-Петербург
гостиница «Парк Инн Прибалтийская»

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС
www.energoeffekt21.ru

18+

Организаторы: **НОПРИЗ**, **ЛОИКА**, **ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ**, **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Генеральный информационный партнер

НОВОСТИ

**В Петрозаводске
завершился основной
этап реконструкции
канализационных
очистных сооружений
(КОС)**

Стоимость проекта составила порядка 700 млн рублей, из которых 176 млн рублей – средства предприятия «РКС», а 7 млн евро – средства иностранных грантов, что позволило провести реконструкцию без существенного изменения тарифа для населения. Проект реализуется в сотрудничестве с Северной экологической финансовой корпорацией (NEFCO) и Северным инвестиционным банком (Nordic Investment Bank, NIB). Технический и финансовый надзор осуществляют эксперты Министерства окружающей среды Финляндии, международной организации «Экологическое партнерство Северного измерения», шведского концерна SWECO и финской компании Роугу. Гарантом выступает Правительство Карелии. Очистные сооружения проработали около 40 лет без масштабной реконструкции. Усилиями АО «ПКС-Водоканал», Администрации Республики Карелия и Петрозаводска удалось привлечь международные гранты и кредиты для модернизации КОС. Генеральным подрядчиком комплексной реализации проекта выбрана группа компаний «Биотехпрогресс». Проектная документация выпущена входящим в состав группы компаний проектным институтом «Ленводоканалпроект».

В результате реконструкции объект оснастили энергоэффективным оборудованием, современной схемой биологической очистки, многоуровневой системой автоматизированного управления. Все работы были выполнены без остановки работы сооружений. Перед сбросом в губу Онежского озера вода очищалась в полном объеме на всех этапах реконструкции. Сегодня производительность сооружений достигла 85 тыс. куб. м в сутки. По словам главы «РКС» Павла Курзаева, обновленные КОС стали самыми современными в России с точки зрения экологических требований. Они соответствуют требованиям HELCOM (Хельсинкской конвенции по Балтийскому морю).

**На сбор и утилизацию
мусора в Вологодчине
потратят 3,4 млрд
рублей**

Об этом сообщил заместитель губернатора Вологодской области Виталий Тушинов. Также, по его словам, средства будут вложены в рекультивацию уже существующих свалок. Власти Вологодской области разработали территориальную схему размещения отходов. Планируется, что регион будет поделен на две части – Восток и Запад. Два крупных полигона – в Вологде и Череповце – станут якорными. Еще три будут созданы в Тотьме, Соколе и Великом Устюге, чтобы минимизировать расстояния, на которые необходимо перевозить отходы. Основным способом переработки мусора станет прессование. Новую схему планируется утвердить в конце текущего года после прохождения процедур согласования. Затем должен состояться конкурс по выбору региональных операторов. На полную мощность схема заработает с 2020 года.

Памятники в неведении

Ольга Кантемирова / Власти Калининградской области пытаются добиться через суд выплаты штрафов за недобросовестное содержание трех объектов культурного наследия. Собственники этих зданий – структуры РЖД и Минобороны РФ – о судебных разбирательствах не знают. ➔



Фото: Пресс-служба правительства Калининградской области



Один из объектов, по которым ведутся споры, расположен в центре Калининграда на улице Тюленина

Служба государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области планирует оспорить судебные решения, принятые в отношении собственников исторических зданий. Как сообщил руководитель службы Евгений Маслов на оперативном совещании областного правительства в минувший вторник, суд остановил производство по делам об административных правонарушениях в отношении собственников объектов культурного наследия региона.

Суд продолжается

Один из объектов, по которым ведутся споры, расположен в центре Калининграда на улице Тюленина. Здание было возведено в конце XVIII века. В 1899 году к нему был пристроен новый корпус. Ранее здесь находился сельскохозяйственный кредитный банк «Восточно-Прусский ландшафт». Объект – памятник

ства. «Материалы этих судебных дел в Службу госохраны ОКН еще не поступали, время для анализа судебных решений и подачи жалоб у нас есть», – пояснил Евгений Маслов.

Пересмотр судебных решений по этим объектам может существенно увеличить сумму штрафов, которые налагаются на недобросовестных правообладателей памятников по инициативе Службы госохраны ОКН. В прошлом году таким образом было взыскано более миллиона рублей. «В текущем году сумма штрафов достигла пока 470 тыс. рублей, но надемся, что она – не окончательная», – сказал Евгений Маслов.

