

# Construction

www.asninfo.ru

WEEKLY

published  
since 2002

№4 (904)  
February 24th,  
2020

Special Edition

MIPIM 2020

Фотс: Антон Галахов / АО «Газпромнефть Восточно-Европейские проекты»



## At MIPIM, St. Petersburg will present not only investment projects, but also development trends

One of the hot topics that the St. Petersburg delegation is planning to discuss at MIPIM this year is waterfront development. (See pages 2-3 for more information) ↗

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА [www.szmetal.ru](http://www.szmetal.ru)

КВАРТАЛ НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА

КВАРТИРЫ **3.315** МЛН РУБ.  
С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ ОТ

**ОГНИ ЗАЛИВА**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА

ПР. ГЕРОЕВ / ЛЕНИНСКИЙ ПР.

Застройщик ООО «Дудергофский проект». Ф3-214.  
Проектная декларация на сайте [ognizaliva.ru](http://ognizaliva.ru)

**БФА** ДЕВЕЛОПМЕНТ +7 812 611 05 50  
[ognizaliva.ru](http://ognizaliva.ru)

РЕКЛАМА

## НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проект, которому нет равных!\*



ГОТОВАЯ  
3-К. КВАРТИРА

БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО  
ВЗНОСА\*\*

ЭТО РЕАЛЬНО!

 **ОТДЕЛСТРОЙ**  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

25 лет  
на рынке

Застройщик ООО «Отделстрой». Объект находится по адресу: Всеволожский муниципальный район, Заневское городское поселение, г. Кудрово, микрорайон «Новый Оккервиль», ул. Областная, д. 3. Предложение не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437 ГК РФ. \*ЖК «Новый Оккервиль» признан лучшим проектом комплексного освоения территории в конкурсе «Каисса-2016». \*\*Предложение распространяется на 3-комнатные квартиры в IV очереди ЖК «Новый Оккервиль» (лот №10, введен в эксплуатацию 20.06.2018 г.) для клиентов, которые используют средства от продажи имеющейся квартиры в Санкт-Петербурге в зачет новой. Приобретаемая квартира бронируется без первоначального взноса на 60 дней. Сделки по продаже прежней квартиры и покупке новой проводятся в один день. Средства от продажи прежней квартиры будут зачтены в счет оплаты новой. Подробные условия по тел.: (812) 670-01-01. Предложение действительно до 29.02.2020 г.

**670-01-01**  
[www.otdelstroy.spb.ru](http://www.otdelstroy.spb.ru)

РЕКЛАМА

**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 Удалова  
E-mail: udalova@asninfo.ru

**Главный редактор:** Михаил Николаевич Кулыбин  
E-mail: kulybin@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

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

**Над номером работали:** Никита Крючков, Ирина Журова, Лидия Туманцева, Елена Зубова

**Менеджер PR-службы:** Анастасия Мишукова  
E-mail: pr@asninfo.ru, +7 (996) 780-75-14

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

**Отдел рекламы:** Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Елена Савоскина, Серафима Редуто

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 (редакционной, а также по каталогам ООО «ПРЕССИНФОРМ», ООО «Урал-Пресс СПб», объединенному каталогу «Пресса России», каталогу электронных изданий МАП, электронному каталогу АО «Агентство «Роспечать») и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, районных администрациях, деловых центрах, агентствах недвижимости и Сбербанке.

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель. Материалы, размещенные в рубриках «Поздравляем», «Портрет создателя», «Технологии и материалы», 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 (специальный выпуск – по отдельному графику).



**Типография:** ООО «Техно-Бизнес»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.

Тираж – 9000 экземпляров

Заказ № 10

Подписано в печать по графику 21.02.2020 в 17:00  
Подписано в печать фактически 21.02.2020 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ ГОДА**  
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003, 2006 гг.)



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



**СТАНДАРТ КАЧЕСТВА**  
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



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



**JOY**  
Региональное издание года (лауреат 2017, 2018 гг.)



**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: HTTP://WWW.KREMLIN.RU/



**Владимир Путин, Президент России:**

«В октябре 2019 года Всемирный банк еще раз улучшил оценки делового и инвестиционного климата в России. Инвестиционная привлекательность, в том числе рынка ценных бумаг, повышается. Россия активно участвует и в международной торговле, расширяя взаимовыгодные связи с зарубежными странами».



**Issue Quotation**

**Vladimir Putin, President of Russia:**

“In October 2019, the World Bank once again improved their rating of business and investment climate in Russia. Investment attractiveness, including of the stock market, is increasing. Russia also actively participates in international trade expanding its mutually beneficial relations with foreign countries.”

## Роман Голованов: «На MIPIM представим не только инвестпроекты, но и тренды развития города»

**Михаил Кулыбин / Санкт-Петербург уже в течение многих лет – традиционный участник крупнейшего в Европе инвестиционного форума MIPIM. И текущий год не стал исключением: делегация Северной столицы России отправится на выставку в Канны, которая пройдет 10–13 марта. О том, что город представит посетителям форума, «Строительному Еженедельнику» рассказал председатель Комитета по инвестициям Петербурга Роман Голованов.**



ФОТО: РОМАН КИТАШОВ

– **Роман Алексеевич, какие инвестпроекты наш город повезет в этом году на выставку MIPIM?**

– Современное управление инвестиционным процессом ставит перед нами все новые и новые задачи. Петербург – далеко не новичок на полях MIPIM, мы будем присутствовать на форуме уже в 22-й раз. Но даже в достаточно узком формате выставки недвижимости попытаемся представить не только новые инвестпроекты, но и тренды, перспективные направления развития города.

Конечно, мы стремимся к более тесному и эффективному диалогу с экспертами бизнес-сообщества, и потому уже второй год особо пристальное внимание уделено развернутой деловой программе. Так, в 2020 году в фокусе внимания экспертов будут инвестиционные проекты развития прибрежных территорий в Петербурге (waterfront development), системы «умного города», инвестиций в туризме и, конечно, традиционный трек о коммерческой недвижимости.

– **Какую информацию Вы хотели бы донести до потенциальных инвесторов, проявляющих интерес, в том числе к Северной столице?**

– Мы расскажем о том, как открыть потенциал Петербурга через новые локации, на примере «Лахта Центра» или «Севкабельпорта», а также о перспективах развития Кронштадта как историко-туристического кластера. Обсудим, что сейчас интересно девелоперам в сфере развития территорий, с какими специфическими проблемами они сталкиваются в непростых условиях сложившейся застройки.

И, конечно, не обойдем стороной технологии smart city, без которых невозможно представить ни один современный мегаполис. Интересно не только то, какие инженерные инновации мы увидим в ближайшее время в инфраструктуре города, но и механизм их практической реализации: как соединить интересы и построить smart city во взаимовыгодном партнерстве города и бизнеса?

Уверен, что такой подход к участию в форуме привлечет на стенд Петербурга и иностранных инвесторов – для обмена опытом и дальнейшей совместной работы. Уникальность MIPIM как раз и заключается в открытом диалоге между специалистами разных стран. И нам будет полезно получить обратную связь от экспертов ведущих мировых столиц, которые значительно увеличили городскую территорию и привлекли масштабные инвестиции благодаря реализации различных необычных инфраструктурных проектов.

– **Удастся ли перенять международный опыт в этой сфере? Насколько эффективна инвестиционная политика нашего города?**

– Петербург сегодня находится на пути к лидерству в привлечении инвестиций среди регионов России. Из наиболее приоритетных направлений – создание такой транспортной инфраструктуры, которая позволит обеспечить нужды города и через десять, и через пятнадцать лет. Кроме того, наших партнеров привлекают возможности государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения, открытых общественных пространств и туристической инфраструктуры.

О высоких показателях привлекательности Северной столицы говорят и экспертные оценки. Согласно рейтингу регионов Национального центра ГЧП по уровню развития государственно-частного партнерства, Петербург занимает первое место среди субъектов РФ.

В целом наша задача – обеспечить необходимые условия для привлечения инвесторов и создания комфортных условий появления и запуска новых полезных петербуржцам проектов. Для этого мы в постоянном режиме совершенствуем законодательство в области инвестиций, реализуем меры поддержки, снижаем административные барьеры.

– **Что делается, чтобы упростить жизнь потенциальному инвестору?**

– Петербург – динамичный город, и нам особенно важно быть с инвестором в постоянном контакте. Для этого в городе уже несколько лет работает фронт-офис «единого окна», где потенциальный инвестор может получить исчерпывающую информацию о способах запуска проекта, мерах государственной поддержки и предоставлении земли для инвесторов.

Эта схема позволила значительно сократить количество административных процедур, необходимых для реализации инвестпроектов, и сроки их прохождения и помогла наладить прямое взаимодействие органов власти с каждым потенциальным инвестором. Такой подход оказался востребован бизнесом. В 2019 году специалистами фронт-офиса было оказано инвесторам 3140 консультаций, что на 14% превышает показатель 2018 года.

**Некоторые результаты работы «единого окна» за 2019 год**

**5-е МЕСТО**

заял Санкт-Петербург в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в 2019 году

**36 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

находится в работе в рамках государственно-частного партнерства

**78 РАЗРЕШЕНИЙ**

на ввод в эксплуатацию выдано в рамках сопровождаемых инвестиционных проектов в 2019 году

**76 РАЗРЕШЕНИЙ**

на строительство выдано в рамках сопровождаемых инвестиционных проектов в 2019 году

**3140 КОНСУЛЬТАЦИЙ**

оказано инвесторам специалистами фронт-офиса «Единое окно» в 2019 году, что на 14% превышает показатель 2018 года

**28-е МЕСТО**

заяла Россия в рейтинге Doing Business 2020 Всемирного банка, что на три ступени выше предыдущей версии списка

**48 ПОСТАНОВЛЕНИЙ**

Правительства Санкт-Петербурга о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования

# Roman Golovanov: “At MIPIM we will present not only investment projects, but also city development trends”

**Mikhail Kulybin** / For many years St. Petersburg has been a traditional participant of MIPIM, Europe’s largest investment forum. And this year is no exception: the delegation of the Northern Capital of Russia will head to the exhibition in Cannes held on March 10–13. Roman Golovanov, Chairman of the Investment Committee of St. Petersburg, told the Construction Weekly about what the city would present to forum visitors. ➔

## Mr. Golovanov, what investment projects will our city bring to the MIPIM exhibition?

The modern management of the investment process poses new challenges. St. Petersburg is far from being a novice at MIPIM, we are visiting the forum for 22nd time. But even in a rather strict format of the real estate exhibition we will try to present not only new investment projects, but also trends and promising directions of the city’s development.

Of course, we strive for a closer and more effective dialog with business community experts, and therefore for the second year special attention has been paid to a comprehensive business program. So, in 2020, experts will focus on investment projects for the waterfront development in St. Petersburg, the “smart city” system, investment in tourism, and, of course, the traditional track on commercial real estate.

## What message do you have for potential investors who show an interest in the Northern Capital?

We will speak on how to discover the potential of St. Petersburg through new locations, as exemplified by Lakhta Center or Sevkabel Port, as well as the prospects for developing Kronstadt as a historical and tourist cluster. We will discuss what is now interesting for developers in the field of territorial development, what specific problems they face in the difficult conditions of the established housing.

And, of course, we will not ignore smart city technology without which it is impossible to contemplate any modern metropolis. The engineering innovations that we will see implemented in the near future in the infrastructure of the city are of interest, but the mechanism for their practical implementation intrigues as well: How to combine interests and build a smart city in a mutually beneficial partnership between the city and business?

I am sure that such an approach to participation in the forum will attract foreign investors to the St. Petersburg stand for the exchange of experience and further joint work. The uniqueness of MIPIM lies precisely in the open dialog between experts from different countries. And it will be useful for us to get feedback from experts from leading world capitals, who have significantly increased the urban area and attracted large-scale invest-



Фото: Роман Кирсанов

ments through implementation of various unusual infrastructure projects.

## Is it possible to adopt international experience in this field? How effective is the investment policy of our city?

St. Petersburg today is on the way toward leadership in attracting investment among the regions of Russia. Among the priorities is the creation of such transport infrastructure that will meet the needs of the city in ten and even fifteen years. In addition, our partners are attracted by the possibilities of public-private partnership in the field of healthcare, open public spaces and tourism infrastructure.

High attractiveness of the Northern Capital is also indicated by expert estimates. According to the regions rating of the National PPP Center, St. Petersburg ranks first among the federal subjects of the Russian Federation in terms of the public-private partnerships development.

In general, our task as an investment block is to provide the required conditions for attracting investors and creating comfortable conditions for the emergence and launch of new projects useful to St. Petersburg resi-

dents. Therefore, we are constantly improving investment legislation, implementing support measures, and reducing administrative barriers.

## What is being done to simplify things for a potential investor?

St. Petersburg is a fast-paced city, and it is especially important for us to be in constant contact with the investor. To achieve that, a one-stop-shop front office has been operating in the city for several years, where a potential investor can get comprehensive information on how to launch a project, measures of state support and provision of land for investors.

This scheme provided for significant reduction in the number of administrative procedures required for the implementation of investment projects, the timing of their accomplishment, and helped establish direct interaction of the authorities with each potential investor. This approach has proven to be in demand by business. In 2019 alone, 3140 consultations were provided to investors by the one-stop-shop front office experts, which is 14% more than in 2018.

### Some Results of the One-stop-shop Front Office Work in 2019

**28th PLACE**  
Russia’s rank in the World Bank’s Doing Business 2020 ranking, which is 3 places better than in the previous ranking

**5th PLACE**  
St. Petersburg’s result in the National rating of the investment climate in 2019

**48 DECREES**  
by St. Petersburg Government on providing real estate items for construction, reconstruction, adapting to contemporary use

**3140 CONSULTATIONS**  
provided to investors by specialists of the one-stop-shop front office in 2019, which is 14% more than in 2018

**78 COMMISSIONING**  
permits issued as part of guided investment projects in 2019

**76 CONSTRUCTION**  
permits issued as part of guided investment projects in 2019

**36 INVESTMENT PROJECTS**  
in progress as part of private-public partnership

27 лет экспертной деятельности



# БЭСКИТ

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010  
выдано НП проектировщиков «Союзпротрастрой-Проект».  
Со всеми документами можно ознакомиться на сайте [www.beskit-spb.ru](http://www.beskit-spb.ru)



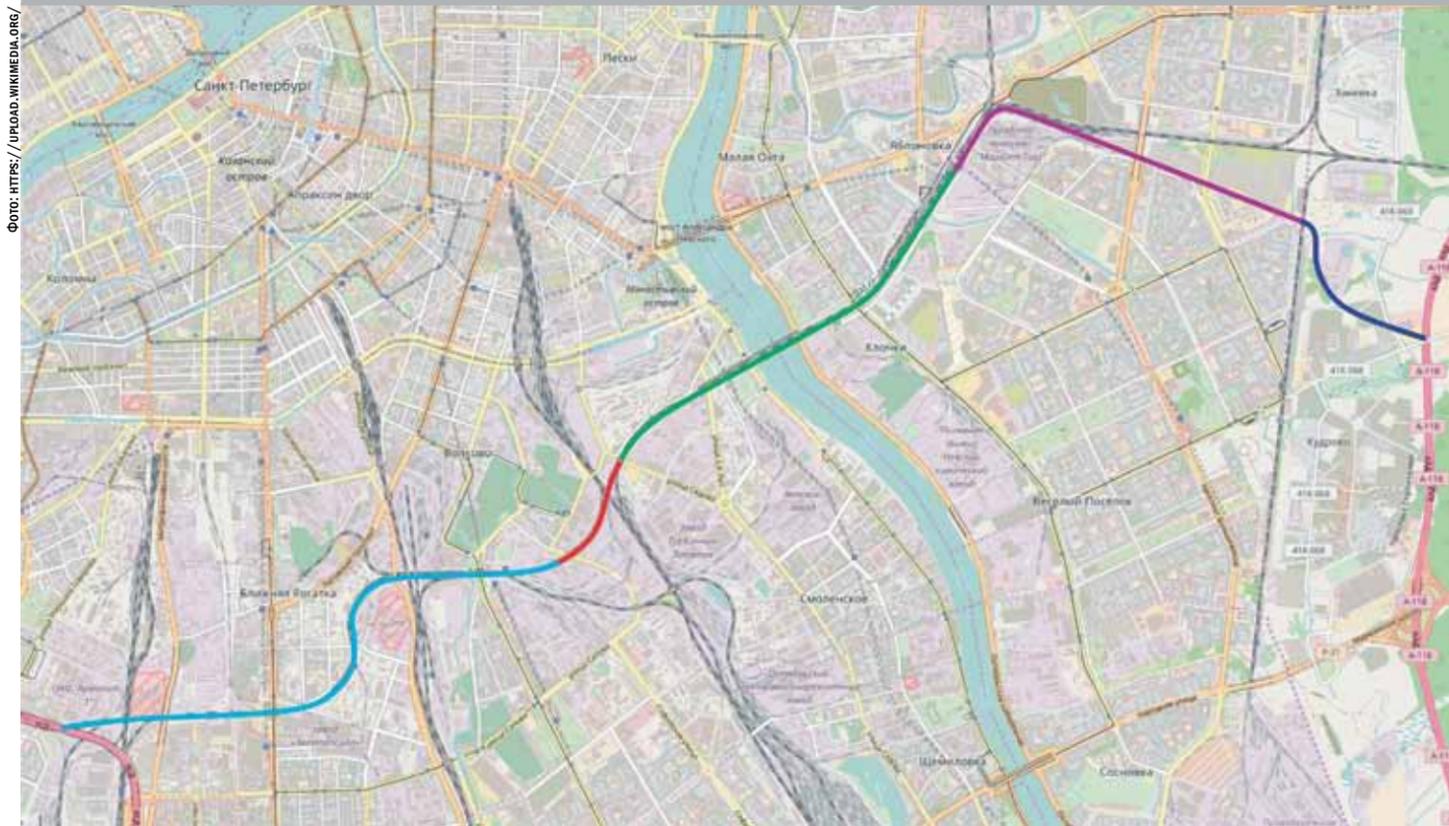
- **ОБСЛЕДОВАНИЕ** технического состояния зданий и сооружений: строительные конструкции, инженерные сети, фундаменты и грунты основания
- **ЭКСПЕРТИЗА** в соответствии с требованиями Ростехнадзора промышленной безопасности зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров; проектной документации
- **ЭКСПЕРТИЗА** проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ
- **ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР** за качеством строительно-монтажных работ

- **РАЗРАБОТКА** проектно-сметной документации, в т. ч. раздел ИТМ ГО ЧС
- **ГЕОТЕХНИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ** состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции): геодезические измерения вертикальных осадок, измерение крена зданий (отклонений от вертикальности), измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **ИСПЫТАНИЯ** строительных материалов неразрушающими методами

- **ТЕПЛОВИЗИОННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ** ограждающих конструкций зданий и сооружений
- **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА** проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия
- **ВИБРОДИНАМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**
- **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЛИНЫ** свай прибором «ИДС-1»



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



# Петербург ускоряется

**Лариса Петрова** / В 2020 году Правительство Санкт-Петербурга планирует начать строительство Широкой магистрали скоростного движения (ШМСД), которая в 2024 году вместе с Западным скоростным диаметром (ЗСД) и Кольцевой автодорогой (КАД) образует единую систему скоростных магистралей города. ➔

Эксперты уверены, что появление новой трассы сможет заметно улучшить транспортную ситуацию в Северной столице

## Этапы большого пути

Строительство новой платной скоростной трассы поделено на шесть этапов, в текущем году планируется приступить к первому – от ЗСД в районе Благодатной улицы до пересечения с Витебским проспектом. Расчетный срок строительства – пять лет.