Реставрация под вопросом

Интересно, что представители собственников зданий о судебных разбирательствах в отношении данных ОКН не знали. В Балтфлоте согласились с тем, что

и в багратионовской башне. «Благодаря этому состояние водонапорных башен (несмотря на то, что они уже давным-давно не используются железной дорогой в технологических целях) весьма неплохое, – объясняет представитель Калининградской железной дороги. – Косвенным подтверждением этого является факт согласия Администрации Багратионовска принять башню на свой баланс, необходимые для передачи документы в настоящее время уже находятся в ОАО «РЖД» для принятия соответствующего решения. Аналогичная работа по передаче водонапорных башен как непрофильного для РЖД имущества на баланс муниципалитета сейчас проводится и с Администрацией города Гусева». Юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры» Мария Оболенская считает, что суд может прекратить производство по любому делу об административном правонарушении только по одному из оснований, которые перечислены в ч. 1 ст. 24.5 КоАП РФ. Наиболее часто применяемыми основаниями, в том числе по делам об административных правонарушениях в области охраны ОКН, являются истечение срока привлечения к административной ответственности (для данной категории правонарушений он составляет 1 год), отсутствие состава административного правонарушения. Например, в случае, если к ответственности привлекается ненадлежащее лицо. Мария Оболенская также добавила, что в Петербурге из-за большого количества ОКН подобные дела встречаются достаточно часто.

Пересмотр судебных решений существенно увеличит сумму штрафов, которые налагаются на правообладателей памятников

регионального значения. Собственником здания является структура Минобороны РФ – Балтфлот. В здании сегодня размещается Военный комиссариат города Калининграда.

Еще два объекта, на которые обратила внимание Служба госохраны ОКН, – водонапорные башни в городах Багратионовск и Гусев Калининградской области. Башни построены в начале XX века и признаны объектами местного (муниципального) значения. Объекты находятся в собственности РЖД.

По словам Евгения Маслова, в апреле этого года Служба госохраны ОКН провела плановую проверку состояния этих объектов. Протоколы с подтверждением нарушений охранных обязательств были направлены в судебные органы для возбуждения дел в отношении собственников памятников. Однако недавно стало известно о прекращении судопроизвод-

состояние здания оставляет желать лучшего. «Да, реставрация ему нужна, но про суды и штрафы нам неизвестно», – сказал источник в Балтфлоте, отказавшись комментировать планы по восстановлению объекта. Кстати, градозащитники Калининграда неоднократно возмущались из-за того, что восстановительные работы на здании бывшего банка не проводятся, хотя на его фасадах уже отсутствуют фрагменты штукатурки, лепнины, есть трещины и сколы.

Что касается водонапорных башен в Гусеве и Багратионовске, то они, по мнению представителя Калининградской железной дороги (входит в РЖД), находятся в хорошем техническом и эстетическом состоянии. Для этого два года назад в гусевских башнях были проведены соответствующие мероприятия по сохранению их в надлежащем состоянии. В этом году необходимая работа была проведена

КСТАТИ

Служба государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области за последние три года в несколько раз снизила количество контрольно-надзорных мероприятий. Так, число плановых проверок сократилось с 34 в 2015 году до 13 – в текущем году, а внеплановых – с 60 до 7. Однако, количество охваченных проверками объектов и составленных службой протоколов об административных правонарушениях повышается.

Александр Шилов:

«Развитие саморегулирования невозможно без конструктивного диалога с властью»

Виктор Краснов / Постоянный контакт региональных саморегулируемых организаций (СРО)

с органами власти региона помогает совершенствовать строительную сферу. В этом уверен Александр Шилов, исполнительный директор Ассоциации СРО СНО «Стройбизнесинвест», в которой состоят 196 строительных организаций. В интервью «Строительному Еженедельнику» он рассказал о том, как построена совместная работа новгородской СРО с органами региональной власти. ➔

– Александр Иванович, почему для представителей саморегулируемых организаций так важно сотрудничество с органами власти? Как оно должно быть организовано?

– СРО в сфере строительства не только осуществляют контроль за соблюдением членами СРО требований законодательства Российской Федерации о градостроительной деятельности, но и представляют интересы членов СРО в их отношениях с органами власти.

Чтобы достойно представлять и влиять на формирование строительной политики региона, СРО необходимо выстраивать конструктивный диалог с властью на местах. Полагаю, что для этого нужно не так уж и много: площадки, где можно встретиться и обсудить текущие вопросы, и люди, которые будут проводниками интересов строительной отрасли.