Широтная магистраль пройдет по территориям Красногвардейского, Невского, Фрунзенского, Московского, Кировского районов до примыкания к КАД севернее Кудрово в Ленобласти. Проект включает строительство моста через Неву в створе Фаянсовой и Зольной улиц (вдоль Финляндского железнодорожного моста).

Часть пятого и шестой этап проекта будут реализованы на территории Ленобласти (пятый этап – от КАД до примыкания к федеральной трассе М18 «Кола»; шестой – от улицы Коммуны до автомобильной дороги Санкт-Петербург – Колтуши), также предполагается подключение Всеволожска.

АО «Институт «Стройпроект» по заказу Комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) разработало проекты планировки и межевания территории первого этапа, губернатор города Александр Беглов утвердил этот проект, ФАУ «Главгосэкспертиза России» выдало положительное заключение.

По данным КРТИ, сейчас трассировка магистрали согласована, готовы ППТ не только для первого, но и для второго этапов (от Витебского до Союзного проспекта), идет разработка ППТ для третьего этапа – от Союзного проспекта до границы с Ленобластью. Также по заказу ОАО «ЗСД» идет разработка проектно-сметной документации по всем трем этапам дороги. Выполнено проектирование в части подготовки территории под строительство.

Параллельно КРТИ готовит документацию для решения имущественно-земельных вопросов при реализации проекта. «Подчеркнем, что практически вся трасса

ШМСД проходит в полосе отвода существующей железной дороги. По просьбе жителей Невского района автотрасса была максимально приближена к железной дороге», – говорят специалисты КРТИ.

## Позитивный эффект

Эксперты в области транспорта и развития территорий позитивно оценивают появление ШМСД. «Магистраль позволит существенно улучшить транспортную ситуацию в городе. Во-первых, получат развитие транспортные связи практически половины города, разделенного Невой, так как мост будет построен на участке Невы с самым большим разрывом между мостами. Во вторых, ШМСД в связке с ЗСД помогает разгрузить центр города. Значительная часть автомобилей едет через центр города из-за того, что шесть из девяти (включая ЗСД) мостов через Неву находятся в центре, другого пути просто нет. В третьих, немного разгрузится мост через Неву на Кольцевой дороге, так как часть транспорта с запада на вос-

ток и обратно поедет по этой магистрали», – отмечает **заведующий кафедрой транспортных систем СПбГАСУ Александр Солодкий**.

По его словам, в силу масштабности проект окажет позитивное влияние практически на весь город. «В итоге в городе станет легче дышать в прямом и переносном смысле. Улучшится транспортное обслуживание (сократится время на передвижение, меньше станет заторов) и снизится негативное влияние автомобильного транспорта на окружающую среду. Влияние проекта на город изучалось неоднократно (при разработке и Генеральной схемы развития улично-дорожной сети Санкт-Петербурга, и Генплана, и экономического обоснования необходимости строительства этой магистрали), выполнялось транспортное моделирование, все расчеты показали высокую эффективность строительства», – говорит эксперт.

В целом с ним соглашается **эксперт транспортного развития территорий ИТП «Урбаника» Илья Резников**:

### мнение

#### Илья Резников, эксперт транспортного развития территорий ИТП «Урбаника»:

– По-настоящему полезной эта трасса будет для транспорта, следующего в центр города из пригородов (с Кольцевой, из Всеволожска и т. д.). На это накладывается проблема высокой цены Широкой магистрали. При этом ШМСД не будет полезна для общественного транспорта (который остро нуждается в развитии), не улучшит ситуации в проблемных периферийных районах или в центре города, не решит проблем межрайонной связности.

#### Александр Солодкий, заведующий кафедрой транспортных систем СПбГАСУ:

– Впервые идея Широкой магистрали с мостом в створе улиц Фаянсовая и Зольная, которую часто некорректно называют Восточным скоростным диаметром, появилась более 50 лет назад в Генплане Петербурга. Предусматривалось создание трех меридиональных магистралей: Западный диаметр, Центральный диаметр, Восточный диаметр и две широтных магистрали. Из концепции развития дорожного хозяйства Петербурга, принятой в 1998 году, исчез Центральный диаметр, превратившись в два радиуса. Через десять лет в Генеральной схеме развития улично-дорожной сети города и в Генеральном плане осталось всего две магистрали – ЗСД и Широкая магистраль. В 2003 году было разработано экономическое обоснование строительства этой магистрали, на которое было получено положительное заключение госэкспертизы.

«Во-первых, это элемент транспортного обхода центра, который должен снижать число транзитных автомобилей в исторических районах. Во-вторых, ШМСД может перераспределять транспортные потоки между радиальными направлениями и улучшать межрайонные связи. В-третьих, это еще один удобный выезд из города в восточном направлении».

В то же время специалист отмечает, что платность магистрали негативно скажется на ее популярности, что прямо противоречит основной цели реализации проекта. Кроме того, ШМСД не формирует кольца или полукольца вокруг центра – это всего лишь один элемент транспортного обхода, и о создании остальных пока речи нет.

По мнению Ильи Резникова, десять заявленных развязок – слишком мало, такое количество не позволит выехать на магистраль с Московского и Индустриального проспектов, Октябрьской набережной. «Понятно, что есть технические и планировочные ограничения, но в результате страдает функция перераспределения потоков между магистралями, не улучшаются связи соседних районов», – добавляет он.

## Финансовый вопрос

Стоимость проекта несколько раз пересчитывалась; по мнению экспертов, она может составлять порядка 215 млрд рублей.

В строительстве ШМСД участвует Группа ВТБ – на Петербургском международном экономическом форуме 2019 года между банком и Правительством Петербурга подписан договор по развитию транспортной инфраструктуры и строительству ШМСД, на сумму более 120 млрд рублей.

Предполагалось, что финансировать первый этап (ориентировочно 35 млрд рублей) будут городской и федеральный бюджеты, а также оператор ЗСД – компания «Магистраль Северной столицы» (один из акционеров которой – ВТБ). Последующие этапы планировалось строить в рамках государственно-частного партнерства.

По информации КРТИ, Правительство Петербурга сейчас озабочено выбором финансово-экономической модели строительства трассы. Объявить конкурс на поиск концессионера планировалось в первом полугодии 2020 года.

Федеральный бюджет согласился выделить средства на строительство ШМСД – в частности, такое обещание получило АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Петербурга и Ленобласти». В то же время осенью прошлого года появилась информация, что решение о финансировании на федеральном уровне еще не принято.

## ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА:

Трасса магистрали проложена от ЗСД в районе Благодатной улицы, проходит преимущественно в полосе отвода Северного железнодорожного полукольца и подключается к КАД около деревни Кудрово во Всеволожском районе. Изначально предусмотрена возможность ее продолжения по территории Ленобласти до Мурманского шоссе.

На участке от ЗСД до КАД трасса будет шестиполосной, от КАД до Мурманского шоссе и от улицы Коммуны до Колтушского шоссе – четырехполосной.

Среднесуточная интенсивность движения – не менее 170 тыс. автомобилей.

Общая протяженность трассы составит 27,4 км, в том числе: 14,2 км – по территории Петербурга, 13,2 км – по территории Ленобласти.

Расчетная скорость движения – 120 км/ч.

Источник: ОАО «ЗСД»

# St. Petersburg to Speed Up

**Larisa Petrova** / In 2020, St. Petersburg Government is planning to start construction of the Latitudinal Highway. In 2024, together with the Western High-Speed Diameter (WHSD) and the Ring Road, this road will form a unified system of urban highways. ➔

Experts are confident that the new road will significantly improve the traffic situation in the Northern Capital of Russia.

## Stages of the Large-Scale Project

The new toll highway will be constructed in six stages. This year, it is planned to launch stage I, from WHSD near Blagodatnaya Street to the crossing with Vitebsky Avenue. The estimated period of construction is five years.

The Latitudinal Highway will pass through Krasnogvardeysky, Nevsky, Frunzensky, Moskovsky and Kirovsky Districts of the city to the Ring Road to the north of Kudrovo in Leningrad Region. The project includes construction of a bridge over the Neva River in line with Zolnaya and Fayansovaya Streets.

Part of stage V and stage VI of the project are to be implemented in Leningrad Region: stage V is from the Ring Road to the M18 Federal Highway (Kola Motorway); stage VI is from Kommuny Street to the St. Petersburg–Koltushy highway. Also, it is expected to reach Vsevolozhsk.

AO Institute Stroyproekt, as commissioned by the Committee for Transport Infrastructure Development of St. Petersburg (KRTI), designed the plans and land survey activities for the project stage I. St. Petersburg Governor Alexander Beglov approved the project, and FAU Glavgosexpertiza of Russia issued a favorable conclusion.

According to KRTI, the highway location is approved, and the site plan is ready not only for stage I but also for stage II of the construction (from Vitebsky Avenue to Soyuzny Avenue). The site plan for stage III is under development and will include the section from Soyuzny Avenue to the border with Leningrad Region. Also, as commissioned by AO WHSD, the design specifications and estimates are being developed for all the three stages of the road construction. The design for the site preparation for construction is ready.

At the same time, KRTI is preparing documentation to resolve land and property issues in the course of the project implementation. "Let us note that the Latitudinal Highway almost entirely lies in the right-of-way of an existing railroad. Following the request of Nevsky District citizens, the highway is to be in maximum proximity to the railroad," KRTI specialists say.

## Positive Impact

Experts in transport and territory development speak favorably of the Latitudinal Highway construction. "This highway will significantly improve the traffic situation in the city. First, it will provide transport links for almost half of the city divided by the Neva, since the new bridge will be erected where there is the biggest gap between other bridges. Second, the Latitudinal Highway together with WHSD will help relieve the city center from traffic. A large portion of vehicles pass through the city center as six out of nine (including the Western High-Speed Diameter) bridges over the Neva are there. There is no other way. Third, the traffic on the Ring Road bridge will be lessened as part of vehicles will move from west to east and back using this highway," **Alexander Solodky, Head of the Transport Systems Department at St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering**, says.

According to him, this large-scale project will have a positive impact on virtually the entire city. "As a result, the city will breathe more freely, both literally and figuratively. The transport services will improve (less time for transfer, fewer traffic jams), and the negative impact of cars on the environment will decrease. The impact of the project on the city has been evaluated multiple times (when designing both the General Scheme for the development of the road network in St. Petersburg, and the General Plan of the city, and economic evaluation of this road construction). Transport models were built, and all the calculations demonstrate high efficiency of the construction," the expert says.

**Ilya Reznikov, expert in transport development of territories at Urbanika Territorial Planning Institute**, supports this opinion in general: "First, this is a bypass of



**The start of the Latitudinal Highway construction is scheduled for 2020**

the city center which shall decrease the number of cars transiting through the historical center. Second, the Latitudinal Highway can redistribute the traffic between the roads and improve interdistrict connections. Third, this is another convenient exit from the city to the east."

At the same time, the expert points out that the toll highway may not be popular with drivers, and this directly contradicts the main goal of the project. In addition, the Latitudinal Highway does not form rings or semi-rings around the city center. This is just one element of a bypass, and there are no plans to build other elements.

According to Ilya Reznikov, the ten promised interchanges are not enough. They will not let to enter the highway from Moskovsky or Industrialny Avenues, or Oktyabrskaya Embankment. "Of course, there are some technical and planning constraints, but this affects the redistribution of traffic between highways, and there is no improvement in connecting neighboring districts," he adds.

## Financing

The cost of the project was recalculated several times; according to experts, it may reach about 215 billion rubles.

VTB Group is engaged in the construction of the Latitudinal Highway: at the St. Petersburg International Economic Forum 2019, the bank and St. Petersburg Government signed an agreement on the development of the transport infrastructure and construction of

## Expert's Opinion

**Ilya Reznikov, expert in transport development of territories at Urbanika Territorial Planning Institute:**



This highway will have real value for transport moving to the city center from the suburbs (from the Ring Road, from Vsevolozhsk, etc.). But the high toll rate on the Latitudinal Highway imposes a problem. At the same time, the Latitudinal Highway will be of no use for the public transport (that has an acute need for development), will not solve the problems of peripheral districts or the city center, or the problem of interdistrict connection.

**Alexander Solodky, Head of the Transport Systems Department at St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering:**



The idea of a latitudinal highway with a bridge in line with Zolnaya and Fayansovaya Streets (often mistakenly called the Eastern Speed Diameter) was for the first time introduced in the General Plan of St. Petersburg over 50 years ago. Three longitudinal highways were planned for construction: the Western Diameter, the Central Diameter, the Eastern Diameter, as well as two latitudinal highways. The Central Diameter was excluded from the concept of the public road development in St. Petersburg approved in 1998 and replaced with two radial roads. In ten more years, the General Scheme for the development of the city road network and the General Plan included only two highways, the Ring Road and the Latitudinal Highway. In 2003, an economic evaluation for construction of this highway was developed, and then approved by a state expertise organization.

**215 billion rubles is the estimated cost of the Latitudinal Highway construction**

## PROJECT SPECIFICATIONS:

✓ The highway starts from WHSD near Blagodatnaya Street, lies primarily in the right-of-way of the northern railroad half-ring and connects to the Ring Road near the Kudrovo village in Vsevolozhsky District. The original design provides for the possibility to continue the highway through Leningrad Region to the Murmansk Highway.

✓ The total length of the highway is 27.4 km, including: 14.2 km in St. Petersburg and 13.2 km in Leningrad Region.

✓ The highway section from WHSD to the Ring Road will be six-lane, and from the Ring Road to the Murmansk Highway and from Kommuny Street to Koltushskoye Highway it will be four-lane.

✓ The design traffic speed is 120 km/h.

✓ The minimum expected daily traffic is 170 thousand vehicles on average.

Source: OAO WHSD

the Latitudinal Highway costing over 120 billion dollars.

It was supposed that project stage I (approx. 35 billion rubles) would be financed from the city and federal budgets and by the WHSD operator, Northern Capital Highway (VTB is one of their shareholders). It was planned to implement the following stages as part of private-public partnership.

According to KRTI, St. Petersburg Government is now selecting the financial and economic model of the highway construction. Plans were to invite tenders for concessionaires in the first half of 2020.

It was agreed to provide funds for the highway construction from the federal budget. In particular, this promise was made to Directorate for Development of the St. Petersburg and Leningrad Region Transport System. Meanwhile, last autumn it was announced that the decision on federal financing had not been yet made.





## Sergey Mokhnar: “Working in the Market is Getting More Difficult but More Interesting”

**Mikhail Kulybin** / Changes in the scheme for raising funds for housing construction have affected almost all developers. Sergey Mokhnar, PSK holding's business development director, told the Construction Weekly about the action strategy PSK Group would choose for the period of changes, the holding's state in the market and the outlined paths for further development. ➔

**Mr. Mokhnar, in our previous conversation you went into detail on the prospects for the housing construction market following the ongoing reform. How does PSK Group feel in such a dynamic environment?**

Our company continues stable development within the framework of the plans established by the management in the previous period. I must say that we were lucky in some ways: at the time the new rules were introduced, all the projects that were underway last year met the criteria for a high level of readiness approved by the Ministry of Construction of the Russian Federation. This enabled the completion of those facilities and the sale of housing to citizens in accordance with the old shared-equity construction scheme. Therefore, our holding, first, did not have to change the principles of raising funds directly during the implementation of the projects, and second, we had enough time to prepare for the transition to new ways of running business.

We are carefully monitoring the events that take place in the market, observing the companies that have started to master the new scheme, and adopting their experience. In addition, PSK Group conducted active negotiations with banks, determined the prospects for cooperation, and came to agreements on joint work. At the same time, we strengthened our own team of financiers in order to optimize the reform process within the holding.

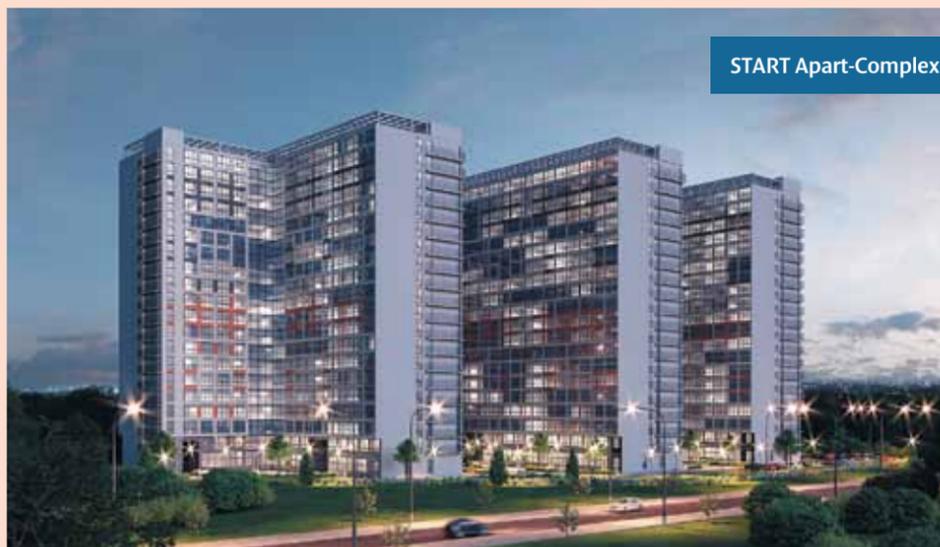
In general, I can mention that working in the market is getting more difficult (not least because there appear new influence factors embodied in banks), but in some ways it is more interesting and diverse. This is expressed primarily in an increase of the project economic model variability. Previously, the opportunity to raise basically free money of housing interest-holders led to the fact that developers (with rare exceptions) did not consider any other schemes. Now there are available several ways of operating for sustainable companies like our holding that feel confident in the market and have a certain financial “safety net”. And each way has unique features, its pros and cons.

For example, it is possible to build at one's own expense. This makes it possible to avoid a bank loan and so eliminate the bank's impact on the marketing policy. But at the same time it binds the financial resources of the company. Fund raising for a project is also possible under various conditions — whether to use escrow accounts or not, and what amount of own funds is invested in the project.

That is, any emerging project should be calculated very carefully to identify the optimal model. According to our assessment, in various cases schemes that show the maximum efficiency are different. It all depends on the facility class, location, marketing policy, market situation and many other factors which are hard, but very interesting to identify and take into account. In our new projects we will use various schemes, I think.

**Are you planning to launch new projects complying with the new rules for raising funds in the near future?**

Sure, we are. It so happened that within one month at the end of last year we simultaneously commissioned two of our large thousand-apartment facilities. I am talking about the LIKE Apart-Complex next to the Ploshchad Muzhestva metro station that has 1112 units, and the Slavyanka Residential Complex in Pushkinsky District of St. Pe-



START Apart-Complex

tersburg — two 1029-apartment buildings. For the first time we commissioned about 80 thousand square meters of real estate in one month. This is an important experience for PSK Group. As a reminder, while having excellent skills in working as a general contracting organization, we have been working in the market as a developer only since 2014, gradually escalating the amount of our own projects and increasing their diversity — both in terms of class and segment.

Despite the fact that we launched three very interesting projects last year (the Nobelius



### PSK Group continues the policy of maximizing diversification of new complexes by market segments

Upscale Residential Complex in a historical part of Vyborgsky District, the New Nevsky Residential Complex in the very center of the Northern Capital and the START Apart-Complex near the Parnas metro station), we still have capacities and resources for further work expansion.

Therefore, we are planning to launch two more projects this spring and summer. They are noteworthy both because they promote our policy of maximizing the diversification of new complexes by market segments, and because we are planning to use different fundraising schemes in their implementation.

**Would you please tell us more about those?..**

It is too early to reveal all the details. Although the projects are at a late stage of elab-

oration, not all details are yet to be disclosed. Therefore, I could talk about them only in general terms.

The first of the complexes is relatively small, in the elite segment of the housing market and will be implemented in the historical center of St. Petersburg. It will be of particular interest to us, since we want to build it without external funding, exclusively at our own expense. This will enable us to offer very attractive conditions for acquiring apartments to potential buyers.



New Nevsky Residential Complex

To implement the second project, we, conversely, intend to obtain project loans from a partner bank. It will be a fairly large-scale comfort class complex, and its construction is planned in Vyborgsky District, not far from the Prospekt Prosveshcheniya metro station. An interesting key feature of that project will be the combination of residential and commercial apartments (in Russia those are apartments not designed for permanent residence and legally considered commercial real estate).

Thus, the PSK Group's market offer will present a wide variety of projects related to different segments and classes of housing, built in different locations and aimed at different buyers. We believe that this approach

ensures additional financial stability for the company.

**It is easy to see that PSK Group pays in its work particular attention to apart-projects. Do you think this segment is promising?**

Most certainly. And this applies to both main formats in this segment — serviced apartments and so-called pseudo-housing when people buy “commercial apartments” for the purposes of their own residence.

In relation to apart-hotels for renting, two main factors can be distinguished that will ensure their further demand in the market. First, St. Petersburg has a huge tourist potential which, in my opinion, has so far been used only to a small extent. Nevertheless, the tourist flow is growing from year to year, which means that more places for temporary accommodation will be needed. And not only the classic five-star hotels in the center, that not everyone can afford to stay in, but also three-star apart-projects on the outskirts but not far from the metro, so that it is easy to get anywhere in the city. The second significant factor is the high attractiveness of commercial apartments as an investment tool apprehensible to citizens. Bank deposits now yield 4.5–5% per annum. In this context, 10–12% of the yield that units in apart-hotels can provide to buyers looks very advantageous.

As for pseudo-housing, it is appropriate to recall Mark Twain's phrase that land is the only product that “they're not making [...] anymore”. Indeed, St. Petersburg has clear boundaries, the redevelopment resource of the former industrial zones of the “gray belt” is not infinite, and there are very few free building plots.

Therefore, I will not be surprised if apart-projects in the form of pseudo-housing, whose share in St. Petersburg has declined in recent years, will “recapture” the lost positions and prevail in the segment, like in Moscow, becoming a kind of “revenue houses” for long-term rent. This, of course, poses the question of providing such facilities with social infrastructure, but I am sure that, if desired, it can be solved both at the city and federal levels.

Nevertheless, I am sure that both commercial apartments and PSK Group have a great future in this segment. At the same time, I emphasize that we, as a developer, in no case are planning to abandon the housing market. Its potential is huge, the need to improve living conditions factor will be relevant for many years to come. We have already proven that we are able to quickly and efficiently build and commission facilities, and as well immediately respond to market changes, take them into account and develop dynamically without slowing down. In the current situation, when small companies are likely to be forced to leave the market, PSK Group intends to strengthen their presence. There is an aphorism “Tough times always open new opportunities”. And we are going to leverage those opportunities to the utmost — launch new large-scale and diverse projects on the market, and develop interesting marketing products. This is our strategy.



Nobelius Upscale Residential Complex

# Сергей Мохнар: «Работать на рынке становится сложнее, но интереснее»

**Михаил Кулыбин** / Изменение схемы привлечения средств в жилищное строительство коснулось практически всех девелоперов. О том, какую стратегию действий в период перемен изберет группа компаний «ПСК», как она чувствует себя на рынке и какие пути дальнейшего развития намечает, «Строительному Еженедельнику» рассказал директор департамента развития холдинга Сергей Мохнар. ➔

– Сергей Владимирович, в прошлой нашей беседе Вы подробно остановились на перспективах, которые ждут рынок жилищного строительства в связи с происходящей реформой. Как себя чувствует в меняющихся условиях ГК «ПСК»?

– Наша компания продолжает стабильное развитие в рамках тех планов, которые были наработаны руководством в предыдущем периоде. Надо сказать, что нам в определенном смысле повезло: все проекты, которые у нас были в реализации в прошлом году, на момент введения новых правил соответствовали критериям высокого уровня готовности, утвержденным Минстроем РФ. Это позволило достраивать эти объекты и продавать жилье в них гражданам по старой долевым схеме. Соответственно, нашему холдингу, во-первых, не пришлось менять принципы привлечения средств непосредственно в ходе реализации проектов, а во-вторых, у нас был достаточный запас времени, чтобы подготовиться к переходу на новые рельсы деятельности.

Мы внимательно мониторим события, происходящие на рынке, наблюдаем за компаниями, начавшими освоение новой схемы, перенимаем их опыт. Помимо этого, ГК «ПСК» вела активные переговоры с банками, определяя перспективы сотрудничества, приходила к соглашениям о совместной работе. Параллельно мы усилили собственную команду финансистов, чтобы оптимизировать процесс прохождения реформы внутри холдинга.

В целом отмечу, что работа на рынке становится сложнее (в том числе потому, что появляются новые факторы влияния в лице банков), но в определенном смысле интереснее и разнообразнее. Выражается это прежде всего в повышении вариативности экономической модели проектов. Ранее возможность привлечь бесплатные, по сути, деньги дольщиков приводила к тому, что застройщики (за редчайшими исключениями) не рассматривали других схем. Сейчас перед устойчивыми компаниями, уверенно чувствующими себя на рынке и имеющими определенную финансовую «подушку безопасности», в частности, и перед нашим холдингом, появилось несколько путей работы. И каждый из них имеет свои особенности, свои плюсы и минусы.

Так, возможно строительство за счет собственных средств. Это позволяет не платить за кредит банка и исключить его влияние на маркетинговую политику. Но при этом связывает финансовые ресурсы компании. Привлечение проектного финансирования также возможно на различных условиях – как по использованию или отказу от эскроу-счетов, так и по объему вложения собственных средств в проект.

То есть любой появляющийся проект должен просчитываться очень тщательно с выявлением оптимальной модели. По нашей оценке, в разных случаях наибольшую эффективность получают различные схемы. Все зависит от класса объекта, локации, маркетинговой политики, ситуации на рынке и еще множества факторов, определить и учесть которые – задача сложная, но очень интересная. Думаю,



в наших новых проектах мы будем использовать разные схемы.

– Вы планируете в ближайшее время запуск новых проектов уже в рамках новых правил привлечения средств?

– Да, конечно. Так сложилось, что в конце прошлого года в течение одного месяца мы параллельно ввели два наших крупных объекта-«тысячника». Речь идет об апарт-комплексе LIKE рядом с метро «Площадь Мужества», включающем в себя 1112 юнитов, а также о ЖК «Славянка» в Пушкинском районе Санкт-Петербурга – два дома на 1029 квартир. Мы впервые за один месяц вводим в эксплуатацию при-

ектов. Они примечательны как тем, что продолжают нашу политику максимальной диверсификации строящихся комплексов по сегментам рынка, так и тем, что при их реализации мы планируем использовать разные схемы финансирования.

– Расскажите, пожалуйста, о них поподробнее...

– Все детали обнародовать пока рано. Проекты хоть и находятся в высокой стадии проработки, но пока еще не все подробности подлежат разглашению. Поэтому могу рассказать о них лишь в общих чертах.

“

**Не удивлюсь, если апарт-проекты в форме псевдожилья, доля которых в последние годы снизилась, «отобьют» утерянные позиции**

мерно 80 тыс. кв. м недвижимости. Это важный опыт для ГК «ПСК». Напомню, что, имея за плечами огромные навыки работы в качестве генподрядной организации, в позиции застройщика мы работаем на рынке только с 2014 года, постепенно наращивая объемы реализации собственных проектов и увеличивая их разнообразие – как по классам, так и по сегментам.

Несмотря на то, что мы запустили в прошлом году три очень интересных проекта (фамильный дом Nobelius в исторической части Выборгского района, ЖК «Новый Невский» в самом центре Северной столицы и апарт-комплекс START недалеко от станции метро «Парнас»), мы располагаем мощностями и ресурсами для дальнейшего расширения работы.

Поэтому весной-летом наступившего года мы планируем запуск еще двух про-

этого проекта будет сочетание в его составе как жилой части, так и апарт-проектов.

Таким образом, в рыночном предложении ГК «ПСК» будут представлены самые разнообразные проекты, относящиеся к различным сегментам и классам жилья, строящиеся в разных локациях и ориентированные на разных покупателей. Такой подход, по нашему убеждению, обеспечивает дополнительную финансовую стабильность компании.

– Несложно заметить, что ГК «ПСК» в своей работе уделяет особое внимание апарт-проектам. Вы считаете этот сегмент перспективным?

– Безусловно. Причем это касается обоих главных форматов в этом сегменте – и сервисных апарт-проектов, и так называемого псевдожилья, когда люди покупают «апартаменты» с целью собственного проживания.

Применительно к апарт-отелям для сдачи в аренду можно выделить два основных фактора, которые будут обеспечивать их дальнейшую востребованность на рынке. Во-первых, у Петербурга гигантский туристический потенциал, который, на мой взгляд, пока используется лишь в небольшой мере. Тем не менее, из года в год турпоток растет, а значит, места для временного размещения будут нужны. Причем не только классические пятизвездочные отели в центре, остановиться в которых может позволить себе далеко не каждый, но и трехзвездочные апарт-проекты на окраинах, но недалеко от метро, чтобы несложно было доехать до любой точки города. Второй значимый фактор – высокая привлекательность апарт-отелей как понятного для граждан инструмента инвестирования. Банковские депозиты сейчас дают доходность 4,5–5% годовых. На этом фоне 10–12% доходности, которые могут обеспечить покупателям юниты в апарт-отеле, выглядят очень выигрышно.

Если говорить о псевдожилье, уместно вспомнить фразу Марка Твена о том, что «земля – это единственный продукт, который больше не производят». Действительно, Петербург имеет четкие границы, ресурс редевелопмента бывших промзон «серого пояса» не бесконечен, свободных участков под застройку очень мало. Поэтому не удивлюсь, если апарт-проекты в форме псевдожилья, доля которых в последние годы в Петербурге снизилась, «отобьют» утерянные позиции и будут, как и в Москве, превалировать в сегменте, став своего рода формой «доходных домов» для долгосрочной аренды. Здесь, конечно, возникает вопрос безопасности таких объектов социальной инфраструктурой, но, уверен, что при желании его можно решить, как на городском, так и на федеральном уровне.

Как бы то ни было, уверен, что и у апарт-отелей, и у ГК «ПСК» в этом сегменте – большое будущее. При этом подчеркну, что мы, как застройщик, ни в коем случае не планируем уходить с рынка жилья. Его потенциал огромен, фактор необходимости улучшения жизненных условий будет актуален еще долгие годы. Мы уже доказали, что умеем не только быстро и качественно строить и вводить объекты, но и оперативно реагировать на изменения рынка, учитывать их и, не сбавляя темпа, динамично развиваться. В складывающейся ситуации, когда небольшие компании, видимо, будут вынуждены уходить с рынка, ГК «ПСК» намерена усиливать свое присутствие. Известен афоризм «Сложные времена – это одновременно и время новых возможностей». И эти возможности мы будем максимально использовать – выводить на рынок новые масштабные и разнообразные проекты, разрабатывать интересные маркетинговые продукты. Такова наша стратегия.

ГК «ПСК» продолжает политику максимальной диверсификации строящихся комплексов по сегментам рынка

фото: VALO



## Марина Сторожева: «В России возрождается традиция доходных домов»

**Михаил Добрецов** / Об основных тенденциях развития рынка апартаментов в Санкт-Петербурге и о том, почему быстрый рост этого сегмента фактически неизбежен в ближайшие годы, «Строительному Еженедельнику» рассказала директор по продажам комплекса апарт-отелей VALO Марина Сторожева. ➔



скромности отмечу, что произошло это, в частности, и благодаря нашему проекту. Мы предлагаем на продажу юниты с одно-временным заключением договора о передаче их в управление действующей профессиональной управляющей компании. Для покупателей действуют различные программы доходности, прибыль по которым в среднем составляет порядка 13% годовых. На фоне банковских депозитов, ставка по которым сейчас находится в районе 5%, это очень выгодный вариант.

Сейчас частные инвесторы становятся все более профессиональными при выборе проекта, задают правильные вопросы. Понимая, что сервисный апартамент даст максимальную прибыль, они заранее интересуются, насколько проект ориентирован именно на работу в туристической отрасли, какие применяются инженерные системы, имеется ли соответствующая инфраструктура, предусмотрены ли отельные сервисы.

**– Какова Ваша оценка доли юнитов, приобретаемых именно с инвестиционными целями?**

– Доля рантье, приобретающих недвижимость именно с целью отдать ее в управление и получать стабильный доход, неуклонно растет. Когда мы начинали проект VALO три года назад, у нас было соотношение 40% на 60%. В настоящий момент практически 100% апартаментов у нас приобретают в инвестиционных целях. А в среднем по рынку этот показатель составляет порядка 80%.

Добавлю, что даже в Москве, где доля «псевдожилия» традиционно очень высока, намечается рост интереса к сервисным проектам – как раз со стороны частных инвесторов. Кстати, в 2019 году жители столицы составили 19% от общей доли региональных покупателей в нашем проекте. В Москве практически отсутствует качественное предложение в формате сервисных апартаментов, поэтому инвесторы начинают рассматривать Санкт-Петербург – негласную столицу настоящих апарт-отелей.