– Как выстроено сотрудничество СРО «Стройбизнесинвест» с органами власти Новгородской области?

– СРО «Стройбизнесинвест» была основана в 2009 году. И изначально была региональной по сути. Учредителями ее являются Управление капитального строительства Новгородской области и региональный оператор фонда Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. С момента создания СРО «Стройбизнесинвест» мы, в том числе, участвуем в комплексном решении задач строительной отрасли на территории области, работаем над созданием механизма консультаций с организованными представителями интересов профессионального сообщества, для повышения прозрачности отношений государства и бизнеса, сокращения бюрократических барьеров.

Я, как исполнительный директор СРО «Стройбизнесинвест», являюсь председателем Общественного совета Департамента имущественных отношений и государственных закупок, членом Общественного совета Департамента архитектуры и градостроительной политики Новгородской области, членом Общественного совета при уполномоченном по защите прав предпринимателей в Новгородской области, вхожу в Наблюдательный совет ГАУ учреждения «Управление государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий Новгородской области», Попечительский совет Новгородского строительного колледжа и даже являюсь председателем дипломной комиссии строительного факультета Новгородского государственного университета.

Совместно с коллегами мы являемся членами Координационного совета по развитию строительной отрасли Северо-Западного федерального округа при Аппарате полномочного представителя Президента РФ в СЗФО.

Также СРО «Стройбизнесинвест» взаимодействует с ГБУ «Региональный центр по ценообразованию в строительстве Новгородской области», объединением профсоюзных организаций «Новгородская региональная федерация профсоюзов»,



активно сотрудничает с областным государственным архитектурно-строительным надзором.

– А кто входит в Совет «Стройбизнесинвеста»?

– Совет СРО «Стройбизнесинвест» и его единоличный исполнительный орган представляют специалисты с 30-40-летним стажем работы в строительстве, пользующиеся заслуженным авторитетом в строительном сообществе, депутат региональной Думы, заслуженные строители России, почетные строители России, а также член

Считаю, что саморегулятор – это не профессия, и руководитель СРО должен подтвердить свои профессиональные качества

регионального штаба Общероссийского общественного движения «Народный фронт «За Россию» в Санкт-Петербурге и председатель третейского суда Новгородской региональной общественной организации «Союз предпринимателей Новгородской области». Таким образом, довести мнение строительного сообщества до власти у нас есть кому.

– Если мы уже заговорили о специалистах, то можете рассказать, как происходит формирование Национального реестра специалистов (НРС) в вашем регионе?

– Ситуация в целом рабочая. Процесс наполнения реестра продолжается. Много уже сделано, но и многое еще предстоит сделать. Для того, чтобы убедить других в необходимости и важности НРС, я сам получил идентификационный номер одним из первых в области. Считаю, что саморегулятор – это не профессия, и руководитель СРО должен подтвердить свои профессиональные качества, если хочет,

чтобы в реестр подавали сведения и специалисты строительных организаций – членов СРО.

Удивительно, но интерес к внесению в НРС специалистов, осуществляющих строительный контроль, проявляют крупные технические заказчики, работающие на территории области (такие, как ПАО «Акрон», предприятия нефтегазового комплекса, ПАО «Ростелеком»). Желание быть в реестре высказали и специалисты Регионального фонда капитального ремонта многоквартирных домов, расположенных на территории Новгородской

области, и инспекторы областного государственного архитектурно-строительного надзора, функционально обязанные проверять наличие идентификационного номера конкретного специалиста строительной организации в НРС. Я их полностью поддерживаю в этом стремлении.

– Сформирован ли у вашей СРО компенсационный фонд?

– В соответствии с требованиями Федерального закона № 372-ФЗ мы разместили средства компфондов на спецсчетах в полном объеме. Информация об этом есть на сайтах Ростехнадзора и НОСТРОЙ. То есть мы подтвердили надежность нашей СРО и можем работать в регионе, и нас не касается проблема утраченного компенсационного фонда, актуальная для некоторых СРО, что подтверждено прошедшими у нас проверками Ростехнадзора и прокуратуры.