**– Среди основных причин популярности апарт-отелей Вы назвали растущий туристический поток. Расскажите, пожалуйста, о влиянии этого фактора на примере вашего проекта.**

– В настоящее время туризм является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов экономики города. Это наглядно демонстрирует статистика турпотока в Петербург. Если в 2015 году Северную столицу посетило 6,5 млн человек, то в 2019-м – уже 10,4 млн. Таким образом, за последние пять лет рост составил 60%. В наступившем году мы ожидаем еще большего прироста туристического потока. Это связано с двумя основными факторами: введение в прошлом году электронных виз для граждан 53 стран и запуск режима «открытого неба» для аэропорта «Пулково». Также существенную поддержку увеличению числа гостей оказывают значимые правительственные и международные мероприятия, проходящие в Петербурге.

В настоящий момент мы готовимся к запуску апарт-отеля VALO. Он откроет свои двери для гостей с 1 марта. При этом наш отдел бронирования уже имеет объем загрузки номерного фонда до конца года на уровне более 60%.

**– Что, на Ваш взгляд, может сделать город, чтобы стимулировать туристическую отрасль?**

**– Апартаменты – сегмент, наиболее динамично развивающийся последние годы в Петербурге. В чем, по Вашему мнению, причины этого тренда?**

– Рост сегмента генерируется совокупностью нескольких факторов. По данным аналитиков, вывод в продажу недвижимости в апарт-проектах, если считать в юнитах, за прошлый год увеличился более чем в два раза, по сравнению с 2018 годом. Продажи в целом по рынку поднялись почти на 30%. Цена «квадрата» за год выросла в разных проектах в среднем на 8–16%. И этот тренд сохраняется уже более пяти лет – с тех пор, как на рынок города вышли первые апарт-комплексы.

Растущая привлекательность формата в первую очередь объясняется тем, что апартаменты – практически единственный понятный для граждан и достаточно доходный инвестиционный инструмент. В середине 2010-х годов, в условиях кризисной стагнации экономики, привлекательность жилья как средства извлечения прибыли стала падать. Частные инвестиции в квартиры показывали минимальную доходность. Спрос снизился, цены встали, маржинальность бизнеса застройщиков заметно «просела». В результате и граждане, и девелоперы начали искать новые типы недвижимости, способные принести доход.

Другим важнейшим фактором стал дефицит качественного предложения в сегменте гостиниц класса «три звезды». При том, что Северная столица – туристически весьма привлекательный город и турпоток растет с каждым годом.

Еще одним трендом, заметно повлиявшим на развитие сегмента, стало изменение стиля жизни нового поколения, значительная часть которого предпочитает арендовать, а не приобретать.

“

**Ситуация фактически гарантирует, что сервисные апартаменты будут востребованы еще долгие годы**

**– Сохранит ли сегмент свою привлекательность в обозримой перспективе?**

– Рынок апартаментов явно далек от насыщения. Люди по-прежнему будут искать привлекательные инструменты для инвестирования. По развитию инфраструктуры Петербургу до крупных европейских туристических центров еще расти и расти. Вслед за Европой в России будет сокращаться доля собственного жилья и расти спрос на аренду. Сложившаяся ситуация фактически гарантирует, что сервисные апартаменты будут востребованы еще долгие годы. Так, по информации из открытых источников, в 2020 году заявлены к запуску еще пять-восемь проектов апарт-отелей. В результате на рынке прибавится еще примерно 3-5 тыс. юнитов.

**– Как меняется рынок апартаментов со временем?**

– Апартаменты сегодня являются надежным высокодоходным инструментом инвестирования для граждан.

При этом можно говорить об изменении мышления инвесторов.

Сначала многие рассматривали апартаменты в качестве «жилья», построенного в местах, где по закону жилье строить нельзя, – и соответственно, более дешевого. И схема инвестирования была не очень цивилизованной: покупка на стадии котлована, с продажей на этапе ввода в эксплуатацию либо самостоятельной сдачей в аренду.

Сегодня ситуация поменялась в корне. Спрос на «псевдожилие» на рынке Петербурга существенно просел. Сегодня уже более 80% предложения – это сервисные апартаменты и апарт-отели. А инвесторы стали гораздо грамотнее и могут отличить «псевдожилие» от апарт-отеля. Без ложной



фото: VALO



фото: VALO

– Для нашего города характерна ярко выраженная туристическая сезонность. Это приводит к дефициту номерного фонда в высокий сезон (с весны по осень) и профициту – в низкий. Такой дисбаланс оказывает прямое влияние на загрузку отеля. На мой взгляд, усилия властей были бы крайне ценны в части создания значимых событий, которые привлекали бы гостей в Петербург в низкий сезон. Во многих крупных туристических центрах Европы власти систематически ведут такую работу, это положительно сказывается на экономике городов.

Также Петербургу необходимо поддерживать проекты, привлекающие инвестиции в туристическую отрасль. Соответствующая инфраструктура пока развита у нас недостаточно. Изменения в этой сфере способствовали бы дальнейшему росту турпотока и приносили бы дополнительный доход в бюджет. Привлечение дополнительных инвестиций в туристическую сферу – в интересах всего города. А для инвестора важно понимать, что сектор, в который он вкладывается, – перспективен и приносит ожидаемый доход.

#### – Составят ли апартаменты конкуренцию гостиницам?

– Апартаменты играют все более заметную роль в туристической индустрии. Показательно, что многие эксперты ранее анализировали апарт-проекты как часть рынка жилья, а теперь – как часть гостиничного сегмента. И для этого есть серьезные основания. Аналитики экстраполировали имеющиеся тренды роста номерного фонда апарт-отелей и классических гостиниц Петербурга на перспективу ближайших четырех лет. По их оценке, в 2019 году общее число юнитов в апарт-проектах составляло 18% от суммарного объема номерного фонда. В 2021 году показатель составит уже 40%, а в 2023-м – 54%. Таким образом, при сохранении имеющихся тенденций, уже в обозримой перспективе апарт-отели составят жесткую конкуренцию гостиницам.

Впрочем, на мой взгляд, Петербургу все еще не хватает отелей среднего сегмента, поэтому рынок апарт-отелей, безусловно, продолжит бурно развиваться. Вместе с этим будет обостряться «конкуренция форматов». Застройщики начнут конкурировать за конечного потребителя – за арендатора, выводить на рынок новые и интересные форматы.

#### – Одним из трендов последнего времени стало появление мультиформатных апарт-проектов. Чем объясняется их повышенная популярность?

– Прежде всего надо отметить, что это не исключительно петербургский тренд. Во всем мире уже признано, что наличие в одном объекте нескольких форматов дает синергетический эффект. Совмещение

в одном проекте трех-, четырех- и пятизвездочных гостиниц дает дополнительные возможности для размещения разновысоких групп. Например, проводится какая-нибудь крупная конференция или выставка, в которой принимают участие как высшее руководство компании, так и рядовые сотрудники. В рамках мультиформата есть все возможности по размещению в одном месте всей группы с предоставлением соответствующего сервиса.

К тому же мультиформатность повышает эффективность работы всей гостиничной инфраструктуры. Для гостя эта инфраструктура становится более разнообразной. Кроме того, у гостя появляется выбор – несколько ресторанов, баров, кафе, ориентированных на разные группы посетителей.

Именно поэтому в рамках проекта VALO сформировано шесть различных гостиничных форматов. Это позволит удовлетворить потребности любых категорий гостей – от топ-менеджмента крупных компаний, прибывшего в Петербург на важные переговоры или крупное международное мероприятие, до больших экскурсионных групп, приехавших ознакомиться с достопримечательностями Северной столицы.

#### – Один из важнейших факторов – управление апарт-проектами. Как достичь высокого качества, которое обеспечило бы привлекательность и для инвесторов, и для владельцев юнитов?

– На наш взгляд, поскольку формат апартаментов только начал активно развиваться, единственный путь обеспечения качества – это привлечение профессиональных управленцев, имеющих серьезный опыт в управлении отелями.

Именно по этому пути пошли мы. Наша компания создала собственную УК, пригласив в нее специалистов, которые имеют колоссальный опыт работы у международных отельных операторов. Эти люди на практике знают нюансы безупречной организации гостиничного сервиса, понимают, как удовлетворить запросы и нужды клиентов, уметь сформировать яркие положительные впечатления, чтобы гости захотели приехать в наш апарт-комплекс снова и снова. Таким образом, в нашей деятельности мы руководствуемся самыми высокими стандартами, действующими в отелях крупных международных операторов.

Зрелость, а также перспективность сегмента апарт-проектов в России

**80%**  
сервисных апартаментов в Петербурге покупается с инвестиционными целями

“

**На мой взгляд, Петербургу все еще не хватает отелей среднего сегмента, поэтому рынок апарт-отелей, безусловно, продолжит бурно развиваться**

подтверждается еще и тем, что ведущие международные бренды входят в их управление. В частности, мы подписали договор с компанией ACCOR по франшизе под брендом Mercure Hotels and Residens. Со своей стороны, мы берем обязательства построить объект с точным соответствием всем стандартам бренда. В свою очередь, компания ACCOR включает наш проект в свою международную сеть, в том числе во все действующие программы лояльности, обеспечивает организацию и контроль управления и сервиса в апарт-отеле.

Такая практика характерна для поведения международных сетей в странах с растущей экономикой. Например, у той же ACCOR есть ряд подобных проектов в Бразилии и в Азии.

#### – Вами наработан большой опыт строительства и управления крупным апарт-проектом. Планируете ли вы его тиражировать?

– В настоящее время мы анализируем перспективные земельные участки под реализацию аналогичных апарт-проектов, которые будут отвечать стандартам VALO. Причем нас интересуют варианты как в Петербурге, так и в Москве, где, повторюсь, сейчас сильно растет интерес именно к сегменту сервисных апартаментов. По стандартам VALO, локация должна соответствовать следующим характеристикам: во-первых, это должны быть достаточно крупные территории, на которых можно реализовать сомасштабный проект. Во-вторых – важна пешеходная доступность от метро и развитая бизнес-инфраструктура района. В-третьих – хорошая транспортная доступность, близость аэропорта и центра города. Перечисленные характеристики – ключевые факторы для успешного апарт-отеля.

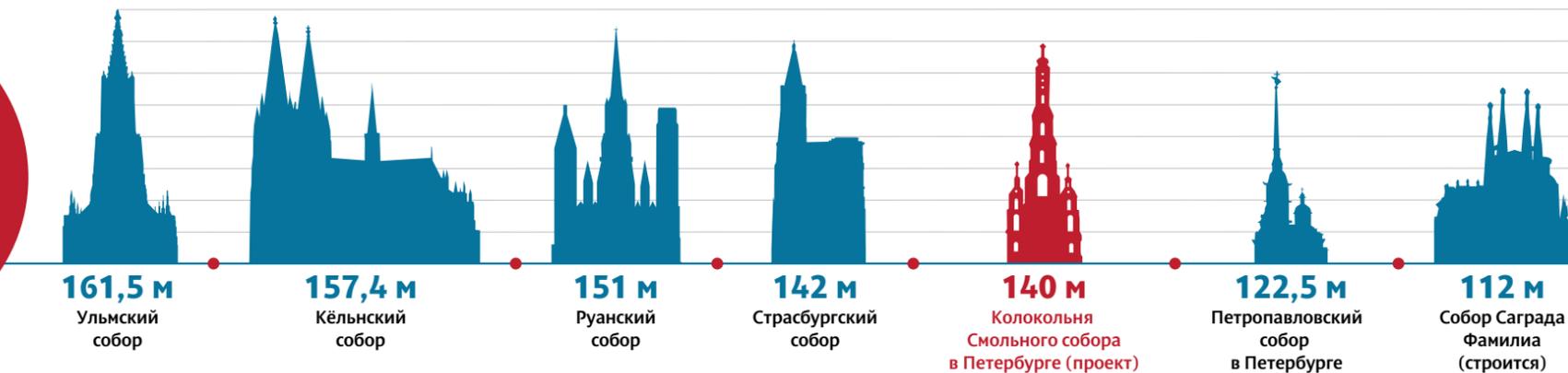
фото: VALO



# По заветам Петра Великого

**Михаил Добрецов** / Санкт-Петербург со дня своего основания был городом-идеей, призванным перенести на российскую почву величайшие достижения мировой культуры и найти им оригинальное национальное развитие. Именно потому он так похож – и так не похож – на города Европы. Не случайно Северную столицу России называют самым европейским из всех русских городов и самым русским из всех европейских. ➔

Высота колокольни Смольного собора по проекту Ф. Б. Растрелли на фоне иных храмов



Первые два века своей жизни Петербург прекрасно справлялся со своей миссией, превратившись в границах начала XX века в тот музей под открытым небом, взглянуть на который сейчас едут туристы со всего мира. Затем по-настоящему интересные, знаковые проекты стали явлением единичным. И вот сегодня, по оценкам социологов, в обществе очень силен запрос на появление новых масштабных инициатив, в том числе в градостроительной сфере, которые дали бы новый толчок развитию города, вернули бы ему статус города-идеи мирового значения.

## Старый новый проект

Своеобразным ответом на этот вызов стала очередная инициатива Фонда содействия восстановлению объектов истории и культуры в Санкт-Петербурге по строительству спроектированной, но так и не построенной великим зодчим Франческо Бартоломео Растрелли (1700–1771) колокольни Собора Воскресения Христова в Воскресенском Новодевичьем Смольном монастыре. Этот амбициозный проект был заявлен в Петербурге в самом конце прошлого года.

Комплекс Смольного монастыря – один из самых ярких и известных архитектурных шедевров Северной столицы, ставший классическим «открыточным видом», посещение которого при поездке в город – обязательно. Это было любимое детище дочери Петра Великого – императрицы Елизаветы Петровны. Разработку проекта поручили придворному архитектору Растрелли, работами которого являются такие известные шедевры русского барокко, как Зимний, Аничков, Воронцовский дворцы в Петербурге, Андреевская церковь в Киеве, Большой Екатерининский дворец в Царском Селе и др.

140-метровая пятиярусная колокольня была неотъемлемой частью проекта архитектурного ансамбля Смольного монастыря и должна была стать одной из высотных доминант города. По проекту первый ярус представлял собой триумфальную арку – парадный въезд в монастырь, второй был надвратной церковью, а в остальных трех должны были располагаться звонницы. Однако сооружение возвели только до второго уровня, что по высоте превышает кейлейные корпуса, но из-за нехватки средств в связи с Семилетней войной (1756–1763) реализация проекта была приостановлена. Сам Смольный монастырь достраивался после этого еще много лет (последние работы были завершены в 1835 году). Но до колокольни так «руки и не дошли».

Интересно, что сам Растрелли до самой своей смерти мечтал о том, что его проект будет реализован полностью – и колокольня все-таки будет возведена в монастыре.

«Посреди просторного двора внутри монастыря я возвел великую церковь с куполом. Капители, колонны и базы из чугуного литья... Большая колокольня, коя будет построена при входе в монастырь, будет иметь 560 английских футов высоты. Нельзя не восхищаться великолепием сей постройки, коя снаружи и изнутри имеет дивную архитектуру», – так писал он о своем проекте.

И вот нашлись люди, которые готовы завершить реализацию этого мегапроекта XVIII века.

## Первая среди равных

На момент создания проекта 140-метровая (в другом варианте – даже 170-метровая) колокольня должна была не только стать самым высоким зданием в Петербурге, но и фактически сравняться с высочайшим храмом Европы или даже превзойти его. Задумка Растрелли была весьма амбициозным проектом – и масштабность затеи за прошедшее время ничуть не уменьшилась.



**Новое часто сначала большинством встречается «в штыки». В этом нет ничего страшного. Обществу необходимо время на осмысление идеи**

В этом смысле очень интересно сравнить этот проект с иными высотными историческими храмовыми сооружениями Европы. Самым высоким из таких объектов является готический собор в немецком Ульме, начало строительства которого относится к 1377 году. Его высота в настоящее время составляет 161,5 м (аккурат на полметра меньше, чем в одном из вариантов проекта Растрелли). На втором месте – еще один образец германской готики – Собор Святого апостола Петра и Пресвятой Девы Марии в Кёльне, возведение которого стартовало в 1248 году. Сегодня его высота достигает 157,4 м. Третью позицию этого своеобразного рейтинга занимает еще один образец готики, на сей раз из Франции, – Собор Руанской Богоматери. Его строительство началось в 1145 году. На данный момент его высота – 151 м. Четвертая строка – у еще одного представителя французской готики (с элементами романского стиля) – Собора Страсбургской Богоматери, основанного в 1015 году. Современная высота храма – 142 м. Остальные сохранившиеся шпили исторических храмов уже уступают растреллиевскому «проекту-минимуму».

Дотошный читатель, наверное, уже обратил внимание на использованные формулировки: датировка именно начала строительства и уточнение, что показатель высоты здания дается по состоянию на сегодняшний день. И это не случайно. Храмы таких масштабов строились веками, часто с большими перерывами, а иногда – с изменением архитектурного стиля.

В частности, строительство основной части Ульмского собора длилось с 1377 по 1543 год, самый длинный перерыв в работах – с 1405 по 1530-й. Кёльнский собор строили с перерывами с 1248 по 1437 год, Руанский – с 1145 по 1506-й, Страсбургский – с 1015 по 1439-й. То есть ничего необычного ни в вековых сроках возведения объекта, ни в вековых же перерывах в ходе работ нет. Это никак не препятствует признанию этих зданий архитектурными достижениями человечества.

Но есть и вторая интересная деталь. Шпили почти всех вышеперечисленных храмов – еще более позднего времени. Они появились при реконструкции объектов. Причем по времени она отстояла от

## Осмыслить идею

Сегодня в петербургском обществе отношение к инициативе Фонда содействия восстановлению объектов истории и культуры в Санкт-Петербурге отличается разнородностью. Немало скептических комментариев связано главным образом с «неаутентичностью» и «неединовременностью» планируемой к строительству колокольни остальным зданиям монастыря. Однако, как видно из вышеизложенного, такое положение не является редким, а в равной степени не препятствует мировому признанию объекта, в том числе на уровне ЮНЕСКО.

Но есть немало и позитивных оценок. «Идея уже получила поддержку в достаточно широких кругах общества, особенно среди деятелей культуры и искусства. Этот проект – дань истории, традиции, сохранению и восстановлению духа Северной столицы, и при этом – движение вперед», – говорит представитель Фонда содействия восстановлению объектов истории и культуры в Санкт-Петербурге Филипп Грибанов.

«Идея завершения замысла гениального Растрелли вызывает интерес в профессиональном сообществе уже давно. В частности, и наша мастерская в свое время делала предпроектные эскизы, чтобы оценить, как выглядел бы ансамбль, если бы проект был реализован полностью», – отмечает руководитель архитектурного бюро «Литейная часть-91» Рафаэль Даянов.

По его словам, достройка колокольни Смольного собора – серьезный вызов и очень интересная задача. «Что останется от архитектуры начала XXI века в будущем? Что станет наследием нашего времени? Торговые центры и гостиницы? Вряд ли. А вот воплощение задумки Растрелли вполне способно оставить след в истории», – подчеркивает эксперт.

«Мечтаю о том, чтобы это гениальное сооружение было построено. Мы знаем примеры, когда задумки гениев не были при их жизни реализованы, но со временем, через столетия, воплотились в жизнь. Я думаю, что колокольня Смольного собора украсит Петербург», – со своей стороны, отмечает Федор Туркин, председатель совета директоров холдинга РСТИ («Росстройинвест»).

По словам Филиппа Грибанова, инициаторов проекта не смущают скептические отзывы. «Новое часто сначала встречается большинством «в штыки». В этом нет ничего страшного. Обществу необходимо время на осмысление идеи. Надо объяснить людям, что это не разрушение исторического облика, а его развитие. Причем в историческом же духе, в рамках задумки нашего великого зодчего. То, что уже сейчас многие разделяют нашу позицию, вселяет в нас оптимизм», – заключил он.

140 м –

минимальная высота колокольни Смольного монастыря по проекту Ф. Б. Растрелли

основного строительства на много столетий и была выполнена только в конце XIX века. Единовременный самому зданию шпиль – только у Страсбургского кафедрала. Руанский собор стал высочайшим храмом при реконструкции в 1876 году, Кёльнский – в 1880-м, Ульмский – в 1894-м.

И это тоже никак не мешает признанию всех этих объектов шедеврами архитектуры, включению Руанского собора в число памятников национального наследия Франции, а Кёльнского – в список мирового наследия ЮНЕСКО. Есть и еще один очень интересный прецедент: известный собор Саграда Фамилия в Барселоне строится по замыслу великого Антонио Гауди с 1882 года по сей день. Несмотря на то, что объект еще не завершен, в 2005 году он уже внесен в список наследия ЮНЕСКО.

Кстати, в списке самых высоких храмов мира Саграда Фамилия сегодня занимает 38-ю позицию (112 м). Высочайший представитель России в «рейтинге» – Петропавловский собор в Петербурге – 22-ю (122,5 м). Строительство колокольни Смольного собора даже в «проектном-минимуме» позволит нам выйти на восьмую строчку.

# Ex Testamento of Peter the Great

**Mikhail Dobretsov** / Since its foundation, St. Petersburg has been a city of concepts destined to transfer the greatest achievements of world culture onto Russian soil and provide for their distinctive national development. That is why it is so similar to the cities of Europe, but at the same time differs a lot. It is no coincidence that the Northern Capital of Russia is called the most European of all Russian cities and the most Russian of all European ones. ➔

For the first two centuries of its existence, St. Petersburg coped with its mission perfectly, turning within its boundaries of the early twentieth century into the open-air museum that tourists from all over the world are now coming to enjoy. Yet after that, truly interesting iconic projects became rare occurrences. And today, according to sociologists, there is a very strong demand in society for new large-scale initiatives, including in urban planning, which would give a new impetus to the development of the city and return its status of the city of concepts of global importance.

## Old New Project

An original answer to this challenge was the latest initiative of the Fund for Assistance to Restoration of St. Petersburg Historical and Cultural Sites on the construction of the bell tower of the Smolny Cathedral of the Resurrection of Christ in the Novodevichy Resurrection Smolny Convent, designed, but never built, by the great architect Francesco Bartolomeo Rastrelli (1700–1771). This ambitious project was announced in St. Petersburg at the very end of last year.

The Smolny Convent complex is one of the most striking and famous architectural masterpieces of the Northern Capital that has become a classic “postcard view”, a must-see site when visiting the city. It was a “pet project” of Peter the Great’s daughter — Empress Elizaveta Petrovna. The project development was entrusted to Rastrelli, the court architect, whose works include such famous masterpieces of Russian Baroque as the Winter Palace, the Anichkov Palace and the Vorontsov Palace in St. Petersburg, St. Andrew’s Church in Kiev, the Catherine Palace in Tsarskoye Selo, the Rundale Palace near Bauska in Latvia and more.

The 140-meter five-tier bell tower was an integral part of the Smolny Convent architectural ensemble project and was to become one of the tallest dominants of the city. According to the project the first tier was a triumphal arch — the front gate to the convent, the second tier was a gatehouse church, and the other three tiers were to become belfries. However, the site was erected only to the second level, which exceeds the monastic cell buildings in height, but due to the lack of funds resulting from the Seven Years’ War (1756–1763) the project was suspended. After this, the Smolny Convent itself was under construction for many years (the final works were completed in 1835). But they had never got round to the bell tower.

Interestingly, Rastrelli himself, until his death, wished for his project to be fully implemented, and the bell tower to be finally erected in the Convent. “In the midst of a spacious yard inside the Convent I built a great church with a dome. Capitals, columns and bases of cast iron... A large bell tower which will be built at the entrance to the Convent will be 560 feet in height. One cannot but admire the grandeur of this building which has marvelous architecture on the inside and outside,” he wrote about his project.

At long last, there are people ready to complete the implementation of this 18th century mega-project.

## First Among Equals

At the time of the project development, the 140-meter (in another version, even 170-meter) bell tower was not only to become



PHOTO: FUND FOR ASSISTANCE TO RESTORATION OF ST. PETERSBURG HISTORICAL AND CULTURAL SITES

the tallest building in St. Petersburg, but also actually reach the height of the tallest cathedral in Europe or even surpass it. Rastrelli’s project was very ambitious, and its immensity has not diminished to the date.

In this regard, it is very interesting to compare this project with other high-rise historical church structures in Europe. The tallest of those sites is the Gothic cathedral in German Ulm, the construction of which began in 1377. Its height is currently 161.5 m (exactly half a meter less than one of the versions of Rastrelli’s project). In second place is another example of German Gothic architecture — the Cathedral of St. Peter and St. Mary in Cologne, the construction of which started in 1248. Today its height is 157.4 m. The third position in this peculiar rating is occupied by another example of Gothic architecture, in this instance from France, — the Cathedral of Our Lady of Rouen. Its construction began in 1145. Its height is 151 m at the moment. The fourth place is taken by another representative of French Gothic (with elements of the Romanesque style) — the Cathedral of Our Lady of Strasbourg, founded in 1015. The current height of the cathedral is 142 m. The remaining surviving spires of historical cathedrals are already inferior to Rastrelli’s “minimum project”.



**Now there are people ready to complete the implementation of this 18th century mega-project**

The meticulous reader has probably already noticed the phrases used: dating that reflects the beginning of construction and clarification that the building height is given as of today. And this is no coincidence. Cathedrals of such proportions were being built for centuries, often with lengthy breaks, and sometimes with a change in architectural style.

In particular, the construction of the Ulm Cathedral major part lasted from 1377 to 1543, the longest break in works was from 1405 to 1530. Cologne Cathedral was built intermittently from 1248 to 1437, Rouen Cathedral — from 1145 to 1506, Strasbourg Cathedral — from 1015 to 1439. In other words, there is nothing unusual either in the

century-long timelines for erecting sites, or in century-long intervals in works. This does not preclude the recognition of those buildings as architectural achievements of mankind.

But there is a second interesting detail. Almost all the spires of the above mentioned cathedrals belong to even more recent times. They were erected in the course of those sites’ reconstruction. Moreover, it was conducted many centuries later than the major construction, being done only at the end of the 19th century. It is only the Strasbourg Cathedral spire that is contemporary to the building itself. Rouen Cathedral became the tallest church during its reconstruction in 1876, Cologne Cathedral — in 1880, Ulm Cathedral — in 1894.

And this fact also does not hinder the recognition of all those sites as architectural masterpieces, the inclusion of Rouen Cathedral in the list of national heritage sites of France, and Cologne Cathedral — in the UNESCO World Heritage List. There is another very interesting precedent: the famous Sagrada Familia Basilica in Barcelona has been under construction as envisioned by great Antoni Gaudi from 1882 to the present day. Despite the fact that the site has not yet been completed, it was already included in the UNESCO World Heritage List in 2005.

By the way, Sagrada Familia occupies today the 38th position (112 m) in the list of the world tallest churches. The tallest representative in Russia — the Peter and Paul Cathedral in St. Petersburg — is 22nd (122.5 m) in this “rating”. The construction of Smolny Cathedral’s bell tower, even as per the “minimum project”, will lift us to the eighth position.

## To Comprehend the Concept

In today’s St. Petersburg society, the attitude towards the initiative of the Fund for Assistance to Restoration of St. Petersburg Historical and Cultural Sites is diverse. A lot of skeptical comments are mainly related to the “inauthenticity” and “asynchrony” of the bell tower planned for construction in regard to other buildings of the Convent. However, as we have demonstrated above, such situation is not rare, neither does it prevent worldwide recognition of the site, including at the UNESCO level.

But there are also many positive opinions. “The concept has already received support from fairly broad audience, especially among artists. This project is a tribute to history,



**140 m is the minimal height of the Smolny Cathedral’s bell tower as per Rastrelli’s project**

tradition; it is aimed at preservation and restoration of the Northern Capital spirit, and at the same time it means moving forward,” says **Philip Gribanov, representative of the Fund for Assistance to Restoration of St. Petersburg Historical and Cultural Sites.**

“The idea of completing the design of brilliant Rastrelli has been of interest in the professional community for a long time. In particular, our workshop did pre-design sketches a while back to illustrate what the ensemble would have looked like, should the project had been implemented in full,” notes **Rafael Dayanov, Head of Liteynaya Chast-91 architect bureau.**

In his opinion, the completion of Smolny Cathedral’s bell tower is a serious challenge and a very interesting task. “What will remain of early 21st century architecture in the future? What will be the legacy of our time? Malls and hotels? That is unlikely. But the embodiment of Rastrelli’s concepts is quite capable of leaving a mark in history,” the expert emphasizes.

“I have a dream that this ingenious site will be built. We know examples of how the ideas of geniuses were not implemented within their lifetime, but eventually, over the centuries, they came to life. I think that Smolny Cathedral’s bell tower will embellish St. Petersburg,” notes **Fedor Turkin, Chairman of the Board of Directors of RSTI (RosStroyInvest) Holding.**

According to Philip Gribanov, the project initiators are not abashed by skeptical reviews. “The new is often first given a hostile reception by the majority. That is not a big deal. Society needs time to comprehend the concept. It is necessary to explain to people that this is not a destruction of the historical appearance, but its development. What is more, it matches the historical spirit and keeps in line with the concept of our great architect. The fact that many people already share our position today encourages us,” he concluded.

# Земля в обмен на завершение долгостроев

**Лариса Петрова** / Минстрой РФ инициировал передачу без торгов земельных участков застройщикам, которые возьмутся завершить проблемный объект. Если Правительство РФ одобрит идею, соответствующие правила будут действовать до конца 2021 года. ➔

Проект Постановления Правительства РФ «О порядке предоставления в соответствии с подпунктом 31 пункта 2 статьи 396 Земельного кодекса РФ земельного участка, находящегося в собственности субъекта РФ» опубликован на портале проектов нормативно-правовых актов для обсуждения.

Безусловно, ряд застройщиков может быть заинтересован в предоставлении им земельных участков, находящихся в государственной собственности, без проведения торгов, в качестве компенсации по возмещению понесенных расходов по достройке проблемных объектов, считают в Комитете по строительству Санкт-Петербурга.

Обычно у компании уже сформирована собственная адресная программа, в которую не вписано завершение проблемных объектов, говорит **начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова**. «Это бывает очень затратно, особенно если речь идет о достройке крупного объекта, где остались обманутыми сотни дольщиков. Застройщику приходится отвлекать ресурсы, причем не только материальные – дополнительная нагрузка ложится на экспертов, специалистов разных отделов», – говорит она.

Тема земельной компенсации поднимается во власти не впервые. Комменти-

руя один из прежних вариантов аналогичного документа, **бизнес-омбудсмен Борис Титов** указал на несовместимость эскроу-схемы с достройкой проблемных объектов: застройщик не может тратить кредитные средства на эти цели, а собственных у него, возможно, не хватает.

## мнение

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

– Если у застройщиков еще не все проекты переведены на эскроу-схему, то пока есть окно возможностей. Но после перехода на новые правила оно закроется. Скоро на рынке не останется таких компаний. При этом продолжается правка законодательства, поэтому не известно, какие преференции в будущем смогут привлечь застройщиков к завершению проблемных объектов сторонних компаний.

**Олег Бритов, вице-президент РСС в СЗФО, исполнительный директор СООО:**

– Строители и раньше брались за достройку проблемных объектов, помогая государству в решении этого важнейшего социального вопроса. Преференции застройщикам тоже предлагались и прежде, но решение об их содержании принималось в формате узких кулуарных переговоров. Сейчас государство решило сформулировать внятные правила. И то, что вопрос обсуждается на федеральном уровне, – хороший знак. Другое дело, что проблемные объекты требуют разного количества ресурсов от застройщика. Важно, чтобы помощь государству с недостроями не была в ущерб строительным компаниям.

Земельный кодекс разрешает предоставлять земельный участок без торгов – по распоряжению главы региона. Однако основания для этого должны определять федеральное правительство. «Чтобы появились правила, применение которых даст результат, нужен честный диалог бизнеса и власти», – отмечает **вице-пре-**

**зидент Российского Союза строителей в СЗФО, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций Олег Бритов**.

Уже в ближайшие дни вопрос земельных компенсаций чиновники и застройщики обсудят в рамках круглого стола.

## кстати

В разных регионах страны застройщики уже не первый год могут рассчитывать на земельные преференции, если берутся завершить долгострой. Например, в Ленобласти еще в 2016 году власти пообещали предоставить инвестору, который возьмется за достройку проблемного ЖК в Гатчине, земельный участок – в качестве компенсации. И уже в 2017 году областное правительство заключило договоры с ООО «Лидер» на достройку дома на улице Генерала Кныша в обмен на участки, расположенные также в Гатчине. По расчетам, их стоимость должна была покрыть затраты на достройку.

Правительство Ленобласти продолжает подобную практику привлечения инвесторов – не только за землю, но также за разрешение увеличить предельно допустимые параметры по плотности и высотности, в приоритетном порядке выкупить социальные объекты застройщика и пр.

## Ленобласть расширяет компетенции

**Ирина Карпова** / Координировать работу по региональной программе «Формирование комфортной городской среды», реализуемой в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда», будет недавно открывшийся в Ленобласти Центр компетенций. ➔

Всего в 2020 году планируется благоустроить 100 объектов в разных районах Ленобласти. К 15 апреля региональный Комитет по ЖКХ рассчитывает заключить все необходимые контракты, чтобы с 1 мая на объектах начались работы. Всего планируется привести в порядок 31 двор и 69 общественных территорий. Областной бюджет финансирует эту программу в объеме 738 млн рублей, еще 378 млн – помощь из федеральной казны. Как пояснила **начальник отдела организационного обеспечения и формирования комфортной городской среды Комитета по ЖКХ Ленобласти Марина Григоренко**, программа благоустройства в марте подвергнется корректировке: заявок на обустройство поступило в четыре раза больше, чем может профинансировать бюджет. Координирует работу по благоустройству территорий и пилотному проекту «Умный

город» недавно открывшийся Центр компетенций. Задача ему ставит население. «Местным жителям виднее», – отмечает **заместитель председателя Правительства Ленобласти Михаил Москвин**. По его словам, согласно целевым показателям, которые установил Минстрой РФ, к 2024 году в обсуждение городской среды обитания необходимо вовлечь 30% жителей региона. В 2019 году задача исполнена: в обсуждениях участвовали 9% жителей – примерно 75 тыс. человек. По итогам 2020 года необходимо вовлечь в обсуждение проектов 12% жителей – около 100 тыс. человек. Сейчас участвовать в обсуждениях или вносить предложения могут граждане, зарегистрированные на портале

госуслуг, но есть идея наделить такими возможностями любого жителя региона – подавать свои заявки и идеи сможет каждый. Центр курирует диспетчерскую службу, через сайт «Народная экспертиза» собирает заявки и т. д. Как поясняет **заместитель директора Центра компетенций Екатерина Манжула**, координатор

получает техзадания от жителей. Задача – контролировать качество проектов на всех этапах – от концепции до реализации. Кроме того, Центр подключается, если проектировщики не справляются с работой – для работы привлекаются молодые специалисты, студенты ряда архитектурных и художественных учебных заведений. Помимо этого, Центр компетенций сопровождает участников региональных проектов в конкурсах. Например, Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях. В конкурсе уже принял участие Выборг, сформированы заявки от Гатчины и Соснового Бора, готовится Луга. Участие в конкурсах, как пояснила Екатерина Манжула, позволяет получить больше средств и реализовать более качественные проекты. По федеральному проекту «Умный город» (в рамках нацпроектов «Цифровая экономика» и «Жилье и городская среда») в число пилотных вошли Гатчина и Сосновый Бор. Известно, что шли долгие споры, в каком направлении города начнут «умнеть». Как отметил **директор Центра компетенций Даниил Конев**, решено начать с транспорта. Сейчас проводится исследование, к лету предполагается конкретизировать программу.