Отмечу, что средства компенсационного фонда СРО «Стройбизнесинвест» размещались в Сбербанке. Накопленные за это время проценты, в соответствии

с Градостроительным кодексом, направлялись на приращение компенсационного фонда. Кроме того, с принятием 18 июня 2017 года Федерального закона № 126-ФЗ у СРО появилась возможность однократно использовать доходы от размещения средств компенсационного фонда в качестве взноса члена СРО во вновь создаваемый компфонд обеспечения договорных обязательств. Благодаря указанному закону, члены СРО «Стройбизнесинвест», вступившие к нам до 4 июля 2017 года, прирастили свои взносы на кругленькую сумму, которая может использоваться ими для увеличения уровня ответственности члена СРО по договорам строительного подряда, заключаемым с использованием конкурентных способов заключения договоров.

– Расскажите о том, как ваша СРО поддерживает в регионе конкурсы профессионального мастерства.

– В Великом Новгороде при поддержке НОСТРОЙ регулярно проходит конкурс профессионального мастерства «Строй-мастер». Соорганизатором его является наша СРО. Весной 2017 года на площадке Новгородского строительного колледжа, являющегося базовым ресурсным центром НОСТРОЙ для подготовки и переподготовки кадров, в рамках данного конкурса выбирали лучшего плиточника. Особенностью этого конкурса было то, что он проводился в соответствии с требованиями стандартов WorldSkills, и рабочие, принявшие в нем участие, подняли свою квалификацию до международных стандартов. К слову сказать, о движении WorldSkills («Молодые профессионалы») мы узнали только с приходом нового губернатора области Андрея Никитина, определившего одним из пяти приоритетов предстоящей работы создание лучших перспектив для жизни и профессионального развития молодежи. В 2018 году планируем провести эксперимент: организовать совместный конкурс, пригласив для участия в нем, кроме рабочих строительных организаций, студентов колледжей и региональных специалистов WorldSkills.

И в завершение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что наше видение необходимости диалога СРО с органами власти, с целью полного владения ситуацией в строительной отрасли, полностью совпадает с позицией руководства области. И, судя по программной речи, прозвучавшей на церемонии вступления в должность губернатора Новгородской области Андрея Никитина, я уверен, что наше конструктивное сотрудничество будет только расширяться.

цифра

196

строительных компаний входит в Ассоциацию СРО СНО «Стройбизнесинвест»

Elmaso выходит на рынок Москвы

Производитель современных модульных зданий по скандинавской технологии – компания Elmaso – выходит на рынок Москвы, передает портал asninfo.ru со ссылкой на пресс-службу компании. Первый контракт в столичном регионе был заключен с ГКУ «Администратор Московского парковочного пространства», в полномочия которого входит организация работы московских паркингов. Договор предусматривает возведение модульного пункта обслуживания клиентов одной из платных парковок Москвы. Elmaso уже имеет опыт работы с московскими компаниями. Несколько лет назад компания возвела четыре модульных ветеринарных станции на территории Новой Москвы по заказу Московского объединения ветеринарии.

В текущем году по заказу московского заказчика – компании Glorax Development – на строительной площадке нового жилого комплекса бизнес-класса в Петербурге на Лиговском проспекте был построен модульный офис продаж класса «премиум».

«Норманн» запускает сеть апарт-отелей «Спарта»

Первый отель новой сети будет построен в Невском районе Петербурга, недалеко от станции метро «Улица Дыбенко» на Товарищеском проспекте, пишет портал asninfo.ru. Общая площадь объекта составит 14,7 тыс. кв. м. В нем будет 374 номера и 813 кв. м коммерческих помещений. Начать возведение апарт-отеля «Спарта» на Товарищеском планируется уже в этом году, а завершить – в конце 2019 года.

Суд подтвердил законность расторжения контракта с «Трансстроем»

Законность расторжения Комитетом по строительству Петербурга контракта от 19 ноября 2013 года с АО «Инжиниринговая корпорация «Трансстрой» подтверждена Арбитражным судом Северо-Западного округа. Контракт предусматривал корректировку проектной документации и выполнение строительно-монтажных работ на стадионе на Крестовском острове. Как сообщает портал asninfo.ru, кассационная инстанция исправила ошибку апелляции, не обратившей внимание на вступившие в законную силу судебные решения, согласно которым была установлена вина «Инжиниринговой корпорации «Трансстрой» в многократных нарушениях строительных нормативов.

Арбитражный суд Северо-Западного округа отметил также некорректность доводов представителей подрядчика, ссылавшихся на якобы низкое качество проектной документации, спустя полтора года после ее получения. Напомним, что изначально спор был рассмотрен в суде первой инстанции в пользу заказчика строительства, Администрации Санкт-Петербурга. Апелляционный суд с этим не согласился. Затем акты нижестоящих судов были проверены в кассационном порядке. В результате Арбитражный суд отменил апелляционное постановление, поддержав доводы кассаторов и решение первой инстанции и признав законность действий Комитета по строительству Петербурга.