## мнение

**Михаил Москвин, заместитель председателя Правительства Ленобласти:**

– У нас успешно осуществляется нацпроект «Жилье и городская среда». Результаты именно его реализации больше всего заметны жителям. Поэтому мы должны их вовлечь в принятие решений и обсуждение тех проектов, которые начнут выполняться на территории наших городов, поселков и деревень. Местные жители лучше чиновников знают, что бы они хотели улучшить в своем населенном пункте.

**Екатерина Манжула, заместитель директора Центра компетенций:**

– Мы хотим привлекать больше специалистов для разработки проектов по благоустройству. Мы уже работаем со многими ведущими вузами Петербурга. Хотели бы наращивать пул наших партнеров, как среди вузов, так и среди различных архитектурных бюро, которые предоставят нам молодых и креативных специалистов. Нам также интересны начинающие архитекторы-урбанисты, которым мы, со своей стороны, сможем предложить взаимовыгодный обмен. Они будут нам помогать создавать интересные проекты, а мы сможем им давать кейсы для дипломных работ.

**100 тыс.** жителей Ленобласти должно принять участие в обсуждении проектов благоустройства в 2020 году



## Лев Каплан: «В непростых условиях рынка роль общественных организаций становится еще важнее»

**Александра Тен** / В этом году Санкт-Петербургский Союз строительных компаний «Союзпетрострой» отмечает 25-летие. О результатах деятельности общественной организации, функциях Союза в нынешних условиях и перспективах развития «Строительному Еженедельнику» рассказал вице-президент, директор «Союзпетростроя» Лев Каплан. ➔

– **Лев Моисеевич, какие достижения «Союзпетростроя» за четверть века Вы считаете наиболее значимыми?**

– Самое главное, что нам удалось объединить компании различного профиля (строителей, проектировщиков, производителей строительных материалов, страховые компании, учебные заведения, СМИ и др.) в единый отраслевой общественный союз и продолжать работу вопреки всем переменам, происходящим в стране и отрасли. Мы участвовали в законотворчестве, создании нормативной базы в сфере строительства в условиях перехода от административно-командной системы управления к рыночной экономике. Например, подготовили проект закона о торгах на объекты недвижимости. Проводили и продолжаем выполнять большую работу по повышению качества строительства. Организовали 17 конференций по качеству во Всемирный день качества, обучаем специалистов.

Но важнейшей для Союза была и остается задача – ставить острые проблемы инвестиционно-строительного комплекса на всех уровнях власти и способствовать их решению.

– **Строительный рынок Петербурга формировался при активном участии «Союзпетростроя». Стало ли легче добиваться поставленных целей с годами, когда Союз заслужил авторитет?**

– Покой нам только снится. «Союзпетрострой» появился в очень сложное время, и с годами условия функционирования строительной отрасли не стали легче. В конце 1994 года после посещения западных стран, где мы познакомились с деятельностью общественных строительных организаций и убедились, что они выполняют многие функции административно-командных органов управления, мы приняли решение об учреждении аналогичного союза в Санкт-Петербурге. 27 февраля 1995 года «Союзпетрострой» был зарегистрирован. В то время в строительной отрасли шел процесс разгосударствления и приватизации, который и предопределил необходимость создания и основные задачи общественной организации, объединившей фирмы различного профиля, чтобы помочь им адаптироваться в новых условиях. Первоначально в Союз вошли 40 компаний.

Максимальной численности состава, 526 участников, организация достигла в 2008 году. К сожалению, произошедшие изменения и преобразования – создание системы саморегулирования, кризисы, монополизация рынка – существенно сократили число участников Союза. Но основной костяк остался, мы постоянно совершенствуем методы работы и стремимся защищать интересы не только членов «Со-

юзпетростроя», но и всего строительного комплекса города в целом.

– **Почему Союз не преобразовался в саморегулируемую организацию?**

– Для нас было принципиально сохранить Союз именно как общественную организацию, потому что у СРО другие функции. Изначально, когда на рынке только началось обсуждение саморегулирования, мы предполагали, что данный институт будет отвечать за самоорганизацию, самоуправление, отстройку комплекса от органов государственной власти. Но все свелось к технической функции выдачи допусков.

Мы создали свои СРО – «Союзпетрострой-Стандарт» и «Союзпетрострой-Проект» – и поддерживаем их, но по-прежнему видим главную роль Союза в выражении всего комплекса проблем строительной отрасли и отстаивании интересов всех участников рынка. Только общественная организация, знающая боли и потребности отрасли изнутри, способна доносить до органов власти реальное положение дел и влиять на преодоление трудностей.

“

**Необходимо вникнуть в проблемы отрасли и понять ее нужды, потому что от развития строительства во многом зависит процветание страны**

– **Какие трудности, кроме очевидной неготовности многих компаний работать в условиях проектного финансирования, тормозят развитие отрасли?**

– Поскольку сейчас на рынке слишком мало объектов, строящихся в рамках проектного финансирования, мы еще не ощутили последствий этого перехода в полной мере. Схема, по которой деньги дольщиков собирают не застройщики, а банки через эскроу-счета, не сильно отличается от долевого строительства. До тех пор, пока банковское сообщество не будет способно кредитовать жилищное строительство на всех этапах, система не будет эффективной. Когда средства, собранные на один дом, нельзя расходовать на возведение соседних так называемых заделанных объектов – это вообще противоречит логике экономики строительства.

Другим тревожным обстоятельством является то, что сейчас застройщики обязаны строить объекты социальной инфраструктуры за свой счет и передавать их городу. Расходы на это они покрывают повышением цены квадратного метра. А в рамках проектного финансирования банки получают деньги только на данный дом. Никаких дополнительных средств

на строительство соцобъектов не предусматривается. Острый инфраструктурный вопрос станет еще одним негативным последствием, которое придется преодолевать.

– **Какие задачи и направления деятельности «Союзпетростроя» являются сегодня первоочередными?**

– Приоритетная задача, затрагивающая самую чувствительную, болевую точку инвестиционно-строительной отрасли сегодня, – это сохранение потенциала и в буквальном смысле спасение подрядного строительства. В последнее десятилетие на рынке сложилась монопольная система ведения бизнеса. Подрядные организации работают в убыток из-за уменьшения фронта работ, снижения тарифов за услуги, отсутствия возможности получения субподрядных контрактов с крупными компаниями, систематических неплатежей за выполненные работы.

юзпетростроя» и СРО «Союзпетрострой-Стандарт» и «Союзпетрострой-Проект», в наших рядах состоит 717 компаний. Вторых, продолжать представлять и защищать интересы строительного комплекса во всех органах власти, региональных и федеральных общественных организациях. В-третьих, организовать обучение сотрудников профильных комитетов Петербурга и продолжать обучение в области качества строительства, обучение линейного персонала.

Кроме этого, планируем продолжать законотворческую деятельность. В настоящее время «Союзпетростроем» совместно с Комитетом по строительству подготовлен проект постановления Правительства Петербурга о комплексном повышении качества на всех уровнях – от градостроительства, изысканий, проектирования до производства материалов, непосредственно строительства и эксплуатации объектов недвижимости. К подготовке данного документа привлечены также Комитет по развитию транспортной инфраструктуры и Жилищный комитет, и уже есть договоренность со Смольным о принятии соответствующего постановления. В планах – и продолжение взаимодействия с банками в вопросах проектного кредитования.

– **«Союзпетрострой» принимает поздравления по случаю 25-летия. А чего Вы сами желаете Союзу и его участникам?**

– Желаю, чтобы Союз жил, продолжал свою деятельность в тех направлениях, которые мы определили с самого начала, и отвечал на вызовы, диктуемые текущей ситуацией в отрасли. Искренне желаю, чтобы строительный комплекс в целом преодолел все трудности и вышел на качественно новый уровень профессионализма и компетентности.

В настоящее время в городе возводится только жилье – и к сожалению, у нас не осталось крупных компаний, способных строить нечто выдающееся, знаковое. Нет ресурсов, не хватает кадров. Необходимо вникнуть в глубинные проблемы отрасли и понять ее нужды, потому что от развития строительства во многом зависит благополучие и процветание страны.

“

**Для нас было принципиально сохранить Союз именно как общественную организацию**

**717**  
компаний сегодня  
объединяют  
«Союзпетрострой» и СРО  
«Союзпетрострой-Стандарт»  
и «Союзпетрострой-Проект»

# «Союзпетрострою» – четверть века!



**Лев Моисеевич Каплан,**  
основатель и директор  
«Союзпетрострой»,  
заслуженный экономист РФ,  
почетный академик РАН,  
почетный строитель России,  
доктор экономических наук, профессор

**Санкт-Петербургский Союз строительных компаний «Союзпетрострой» отмечает 25-летний юбилей. Основанный в конце февраля 1995 года, «Союзпетрострой» стал первой в России региональной общественной организацией строителей.**



Сегодня «Союзпетрострой» является одним из ключевых экспертов на инвестиционно-строительном рынке. Организация остается верной принципу диверсификации состава Союза и объединяет в своих рядах не только строительные компании, но и предприятия смежных направлений деятельности, в том числе учебные заведения, юридические конторы, управляющие компании.

«Союзпетрострой» ведет активную деятельность и оказывает широкий спектр услуг по нескольким направлениям. Союз на регулярной основе взаимодействует с органами власти и ведет прямой диалог с профильными учрежде-

ниями по наиболее острым вопросам, касающимся строительной отрасли в целом и проблем отдельных предприятий в частности. Обладая соответствующими полномочиями, «Союзпетрострой» защищает права и законные интересы состоящих в нем компаний, осуществляет юридическую помощь членам Союза, при необходимости выступает медиатором в спорах между заказчиком и подрядчиком. Одним из наиболее востребованных направлений деятельности «Союзпетростроя» является обсуждение общественно важных вопросов строительной отрасли – Союз проводит круглые столы, конференции, встречи с представителя-

ми власти и крупными заказчиками. Кроме того, «Союзпетрострой» занимается организацией обучающих мероприятий, а также осуществляет мониторинг и информирует своих членов об изменениях правоприменительной практики в сфере строительства.

Активная работа «Союзпетростроя», по мнению состоящих в нем компаний, способствует повышению эффективности, а соответственно, и росту конкурентоспособности членов Союза.



## Место встречи изменить нельзя



**Михаил Иванович Саленко,**  
директор СРО А КСК  
«СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ»

незамеченными в Союзе, а каждая встреча будет иметь продуктивное продолжение в виде конкретных шагов, которые предпримет команда бессменного директора «Союзпетростроя» Льва Моисеевича Каплана.

Лев Моисеевич – не только мудрый наставник для нескольких поколений строителей. Прежде всего, Л. М. Каплан – самоотверженный борец за общественные интересы, человек, который, не заботясь о своей выгоде, эффективно отстаивает интересы компаний строительной отрасли. Его мнение, благодаря колоссальному опыту и знаниям, является авторитетным как для бизнеса, так и для власти.

Нельзя не упомянуть и тех, кто наряду с Л. М. Капланом создавал «Союзпетрострой»: его сооснователя В. М. Гольмана, старейших работников В. П. Бобченка и Б. И. Пугачева, внесших огромный вклад в развитие Союза и строительной сферы города.

Грамотное руководство, профессиональная команда, поддержка друзей и партнеров, а также возможность диалога Союза с властью – все это позволяет говорить о том, что и в дальнейшем «Союзпетрострой» будет играть важную роль в развитии строительной отрасли региона.

Где бы ни располагался «Союзпетрострой», вот уже много лет я прихожу в его стены с радостью и воодушевлением. Здесь всегда кипит работа: проходят семинары, консультации, круглые столы. Именно в «Союзпетрострой» мы приходим обсудить проблемы отрасли, «узкие места» законодательства, особенности взаимодействия с органами власти и другие острые вопросы. И всякий раз я знаю: ни одна проблема, мнение или просьба не останутся

## «Союзпетрострой» объединил всех



**Андрей Викторович Уртьев,**  
директор СРО АПО  
«Союзпетрострой-Проект»

представителем практически всех участников строительного процесса.

Важнейшим направлением работы «Союзпетростроя» являлось налаживание взаимодействия на разных уровнях. В 1997 году он выступил инициатором создания Совета ассоциаций и союзов инвестиционного и градостроительного комплекса Санкт-Петербурга. Не всегда отношения с органами власти складывались безоблачно, но Союз использовал любые возможности для решения общегородских проблем, работая на развитие всего строительного комплекса региона.

«Союзпетрострой» постоянно обновлялся, искал новые методы работы. Многие из накопленного опыта теперь широко используются. По сути, Союз явился успешным прообразом системы саморегулирования, поэтому на его базе так легко были образованы несколько саморегулируемых организаций.

Многочисленные административные реформы не могли не сказываться на деятельности Союза. Когда крупные инвестиционные компании выделились в отдельную ассоциацию, «Союзпетрострой» переориентировался на проблемы малого и среднего строительного бизнеса, став основным общественным защитником конкурентной среды в строительной сфере.

«Союзпетрострой» был образован четверть века назад по инициативе самих строителей. Его ряды росли без использования какого-либо административного ресурса, в отличие от периода перехода отрасли на саморегулирование. Строители понимали, что вместе им будет легче выживать и решать свои проблемы. Союз строительных компаний не отказывал в приеме всем, кто имел отношение к строительству. Поэтому он смог стать

## Поздравляем коллектив и руководство «Союзпетростроя» с юбилеем!

Четверть века служения Делу!  
Как титан, как античный герой,  
Лев Каплан беззаветно и смело  
Направляет «Союзпетрострой»!

Днем и ночью, в любую погоду,  
Хоть бывает непросто порой,  
Интерес трудового народа  
Защищает «Союзпетрострой»!

Тяжело и в работе, и в жизни,  
Но строители встанут горой,  
Не колеблясь, за верность Отчизне  
И за славный «Союзпетрострой»!

**Дорогие коллеги!**

**За 25 лет «Союзпетрострой» прошел достойный путь, он помог нам преодолеть трудности и развиваться.**

**Мы желаем Союзу и дальше идти только вперед, добиваясь намеченных целей.**

**Пусть рядом будут надежные партнеры и верные друзья.**

**Вместе мы можем больше!**



27 февраля 2020 года отмечает свое 25-летие Санкт-Петербургский Союз строительных компаний – первое в РФ региональное объединение строителей.

**Дорогие друзья!  
Уважаемые строители – коллеги!**

Поздравляю Санкт-Петербургский Союз строительных компаний с 25-й годовщиной со дня его основания!

Созданная в сложное для страны время, ваша организация объединила профессиональное сообщество Санкт-Петербурга, помогла отрасли выстоять в условиях перехода на рыночную экономику и пережить кризисы.

Сегодня «Союзпетрострой» вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие Санкт-Петербурга, укрепление диалога бизнеса и власти, решение важных вопросов модернизации градостроительного комплекса и создания комфортной городской среды.

Желаю всем компаниям «Союзпетростроя» и его руководству процветания, стабильного развития и новых перспективных проектов!

Губернатор Санкт-Петербурга А. Д. Беглов

**Искренне поздравляю весь коллектив  
Санкт-Петербургского Союза  
строительных компаний «Союзпетрострой»  
с 25-летием со дня основания!**

«Союзпетрострой» – одна из наиболее представительных организаций, которая активно участвует во всех строительных событиях нашего города, влияет на принятие решений в строительной отрасли, активно сотрудничает с органами власти и защищает права малого и среднего бизнеса.

За время многолетней деятельности Союз доказал, что способен эффективно работать и добиваться больших успехов.

Высокий профессионализм всех членов объединения, добросовестное отношение к делу позволили вам многого добиться и заслужить репутацию ответственной и серьезной организации.

От всей души желаю здоровья, успешных проектов, благополучия и процветания на долгие годы!

Вице-губернатор Санкт-Петербурга Н. В. Линченко

**Уважаемый Лев Моисеевич!**

От имени Комитета по градостроительству и архитектуре и от меня лично примите искренние поздравления с 25-летием Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой»!

Союз объединяет более 400 компаний, которые за прошедшие годы возвели множество современных объектов, украсивших наш город. Постоянно совершенствуя и повышая качество строительных работ, сохраняя историческую уникальность и интенсивно развивая новые территории, «Союзпетрострой» активно способствует формированию гармоничного архитектурно-градостроительного облика Санкт-Петербурга.

Позвольте пожелать Вам и всем членам Союза здоровья, успехов и процветания, а также новых свершений и ярких проектов, которые в будущем станут визитной карточкой Санкт-Петербурга XXI века.

С уважением, председатель Комитета по градостроительству и архитектуре – главный архитектор Санкт-Петербурга В. А. Григорьев

**Дорогие коллеги!**

От имени Российского Союза строителей и от себя лично поздравляю Санкт-Петербургский Союз строительных компаний со славным юбилеем – 25-летием со дня основания!

«Союзпетрострой» был первой региональной организацией, вошедшей в состав Российского Союза строителей, и много сделал, в частности, и для развития РСС.

Возникнув в период перехода строительной отрасли на рыночные отношения, «Союзпетрострой» активно участвовал в разработке законодательства в этой сфере как на федеральном, так и на региональном уровнях, включая переход на саморегулирование, внедрение системы проектного финансирования, защиту интересов подрядных организаций и многие другие актуальные проблемы. Уже четверть века ваш Союз пользуется заслуженным авторитетом среди региональных отделений Российского Союза строителей.

Желаю всем компаниям – членам «Союзпетростроя» – новых достижений в работе, а его дирекции – сил и терпения в руководстве Союзом.

Президент Российского Союза строителей  
В. А. Яковлев



**Уважаемые коллеги!**  
Поздравляем вас с 25-й годовщиной со дня основания «Союзпетростроя»!  
За свою четвертьвековую историю Союз проявил себя как активный участник в решении важнейших задач строительной отрасли города и области, внес неоценимый вклад в разработку региональных нормативных документов, проявил себя как верный и справедливый защитник интересов участников рынка.  
Будучи членом Союза на протяжении 20 лет, мы считаем себя вправе дать самую высокую оценку тому, что сделано вами и делается для петербургских строителей!  
Желаем вам дальнейших успехов на пути постоянного развития и совершенствования своей деятельности, а также достижения новых высот в работе на благо Санкт-Петербурга!



# Феликс Плескачевский:

## «Самое важное – работать в одной команде»

**Виктор Краснов /** Вне зависимости от вида и формы организации необходимо четко выстроить в ней работу всего коллектива. В этом уверен генеральный директор АО «ПО «Баррикада» Феликс Плескачевский. Он поделился со «Строительным Еженедельником» некоторыми фактами из своей биографии, а также рассказал о том, как за два года удалось возродить предприятие и сделать его ведущим игроком рынка ЖБИ. 📌



Фото: Никита Крючков

**– Феликс Феликсович, много лет Вы отдали службе в Вооруженных силах. На Ваш взгляд, что общего между руководством военной структурой и строительным производственным предприятием? В чем различия?**

– Схожего значительно больше. Как у любой военной структуры, так и у производственной организации есть жесткая внутренняя структуризация. В Военно-морском флоте, где я служил, это деление на боевые части, тут – на производственную, энергетическую службы, планово-экономический отдел, коммерческую дирекцию, юридический департамент и пр. Каждое из подразделений выполняет свою функцию, благодаря чему осуществляется деятельность всего предприятия. Кстати, если обратили внимание, на нашем заводе все носят спецформу. Во-первых, это не выделяет тех, кто старше или младше по должности, имеет большую или меньшую зарплату. Во-вторых – форма дисциплинирует.

Различия между военной структурой и предприятием, конечно, тоже есть. Тут у сотрудников больше различных прав, качественная социальная защищенность, активно работает профсоюзный комитет, много очаровательных женщин, которых не было в военных частях, когда я служил.

**– А почему решили стать военным?**

– Это династия, в нашей семье поколениями служили все. До революции – государю-императору, затем советской власти. Один мой дед воевал в советско-финской войне, затем во Второй Мировой, другой служил на Ленинградском и Волховском фронтах. Отец имел звание капитана 1-го ранга, посвятил 30 лет Военно-морскому флоту, был доктором наук. Так что альтернативы у меня особо не было. Изначально был выбор между высшим общевоинским и военно-морским училищем. Предпочел второе. Военную службу прохо-

дил, в частности, на Тихоокеанском флоте во 2-й флотилии АПЛ. Годы учебы и службы были интересным временем.

**– Наверное, именно такие качества помогли Вам в дальнейшей деятельности – в частности, когда возглавили «Баррикаду»?**

– Пожалуй, это действительно так. Отмечу, что первое мое высшее образование – Военно-морской институт радиотехники им. А. С. Попова, специальность – инженер электронной техники. После этого окончил Высшие специальные офицерские классы ВМФ. Второе высшее образование я получил в Северо-Западной академии государственной службы при Президенте РФ по специальности «Государственное и муниципальное управление». Мой опыт работы в ГК «Ростех» позволил перенести все стандарты госкорпорации и в деятельность АО «ПО «Баррикада».

Полагаю, что вне зависимости от вида и формы организации руководителю необходимо четко выстроить в ней работу всего коллектива. Это имеет особое значение при возникновении сложных ситуаций, которые требуют незамедлительного решения. При правильном подходе все обязательно разрешится и получится.

**– Как сейчас живет «Баррикада»? Какие производственные достижения можете отметить?**

– Сегодня производственное объединение «Баррикада» крепко стоит на ногах. Однако чуть менее двух лет назад оно было на грани закрытия. В марте 2018 года московский девелопер «ТОРОС» выкупил у АО «Группа ЛСР» 100% акций АО «ПО «Баррикада». Новыми собственниками были поставлены новые цели и задачи, для достижения которых было инвестировано в производство и инфраструктуру более 120 млн рублей. В течение трех месяцев мы приводили завод в порядок, затем начали процесс модернизации про-

изводственной базы – как следствие, получили рост объема выпускаемой продукции. Это в кратчайшие сроки позволило АО «ПО «Баррикада» занять лидирующие позиции среди производителей ЖБИ Северо-Запада России. Бесспорно, без поддержки коллектива АО «ПО «Баррикада» у нас бы ничего не получилось.

20 ноября 2018 года было подписано постановление Правительства РФ, в соответствии с которым АО «ПО «Баррикада» признано единственным поставщиком (производителем) плит аэродромных гладких (ПАГ) в интересах Минобороны РФ. Совместно с 20-м Центральным проектным институтом Минобороны ведем работы по формированию коммерческого предложения на изготовление и поставку арочных укрытий в интересах Минобороны до 2027 года. АО «ПО «Баррикада» готово участвовать в федеральной программе предоставления жилья военнослужащим и членам их семей в соответствии с положениями Постановления Правительства РФ от 29 июня 2011 года № 512 и предложить качественную, конкурентоспособную железобетонную продукцию, необходимую при строительстве военных городков и иных типовых сооружений Минобороны.

**– Получается, что в большей степени предприятие работает с госзаказом?**

– Безусловно, контракты с МО РФ нас сильно выручают. Но доля госзаказа у нас составляет 35% от всего производства. Остальное все – гражданский госзаказ и работа с коммерческими заказчиками.

Интересным опытом мы считаем участие в проекте строительства скоростной трассы М-11 «Москва – Санкт-Петербург». В 2019 году совместно с Росавтодором мы приняли активное участие в завершении 8-го этапа строительства этой магистрали, изготовив и отгрузив 3,2 тыс. дорожных плит (ПШ и ПШД)

для строительства участка в Тосненском районе Ленобласти и в Санкт-Петербурге. Совместно с австрийской компанией DELTA BLOC начали выпуск дорожных разделителей, соответствующих европейским стандартам.

Безусловно, мы активно работаем и с застройщиками. Нашими партнерами являются «Сэтл Строй», «ЮИТ», «Евромонолит», Группа ЦДС и другие известные девелоперы. Мы поставляем им широкую номенклатуру ЖБИ.

**– Как оцениваете ситуацию на рынке производства ЖБИ?**

– Со введением недавних существенных изменений в 214-ФЗ на рынке наблюдается некоторая стагнация. Тем не менее я поддерживаю данные новшества, ведь они проводятся государством в интересах дольщиков. Полагаю, что в ближайшие два-три года ситуация на рынке нормализуется. Более того, думаю, сегмент ЖБИ (как один из наиболее экономичных) в жилищном строительстве будет наращивать долю – соответственно, наша продукция будет востребована.

**– Сколько человек сейчас работает на предприятии? Кто они?**

– В настоящее время на ПО «Баррикада» трудятся более 700 человек. Мы наблюдаем омоложение коллектива, многим сотрудникам 30–35 лет. Продолжают работать и люди, отдавшие предприятию почти всю свою жизнь. Многие из них носят звание «Почетный баррикадонец».

Компания осуществляет материальные и нематериальные виды поощрений работников к юбилейным датам, по случаю рождения и смерти ближайших родственников, награждение грамотами и благодарностями к памятным датам с выплатой разовых премий и занесением на Доску почета АО «ПО «Баррикада». Мы вдохнули новую жизнь в предприятие, это не могло не обрадовать наших сотрудников. За прошлый год зарплата рабочих в организации выросла на 36% и составляет сейчас в среднем 55 тыс. рублей в месяц.

Отмечу, что на ПО «Баррикада» организована хорошая соцподдержка работников. Сравнимая с той, которая была на многих предприятиях в годы СССР. На территории предприятия работает бесплатная столовая, функционирует лицензированный медицинский здравпункт, оснащенный современным оборудованием, есть собственный физкультурно-оздоровительный центр с бассейном. Проводятся различные мероприятия для наших сотрудников и их детей. Казалось бы, это мелочи, но они мотивируют работать на заводе и качественно выполнять свои обязанности.

**– Участвуете ли в каких-то социальных проектах вне завода?**

– Конечно, да. Мы – одно из градообразующих предприятий Гатчины, нам важно, чтобы она также развивалась. Наш коллектив принимает участие в городских субботниках, параде Победы и в других мероприятиях. Мы планируем взять шефство над детской футбольной командой, оказать поддержку юным спортсменам. Также намерены реализовать и другие проекты, о которых обязательно еще расскажем.



Фото: Никита Крючков



Фото: Никита Крючков



Фото: Никита Крючков

фото: ООО «Полипласт Северо-Запад»



## Игорь Коваль: «Действующие ГОСТы для добавок в бетон серьезно устарели»

**Виктор Краснов** / Существующая нормативная база по разработке и применению добавок в бетон требует коррекции. Такие выводы делает руководитель научно-технического центра ООО «Полипласт Северо-Запад» Игорь Коваль. По его мнению, устаревшие ГОСТы не только не позволяют оценивать фактическую эффективность современных добавок, но и тормозят развитие рынка. ➔

– Игорь Валерьевич, действительно ли действующая нормативная документация, а именно ГОСТы на химические и минеральные добавки в бетон, не отвечает запросам производителей?

– К сожалению, это так. Поэтому коррекция нормативов, касающихся применения добавок в бетоне, необходима. Один из важных отраслевых ГОСТ 30459-2008 «Добавки для бетонов и строительных растворов. Определение и оценка эффективности» не пересматривается уже 12 лет. Ряд методик уже не соответствует реальности, они устарели по номенклатуре типов добавок, технологиям производства конструкций, применения бетонов в холодный период года.

В частности, ГОСТ 30459-2008 при оценке эффективности добавок для ЖБИ использует режим прогрева +80 °С. При этом сравнение ведут на контрольном бездобавочном бетоне с величиной осадки конуса ОК = 1–4 см (марка смеси П1) и бетонах с суперпластификатором с ОК = 21 см (марка смеси П5). Техническая проблема в том, что в бетонах с абсолютно разными марками смеси П1 и П5 и неизменной величиной водоцементного отношения в 95% случаев результаты не пока-

жут идентичную прочность – в частности, за счет действия расслоения смеси и погрешности испытаний.

Кроме того, температура +80 °С практически не используется в ЖБИ, КПД, ДСК и отрицательно влияет на физико-механические характеристики бетона по прочности и особенно на параметр качества – долговечность. Производственные режимы на современных продуктах и технологических линиях ограничены +50–60 °С. В связи с этим методика с оценкой при +80 °С и марках смеси П1 против П5 (ОК = 21 см и более), которая в реальности также не используется на заводах ЖБИ (за исключением СУБ или «касет»), не позволяет оценивать эффективность добавок, т. е. нарушены смысл и цели, декларируемые в данном ГОСТ.

– Какие еще есть несоответствия?

– Серьезные проблемы с методикой оценки эффективности противоморозных добавок по «теплому» и «холодному» методам. Если первый метод используется на практике, то по второму, «холодному»,

оценить противоморозный эффект добавок почти невозможно. Даже обычные добавки-пластификаторы и просто бездобавочный бетон часто оказываются противоморозными. «Секрет Полишии» заключается во времени выдерживания бетона при оттаивании в нормальной температуре (+20 °С). Причем разрешенное время оттаивания до испытаний – от 24 до 48 часов – принимается согласно ТУ производителя добавок. На практике при температуре в теле бетона –12–15 °С не существует химических компонентов, обеспечивающих гидратацию цемента при условии использования добавок в разрешенном нормативами количестве не более 5% от массы цемента. Из этого следует, что бетоны, выдерживаемые по «холодному» методу, не твердеют на проверяемой минусовой температуре и прочность набирают из пластичного состояния смеси сразу после оттаивания за 24 или 48 часов. Ряд технических возможностей и адекватная оценка поликарбонатных добавок, несмотря на их активное применение, остались «за бортом» нормативов.

ГОСТы на химические и минеральные добавки в бетон не отвечают запросам производителей

– Помогает ли сертификация добавок в бетон качественному развитию рынка стройматериалов?

– Сертификация – это важно и нужно! Вопрос заключается в квалификации и опыте оценивающих продукцию (бетон). Это скорее вопрос доверия к проверяющим и контролирующим органам, чем к самой процедуре, которая введена правильно.

Компания «Полипласт Северо-Запад» поздравляет коллег и партнеров с Днем защитника Отечества!

Желаем крепкого здоровья, бодрости духа, оптимизма и уверенности в себе!

**ПОЛИПЛАСТ®**

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

**BATIMAT® RUSSIA**

3-6 МАРТА 2020  
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО» МОСКВА

**BATIMAT CONSTRUCTION SUMMIT**

14+

+7 495 961-22-62  
BATIMAT-RUS.COM

Москва  
ЦВК «Экспоцентр»

16+

**XVIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. XXI ВЕК**  
АРХИТЕКТУРА. ИНЖЕНЕРИЯ. ЦИФРОВИЗАЦИЯ. ЭКОЛОГИЯ

10 МАРТА 2020

**Энерго Эффективность XXI ВЕК**

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ МИР СТРОИТЕЛЬСТВА

anuc

НОПРИЗ

НОСТРОЙ

НОС

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС

<http://www.energoeffekt21.ru>

# Деньги возвращаются в недвижимость

**Михаил Добрецов** / Прошедший год характеризовался повышением инвестиционной активности на рынке недвижимости. До предкризисных объемов пока еще далеко, но тренд на повышение эксперты считают сформировавшимся и имеющим все шансы получить развитие в этом году. ➔

По словам специалистов, ключевыми факторами, оказавшими влияние на рынок, стали низкая инфляция, курсовая стабильность рубля к мировым валютам и снижение ключевой ставки Центробанком.

## В федеральном масштабе

По данным CBRE, в 2019 году суммарный объем инвестиций в недвижимость России составил 243 млрд рублей (3,3 млрд евро), что на 34% превосходит значение 2018 года в рублевом выражении (181 млрд рублей). Впрочем, доля РФ по-прежнему занимает незначительную часть (1,3%) в общем объеме инвестиций в недвижимость континентальной Европы, который по итогам 2019 года составил 248 млрд евро.

Схожие цифры озвучили аналитики JLL. По их оценке, в 2019 году объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России составил около 4,1 млрд долларов (примерно 250 млрд рублей). Это на 41% превышает результат предыдущего года (2,9 млрд долларов). В том числе показатель IV квартала прошлого оказался в 1,5 раза выше объема соответствующего периода 2018 года: более 1,5 млрд против 1 млрд долларов.

«2019 год показал максимальный за последние три года рост объемов инвестиций, что связано с закрытием нескольких крупных сделок и продолжающейся позитивной динамикой фундаментальных показателей. Укрепление рубля с начала 2019 года на 10%, а также снижение ключевой ставки на 1,5 б. п. за год (с 7,75% до 6,25%) и, как следствие, позитивная разница между ставками капитализации и стоимостью банковского финансирования в рублях – способствуют возрождению интереса инвесторов к российскому рынку», – отмечает **член совета директоров, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций JLL Наталия Тишендорф**.

По данным JLL, доля зарубежных инвесторов в общем объеме транзакций 2019 года составила 26% против 28% в 2018 году, отражая глобальный тренд уменьшения объема иностранных инвестиций.

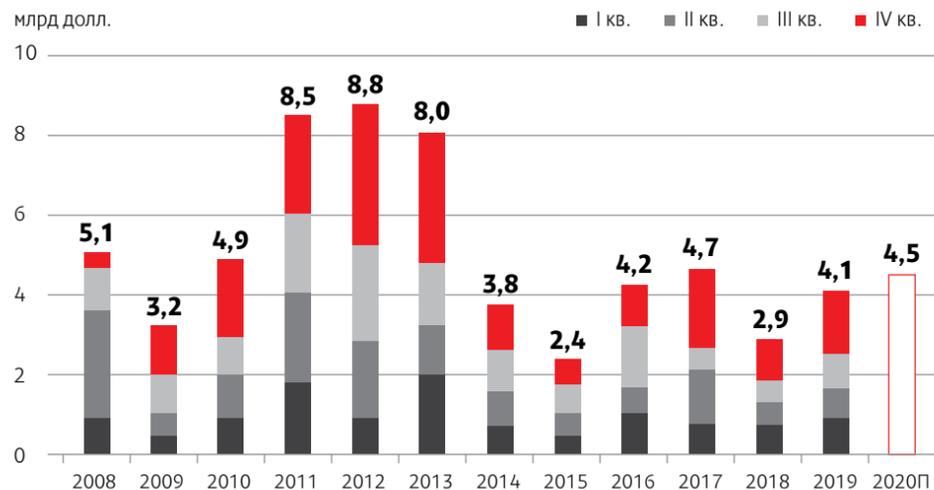
Подавляющая часть вложений традиционно приходится на Москву. Ее доля практически сохранилась на прежнем уровне: 67% против 66% в 2018 году. При этом доля Санкт-Петербурга увеличилась с 22% до 27%. На сделки с региональными активами в 2019 году пришлось всего 6% общего объема (в 2018 году – 12%).