Драйвер продаж

В пору «ипотечного Ренессанса», охватившего и даже подхватившего российский рынок недвижимости, «Строительный Еженедельник» поинтересовался у специалистов: компенсирует ли снижение ипотечных ставок падение покупательского спроса на квартиры? ➔



Максим Разуменко, руководитель группы ипотеки отдела недвижимости компании «Строительный трест»:

– По итогам трех кварталов доля сделок с привлечением ипотеки в нашей компании составила 57%. Снижение ставок, безусловно, способствовало увеличению притока ипотечных клиентов. Сегодня каждый второй клиент совершает сделку с использованием заемных средств. Ипотека становится одним из основных инструментов для покупки квартиры. Думаю, что средняя доля ипотечных сделок в компании за 2017 год должна составить 60%.



Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Пионер»:

– В объеме продаж ГК «Пионер» в III квартале 2017 года доля ипотечных сделок составила порядка 45%. В отдельных объектах этот показатель заметно выше и показывает тенденцию к росту. Так, в нашем новом проекте ЖК LIFE-Лесная в течение III квартала доля сделок с ипотекой увеличивалась от месяца к месяцу и в сентябре достигла 70%. Росту доли ипотечных сделок способствуют особые условия, которые застройщики нередко предлагают при стопроцентной оплате покупки, в том числе с привлечением ипотеки. Снижение уровня ипотечных ставок, безусловно, сказалось позитивно на динамике продаж. В первом полугодии этого года объемы продаж петербургского офиса ГК «Пионер» по сравнению со второй половиной 2016 года выросли в полтора раза, а III квартал по числу сделок на 80% превзошел показатели предыдущего.



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

– Краткосрочной тенденцией последних месяцев на рынке ипотеки стала потеря интереса застройщиков к субсидированию ипотечных ставок. Мы считаем, что на фоне существующей динамики рынка субсидирование ставок стало малоинтересным. Нам не угнаться за Центробанком. Мода быстро схлынула. Снижение учетной ставки до 8,5% самым благоприятным образом влияет на рынок ипотеки. Банкиры выражают оптимизм, несмотря на то, что первое полугодие 2017 года было менее успешным, чем аналогичный период предыдущего года. В целом 2017 год продемонстрирует рост. Поскольку основная динамика по снижению ипотечной ставки пришлась на середину и вторую половину года, то во второй половине года она будет отработана. Ипотека остается важнейшим драйвером продаж, ставки сравнялись на первичном и вторичном рынке, на вторичном рынке в предыдущие годы был сформирован отложенный спрос, поэтому перспектива в целом благоприятна.



Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования ЦРП «Петербургская Недвижимость»:

– По итогам 9 месяцев 2017 года доля ипотечных сделок составила 63% от общего объема продаж «Петербургской Недвижимости». Снижение ставок по ипотеке и появление привлекательных условий кредитования, безусловно, оказали влияние на покупательский спрос. Благодаря партнерству с ведущими банками, сейчас у наших клиентов есть возможность выбрать комфортный для семейного бюджета ежемесячный платеж, приобрести жилье без первоначального взноса или снизить кредитную нагрузку на время строительства дома. Эти и другие изменения на рынке недвижимости, в том числе вывод девелоперами новых интересных проектов, привели к росту продаж строящегося жилья. Так, по данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в III квартале 2017 года в Петербурге и пригородах Ленинградской области было продано около 1,08 млн кв. м жилой недвижимости, что на 18,3% больше, чем было реализовано в апреле-июне. Этот показатель также вырос и по сравнению с аналогичным периодом 2016 года – на 8,3%.



Антон Комаров, заместитель руководителя бизнеса ипотечного кредитования Банка «Санкт-Петербург»:

– Объем ипотечного портфеля в структуре кредитования физических лиц на 1 октября текущего года составляет 70%. В абсолютном выражении – 45 млрд рублей. Ипотечными заемщиками банка, с учетом погашенных кредитов, стали уже более 30 тыс. человек. По итогам 9 месяцев этого года Банк «Санкт-Петербург» выдал 7725 кредитов на сумму 17 млрд рублей.



Елена Тянь, начальник отдела продаж ООО «Терминал-Ресурс»:

– Доля ипотеки в структуре продаж ООО «Терминал-Ресурс» составляет порядка 70%. Остальные же 30% приходятся на тех покупателей, которые планируют смену места жительства путем продажи своего жилья и вложения этих денежных средств в новое.



Закир Муратов, генеральный директор ООО «КапСтрой»:

– В октябре 2017 года ООО «КапСтрой» заключило 39 договоров участия в долевом строительстве. Из них 20 договоров с привлечением ипотечного кредитования, т. е. около 50% договоров.



Олег Тихомиров, заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка:

– Снижение размера ипотечной ставки способствует притоку как ипотечных клиентов, так и тех, кто желает рефинансировать ипотеку. На Северо-Западе за 9 месяцев текущего года клиенты Сбербанка рефинансировали 514 кредитов на сумму более 865 млн рублей, из них в Санкт-Петербурге – 182 кредита на сумму свыше 404 млн рублей.



Надежда Калашникова, директор по развитию «Компании Л1»:

– В настоящее время доля ипотечных продаж в «Компании Л1» достигла 35% от общего объема. Причем только за год этот показатель вырос почти в два раза, а за последние три года – почти в 9.

Снижение ставок всегда благополучно сказывалось на спросе, а в этом году они достигли беспрецедентного минимума. Поэтому на ипотеку обратили внимание и те, кто раньше не прибегал к этому инструменту: инвесторы и покупатели жилья высокого ценового сегмента. Последние берут ипотеку на короткий срок для того, чтобы купить более просторное жилье, чем планировалось вначале.



Андрей Останин, коммерческий директор Группы «Эталон»:

– В III квартале 2017 года доля продаж Группы «Эталон», осуществленных с использованием ипотечных кредитов, достигла 35%. В количественном выражении число ипотечных договоров, заключенных за 9 месяцев, выросло в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По итогам III квартала этого года мы показали рост продаж (как в натуральном, так и в денежном выражении) по сравнению с III кварталом 2016 года, на 7% и 13% соответственно. Снижение ставок по ипотеке отразилось на рынке льготворно: сложился оптимальный баланс процентных ставок и цен на недвижимость.



Сергей Софронов, директор по продажам группы «Ярд»:

– Основной объем в продажах апарт-отелей Prime Residence занимают такие формы оплаты, как рассрочка и стопроцентная оплата. До недавнего времени доля сделок с привлечением ипотечных средств в нашем объекте была незначительной. Намечившаяся тенденция в снижении процентных ставок по ипотеке может увеличить долю ипотечных сделок. Уже сегодня апартаменты можно приобрести в ипотеку по ставке от 9% годовых.



Николай Гражданкин,
начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Доля ипотеки у нас зависит от степени готовности объ-

екта. Если дом уже практически готов – там 90% сделок с использованием кредита (поскольку рассрочка уже предлагается на минимальный срок и платежи получаются весьма ощутимые). На этапе фундамента, ипотечных договоров, наборов, меньше (20-30%), так как там покупатели предпочитают брать рассрочку и не переплачивать банковские проценты.

Ипотеку, в основном, берут на однокомнатные квартиры. На двух-трехкомнатные – редко (не хватает официально подтвержденных доходов). К тому же у многих уже есть кредиты. Дело не в ставках – мы проводили совместные акции с банками, предлагали сниженные процентные ставки, но резкого скачка продаж от этого не происходило.

Думаю, что меры, предлагаемые государством по снижению ипотечных ставок, помогают удерживать спрос на нынешнем уровне, но не приводят к его росту. Наш ЖК «Новый Оккервиль» аккредитован в 15 крупнейших банках. Минимальные ставки по кредиту предлагают Сбербанк (от 9,4% годовых) и «Газпромбанк» (9,5%).



Ирина Орлянкина,
руководитель отдела продаж ГК «Полис Групп»:

– Количество сделок с ипотечными средствами в общем объеме продаж

«Полис Групп» составляет 65%. В настоящее время ставки на рынке, действи-

тельно, одни из самых низких за всю историю ипотечного рынка, что, безусловно, положительно сказывается на спросе. В дальнейшем мы ожидаем увеличения спроса в связи со снижением ставок по ипотеке.