Ключевыми сегментами инвестирования в федеральном разрезе остаются офисный – 32% (в 2018 году – 31%), торговый – 30% (27%), жилищный – 24% (22%). Из заметных изменений можно

## КСТАТИ

По данным CBRE, объемы инвестиций в коммерческую недвижимость в континентальной Европе достигли в 2019 году рекордного уровня – 248 млрд евро. Это на 2% больше по сравнению с 243 млрд евро в 2018 году – предыдущим рекордным значением. Совокупный объем инвестиций во всей Европе (включая Великобританию и Ирландию) составил 315 млрд евро, что на 2% меньше, чем в предыдущем (322 млрд евро). Небольшое снижение в 2019 году было вызвано сокращением на 19% объема инвестиций в Великобританию, что стало следствием Brexit.

## Динамика объема инвестиционных сделок на рынке недвижимости России, млрд долл.\*



\* Инвестиционные сделки, исключая покупку земельных участков, СП, прямую продажу жилья конечным пользователям.

Источник: JLL

назвать снижение вложений в складской сектор (с 14% по 7%) и увеличение в гостиничный (с 2% до 6%). «Мы наблюдаем восстановление активности иностранных инвесторов. Многие игроки, как российские, так и зарубежные, заинтересованы в приобретении торговой недвижимости, а также складов, причем как крупных активов, так и небольшого формата в черте города, для обслуживания онлайн-ритейла», – резюмирует **генеральный директор JLL Андерс Лильенстолпе**.

## Петербургская доля

Петербургский рынок развивался в общероссийском тренде. «По итогам 2019 года, общий объем инвестиций в сектор недвижимости Северной столицы, включая земельные участки, достиг почти 1,2 млрд долларов (почти 100 млрд рублей)», – говорит **генеральный директор Colliers International в Петербурге Андрей Косарев**.

Аналитики Knight Frank St Petersburg оценивают прошлогодний объем инвестиционных сделок в Петербурге и Ленобласти (включая земельные участки) в 96,9 млрд рублей, что на 77% больше, чем в 2018 году, и на 12% – чем 2017-м. «Доля в общем объеме инвестиций страны составила 28%», – уточняют они.

Также отмечается существенное снижение вложений в землю под девелопмент. Конкретные цифры несколько расходятся, но сама тенденция признана единодушно. «В сегменте участков под жилищную функцию отмечено снижение, по сравнению с итогами 2018 года, на 58%», – говорит **генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков**. Андрей Косарев оценивает снижение в 37% (до 300 млн долларов). «В 2017 и в 2018 годах земля занимала порядка 50% от общего объема инвестиционных сделок, но в 2019-м на нее пришлось только 16%. Это было связано с реакцией на анонс изменений в законодательство, регулирующее жилищное строительство. Подавляющее число сделок с землей приходится именно на участки под жилищную застройку, поэтому игроки «закупились» ими в 2017-2018 годах, пока действовали старые, понятные правила», – со своей стороны, отмечает **вице-президент Bescar Asset Management Ольга Шарыгина**.

«В результате высокого интереса в 2017–2018 годах, сегодня в предложении практически отсутствуют документально подготовленные участки, что также отразилось на объеме спроса», – говорит Николай Пашков. При этом эксперты Knight Frank St Petersburg зафиксировали в 2019 году тенденцию роста стоимости участков под цели жилищного строительства, в среднем на 10–20%. Динамика прямо пропорциональна подорожанию квартир в 2018–2019 годах из-за введения проектного финансирования с использованием эскроу-счетов.

При этом сделки, разумеется, проходили. «Наибольшей популярностью среди девелоперов жилья пользовался Выборгский район города, где за 2019 год было реализовано более 140 тыс. кв. м земли. В этом сегменте фиксировались сделки в диапазоне 0,6–1 млрд рублей за лот», – отмечает **руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко**.

«В конце 2019 года, хотя этот фактор и не иллюстрируется итоговыми цифрами, мы зафиксировали возобновление интереса к приобретению новых площадок под жилищный девелопмент», – добавляет Андрей Косарев.

Интерес инвесторов к коммерческой недвижимости, напротив, вырос. «Было реализовано объектов в четыре раза больше (в денежном выражении) по сравнению с итогами 2018 года», – оценивает ситуацию Николай Пашков. «Инвестиции в существующие активы недвижимости увеличились на 48% и достигли 890 млн долларов. Доминирующим по объему вложенных средств стал сегмент торговой недвижимости, в общем объеме аккумулировавший 58% инвестиций», – уточняет Андрей Косарев. «Такие результаты – итог ряда крупных сделок, которые прошли в Петербурге. В частности, иностранными инвесторами были приобретены ТЦ "Невский центр" и 49% ТЦ "Галерея"», – соглашается Ольга Шарыгина.

Впрочем, в других сегментах коммерческой недвижимости все тоже неплохо. «Мы отмечаем рост интереса инвесторов к покупке гостиничной недвижимости под реконструкцию – в деньгах объем сделок по этому сегменту не вырос, но количество сделок увеличилось с трех до шести. Также мы наблюдаем высокую активность инвесторов в приобретении бизнес-центров», – рассказывает Андрей Косарев.

## Что день грядущий...

В целом аналитики дают позитивный прогноз инвестиционной активности в будущем году – как на федеральном, так и на петербургском уровне. «При условии отсутствия внешних шоков и сохранения экономической и финансовой стабильности мы можем ожидать увеличения объема транзакций в 2020 году до 4,5 млрд долларов», – говорит Андерс Лильенстолпе.

«По нашим прогнозам, в 2020 году положительная динамика объема вложений в недвижимость России сохранится. Мы ожидаем, что этот показатель может превысить значение 2019 года и увеличится примерно до 300 млрд рублей, тем самым достигая уровня 2016–2017 годов, в том числе за счет закрытия ряда крупных сделок, переговоры по которым велись в 2019 году. Дефицит предлагаемых к продаже качественных объектов недвижимости будет формировать конкуренцию за инвестиционный продукт среди покупателей, которая не наблюдалась на рынке последние годы», – со своей стороны, отмечает **старший директор отдела рынков капитала и инвестиций CBRE Ирина Ушакова**.

С этим соглашается, применительно к Северной столице, и Николай Пашков. «В 2020 году мы ожидаем сохранения и увеличения активности на рынке коммерческой недвижимости, как со стороны институциональных, так и со стороны частных инвесторов. Это обусловлено, в частности, довольно резким снижением доходности банковских депозитов и сохранением доходности инвестиций в недвижимость, что будет стимулировать множество инвесторов забирать деньги из банков и вкладывать их в доходную недвижимость», – прогнозирует он.

Роста инвестиционной активности на рынке Петербурга в 2020 году ожидают и эксперты IPG.Estat. «Рынок недвижимости для банковских структур стал еще более привлекательным: волатильность рубля уменьшилась, при этом весь арендный поток и доходность исчисляются в российской валюте. Доход, который генерирует объект, находящийся в залоге, стал более прозрачным, что позволяет банкам прогнозировать обеспечение залогов и возврат кредитных средств. Учитывая текущее состояние рынка коммерческой недвижимости Петербурга, банки все охотнее идут на финансирование качественных проектов офисной, складской, промышленной недвижимости, понимая острый дефицит предложения», – считают они, уточняя, что основным ограничением роста инвестиционного рынка станет практически полное отсутствие крупных международных инвесторов.

## Динамика объемов сделок с различными объектами в Петербурге, млрд рублей



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2020

# Money Returning to Real Estate

**Mikhail Dobretsov** / The past year was characterized by an increase in investment activity in the real estate market. The pre-crisis volumes are still far from being reached, but experts consider the bull run to be established and poised to developing this year. ➔

According to experts, the key factors that influenced the market were low inflation, ruble exchange rate stability to world currencies and a decrease in the Central Bank base rate.

## Nationwide

According to CBRE, in 2019 the total volume of investment in real estate in Russia amounted to 243 billion rubles (3.3 billion euro), which is 34% higher than the value of 2018 in ruble terms (181 billion rubles). However, the share of the Russian Federation is still insignificant (1.3%) in the continental Europe total real estate investment, which, as of year-end 2019, amounted to 248 billion euro.

JLL analysts announced similar figures. According to them, in 2019 the volume of investment transactions in the Russian real estate market amounted to about 4.1 billion dollars (approximately 250 billion rubles). This is 41% higher than the previous year (2.9 billion dollars). The indicator of quarter IV of last year turned out to be 1.5 times higher than that of the 2018 corresponding period: more than 1.5 billion compared to 1 billion dollars.

“2019 showed the highest growth in investment over the past three years, due to completion of several major transactions and the continuing positive dynamics of fundamental indicators. The ruble strengthening since the beginning of 2019 by 10%, as well as the base rate reduction by 1.5 points within the year (from 7.75% to 6.25%) and, as a result, a positive difference between capitalization rates and the cost of bank financing in rubles contribute to a revival of investor interest in the Russian market,” notes **Natalia Tischendorf, board of directors member, Head of JLL Capital Markets Department.**

According to JLL, the share of foreign investors in the total volume of transactions in 2019 was 26% compared to 28% in 2018, reflecting the global decreasing tendency in foreign investment.

The vast majority of investments are traditionally in Moscow. Its share has mostly remained unchanged: 67% versus 66% in 2018. At the same time, the share of St. Petersburg increased from 22% to 27%. Transactions in regional assets in 2019 accounted for only 6% of the total volume (12% in 2018).

The key investment segments in the federal context remain the following: office – 32% (31% in 2018), retail – 30% (27%), housing – 24% (22%). Among the notable changes are a decrease in investments in the warehouse sector (from 14% to 7%) and an increase in the hotel sector (from 2% to 6%). “We observe recovery in the activity of foreign investors. Many players, both Russian and foreign, are interested in acquiring retail real estate, as well as warehouses, both large and small format assets within the city, to assist online retail,” recaps **Anders Liljenstolpe, Managing Director of JLL.**

## St. Petersburg Share

The St. Petersburg market has developed in the course of all-Russian trend. “As of year-end 2019, the total investment in the real estate sector of the Northern Capital, including land plots, almost reached 1.2 billion dollars (almost 100 billion rubles),” says **Andrey Kosarev, Managing Director of the St. Petersburg branch of Colliers International.**

Knight Frank St Petersburg analysts estimate last year’s investment transactions in St. Petersburg and Leningrad Region (including land plots) at 96.9 billion rubles, which is by 77% more than in 2018 and by 12% more than in 2017. “The share in the country’s total investment amounted to 28%,” they specify.

of project financing scheme based on escrow accounts.

However, the transactions, of course, were being completed. “Vyborgsky District of the city was the most popular with housing developers, where over 140 thousand square meters of land were sold in 2019. Transactions in the range of 0.6–1 billion rubles per lot were documented in this segment,” notes **Svetlana Moskovchenko, Head of Research Department of Knight Frank St Petersburg.** “We documented a renewed interest in acquiring new land plots by the end of 2019, although this factor is not illustrated by the final figures,” adds Andrey Kosarev.

By contrast, investor interest in commercial real estate has grown. “Four times as many objects were sold (in monetary terms) compared to year-end 2018,” estimates Nikolay



**We observe recovery in the activity of foreign investors**

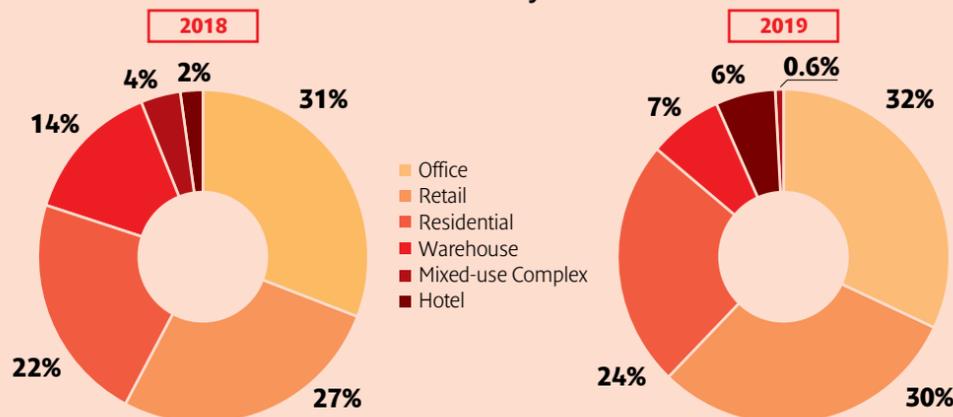
volume in 2020 up to 4.5 billion dollars,” says Anders Liljenstolpe.

“According to our forecasts, in 2020 the positive dynamics of the investments volume in Russian real estate will remain. We expect that this figure may exceed the value of 2019 and increase up to about 300 billion rubles, thereby reaching the level of 2016–2017, in no small measure due to completion of several major transactions that were negotiated in 2019. The shortage of quality real estate facilities for sale will create competition for an investment product among buyers which has not been observed in the market in recent years,” notes **Irina Ushakova, Senior Director, Head of Capital Markets at CBRE.**

Nikolay Pashkov agrees with this, in relation to the Northern Capital. “In 2020, we expect to maintain and increase activity in the commercial real estate market, both from institutional and private investors. This is due, in particular, to a rather sharp decrease in bank deposit profitability and preservation of real estate investments profitability, which will encourage many investors to withdraw money from banks and invest them in profitable property,” he predicts.

IPG.Estat experts also expect growth of investment activity in the St. Petersburg market in 2020. “The real estate market has become even more attractive for banking institutions: ruble volatility has decreased, while the entire rental income and profitability are calculated in the Russian currency. The income generated by the pledged property has become more transparent, which enables banks to forecast collateral and loan repayments. Given the current state of St. Petersburg commercial real estate market, banks are increasingly willing to finance quality projects in office, warehouse, industrial real estate, realizing the acute supply shortage,” they said, specifying that the main limitation on the investment market growth will be near-complete absence of large international investors.

**The structure of investment transactions in the Russian real estate market by sectors**



Source: JLL

Analysts note a significant decrease of investment in land for development. Specific figures differ a bit, but they unanimously point out the trend itself. “There is a 58% decrease in the segment of land plots for housing, compared to year-end 2018,” says Nikolay Pashkov, General Manager of Knight Frank St Petersburg. Andrey Kosarev estimates the decrease at 37% (down to 300 million dollars). “In 2017 and 2018, the land made up about 50% of the total volume of investment transactions, but in 2019 it accounted for only 16%. This resulted from the reaction to the announcement of amendments to the legislation that governs housing construction. The overwhelming majority of land transactions fall on housing plots, so the players ‘bought’ them in 2017–2018, while the old, understandable rules were in effect,” notes **Olga Sharygina, Vice-President of Becar Asset Management.**

“As a result of high interest in 2017–2018, today there are practically no documented plots on offer, which also affects the demand level,” says Nikolay Pashkov. At the same time, experts from Knight Frank St Petersburg documented in 2019 an upward trend for the cost of land plots by an average of 10–20%. The dynamics is directly proportional to the rise in price of apartments in 2018–2019 due to the introduction

Pashkov. “Investments in existing real estate assets increased by 48% and reached 890 million dollars. The dominant segment in terms of investment amount was the retail real estate segment, which gathered 58% of total investment,” said Andrey Kosarev. “Those are the results of a number of major transactions that were completed in St. Petersburg. For instance, Nevsky Centre Shopping Mall was acquired by foreign investors, as well as 49% of Galeria Shopping and Entertainment Centre,” agrees Olga Sharygina.

However, in other segments of commercial real estate everything is quite well too. “We note the growing interest of investors in buying hotel real estate for reconstruction – the in-the-money volume of transactions in this segment did not grow, but the number of transactions increased from three to six. We also observe a high activity of investors in acquiring business centers,” says Andrey Kosarev.

## The Day to Come...

In general, analysts give a positive forecast for investment activity in the coming year – both at St. Petersburg level and nationwide. “Given the absence of external shocks and the preservation of economic and financial stability, we can expect an increase in transaction

## By the Way

According to CBRE, the volume of investment in commercial real estate in continental Europe in 2019 reached a record level – 248 billion euro. This is 2% more compared to 243 billion euro in 2018 – the previous record high. The total investment in all of Europe (including the UK and Ireland) amounted to 315 billion euro, which is 2% less than in the previous year (322 billion euro). A slight decrease in 2019 was caused by a 19% reduction in investment in the UK, which was a consequence of Brexit.

**ЦДС** ЧЕРНАЯ РЕЧКА  
квартал бизнес-класса

ЭСКРОУ-ЗАЩИТА  
ПОКУПКИ

**ПАНОРАМНЫЕ  
ОКНА В КАЖДОЙ  
КВАРТИРЕ**

**320 12 16**

**cds.spb.ru**

\* РЕКЛАМА. 09-214. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ОРОДСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА». СТРОИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КРОКОНОВАРДЕЙСКАЯ ПЕР. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ИЛИ ДОМ.РФ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛ. (812) 320-12-00 ИЛИ НА САЙТЕ WWW.CDS.SPB.RU.