Марина Сторожева,
руководитель отдела продаж Lempinkainen (генерального подрядчика апарт-комплекса VALO):

– Ипотека для апарт-апартаментов – новый продукт на рынке недвижимости. При этом условия получения, как правило, такие же, как для квартир в строящихся домах, а годовая ставка – от 8,5%. При этом в среднем на покупки с привлечением кредитных средств приходится около 20% от всех сделок. На мой взгляд, этот процент будет только увеличиваться с ростом популярности апарт-апартаментов как инвестиционного продукта. Если на рынке жилья за последнее время мы наблюдали падение продаж, то рынок апарт-апартаментов только растет в связи с повышением востребованности качественного сервиса в арендном жилье. На примере апарт-комплекса VALO мы видим, что ряд покупателей-собственников бизнеса обращается в банки, когда, например, не желает «вынимать» деньги из оборотных средств. Есть покупатели, которые выбирают сервисные апартаменты, гарантирующие определенный уровень дохода, вместо банковских депозитов. Уже сейчас инвестиции в апартаменты дают доходность выше ипотечных ставок. Поэтому снижение ипотечных ставок привлечет на рынок дополнительных инвесторов, которые в настоящее время выбирают между апартаментами и другими инвестиционными продуктами.



Сергей Терентьев,
директор департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

– Сегодня доля продаж с использованием ипотеки

в нашей компании составляет порядка 60-70%, и такой уровень сохраняется более полугодия. На мой взгляд, данные показатели – некий исторический максимум, выше которого доля ипотечных сделок вряд ли поднимется в среднесрочной перспективе.

Конечно, более доступные ипотечные кредиты увеличивают интерес потенциальных покупателей к рынку недвижимости. В частности, в нашей компании разработаны несколько специальных программ с банками-партнерами, в рамках которых покупатели могут взять кредит с пониженной ставкой (от 6,9% годовых) или же с нулевым первоначальным взносом.



Анна Седельская,
руководитель отдела маркетинга ГК «Прок»:

– В компании «Прок» доля ипотечных сделок от общего числа

составляет 35-40%. Хочу отметить, что этот показатель демонстрировал рост на протяжении всего 2017 года. На мой взгляд, тенденция сохранится. На данный момент мы сотрудничаем с 10 банками и ведем переговоры еще с несколькими, чтобы предложить нашим клиентам максимально выгодные условия.

По данным Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), в первом полугодии 2017 года объем выданных ипотечных кредитов увеличился на 5,4% по сравнению с аналогичным показателем

2016 года. Август 2017 года стал рекордным за всю историю рынка ипотеки. У многих застройщиков процент ипотечных сделок достигает 70-80%. Снижение банками процентных ставок, разумеется, компенсирует в какой-то мере общее падение спроса по рынку, но говорить о полном объеме я бы не стала, так как многие покупатели скептически настроены к ипотечным кредитам и, скорее всего, отложат приобретение недвижимости до лучших времен. В целом, дальнейшее снижение ключевой ставки, которое прогнозируют аналитики, на мой взгляд, окажет благоприятное влияние на рынок.



Елизавета Яковлева,
руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории МЕТРОВ»:

– Сегодня доля ипотеки в структуре продаж составляет до 90%. Причем покупатели все чаще прибегают к возможности приобретения квартир с минимальным первым взносом или вообще без него. Сейчас многие покупатели находятся в ожидании падения ипотечных ставок до 6%, хотя, на мой взгляд, сегодняшняя минимальная ипотечная ставка 7,4% очень привлекательна для покупки жилья. Однако предпосылок для такого значительного снижения ипотечных ставок, по сути, нет. Цenam на жилье в строящихся домах падать уже некуда, застройщики сегодня предлагают самые выгодные условия, акции, скидки, рассрочки и пр. Однако с уверенностью можно говорить, что чем ниже будет опускаться ипотечная ставка, тем быстрее будет расти цена квадратного метра от застройщика. Но в ближайшее время мы не ожидаем никаких значимых изменений в ценовом поле.



Всероссийский саммит «Надежный застройщик России 2017»

2–3 ноября 2017 года

Правительственная резиденция – Государственный комплекс «Дворец конгрессов» (Санкт-Петербург, Стрельна)

Надежные застройщики из всех регионов России, отобранные по результатам гражданского и государственного контроля, обсудят последние изменения законодательства в области долевого строительства.

300 компаний из всех регионов России были отобраны для участия в Саммите по результатам гражданского контроля и представлены, по согласованию с региональными органами государственного надзора в долевом строительстве, к награждению Золотым знаком общественного контроля за достижениями в области соблюдения прав и законных интересов участников долевого строительства.

В прямом диалоге с элитой строительной отрасли представители федеральных и региональных органов государственной власти, профессиональных и экспертных объединений обсудят актуальные проблемы в жилищном строительстве и изменения в законодательстве.

Консолидированная позиция экспертного сообщества и участников рынка, надежность которых подтверждена государством и институтами гражданского контроля, станет итогом работы Саммита, станет основой для предложений по совершенствованию законодательства, позволит сбалансировать интересы биз-

неса, общества и государства и послужит поступательному развитию строительной отрасли.

В Северо-Западном федеральном округе строжайшие критерии гражданского и государственного контроля сумели преодолеть 36 компаний, среди них от Санкт-Петербурга и Ленинградской области 14 компаний: «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», «Строительный трест», ГК «Пионер», «Трест-36», «47 Трест, АО «Эталон ЛенСпецСМУ», «Отделстрой», ФСК «Лидер», «ЮИТ Санкт-Петербург», «КВС», «РосСтрой-Инвест», «Главстрой-СПб», «Арсенал-Недвижимость», Setl City.

Организаторами Саммита выступают: Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ), Национальное объединение изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ), Фонд Развития механизмов гражданского контроля (Фонд РМГК), Ассоциация СРО «Балтийский строительный комплекс», Ассоциация Торгово-промышленных палат СЗФО и Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата.

Подробная информация и условия участия – по тел. +7 (812) 931-08-36 и e-mail: mmk@summitstroy.ru, www.summitstroy.ru.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА	
ПЕРВЫЙ ДЕНЬ – 2 НОЯБРЯ	
11.00 – 13.00	ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ (федеральная часть). Стрельна, Константиновский дворец Тематика: - государственная политика в строительной отрасли - реформа в сфере долевого строительства - взаимодействие власти, общества и строительного бизнеса
14.00 – 16.00	Пленарное заседание (межрегиональная конференция) Тематика: - развитие строительного комплекса Северо-Запада - стимулирование жилищного строительства - совершенствование контрольно-надзорных процедур
16.00 – 18.00	Проблемные дискуссии: - изменения 214-ФЗ - проектное финансирование долевого строительства - программа «Реновация». Перспективы развития
ВТОРОЙ ДЕНЬ – 3 НОЯБРЯ	
10.00 – 13.00	Экскурсионная программа: Пушкин (Екатерининский дворец, особняк Кочубея)
14.00 – 15.30	Проблемные дискуссии (Пушкин, особняк Кочубея): - реализация проектов комплексного освоения территорий и развития застроенных территорий после принятия Федерального закона №272-ФЗ. Предоставление федеральных земельных участков для увеличения объемов жилищного строительства - особенности заключения государственных контрактов на строительно-монтажные работы после вступления в силу Постановления Правительства РФ №570 от 15.05.2017 г. - перспективы внедрения технологии информационного моделирования при проектировании и строительстве
17.00 – 19.00	Церемония награждения Золотым знаком общественного контроля в долевом строительстве (Стрельна, Константиновский дворец)

ЯРКИЕ СКИДКИ* НА КВАРТИРЫ



-80
ТЫС. РУБ.

-100
ТЫС. РУБ.

-200
ТЫС. РУБ.

* С 1 по 31 октября в рамках акции покупателям предоставляется скидка на квартиры в ЖК «Яркий». 1 и 2 этажи строительства, скидка на студии – 80 тыс. руб. на 1 кв. м – 100 тыс. руб. и 2 кв. м – 200 тыс. руб. на всю стоимость покупки, скидка применяется при всех этапах оплаты. Не совмещается со скидкой при повторной покупке, а также скидкой для многодетных. Адрес ИЖ: Лен. область, Всеволожский р-н, дер. Янино-1. Предложение по акции ограничено. Застройщик ООО «Норманн Ю», проектная декларация на сайте normann.ru.

СТРОИМ КВАРТИРЫ ПЕРВОГО ВЫБОРА
NORMANN

13 лет
с вами!

www.normann.ru
425-39-63

Своя квартира у лесопарка!



**ЮЖНАЯ
ПОЛЯНА**
жилой комплекс



Застройщик ООО «Гарантъ», информация на сайте www.garant-dev.ru

Жилой комплекс «Южная Поляна»

- находится в 11 км от Санкт-Петербурга;
- располагается вдоль границы Ковалевского лесопарка;
- на территории комплекса ведется видеонаблюдение;
- запланировано достаточное количество парковочных мест;
- в продаже квартиры с отделкой и без;
- идет строительство детского сада на 80 мест.

Отдел продаж
499-99-99



подробная информация на сайте www.garant-dev.ru