ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

Строительный еженедельник

август 2022

asninfo.ru

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

8

Людмила Коган: «Работаем в тех условиях, которые существуют»

Генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент» — о ситуации на рынке, о мерах поддержки строителей государством, об импортозамещении и планах группы компаний

20

Соответствуя стандартам

В России радикально минимизируется число обязательных стандартов в строительной отрасли. Профессиональные участники рынка к этому относятся неоднозначно

25

Время стремительного развития!

О перспективах развития компании «РОСТерм» и рынка полимерных труб рассказывает генеральный директор РТСЗ Александр Дядин

29

Коммерческая недвижимость в режиме адаптации

Различные сегменты коммерческой недвижимости по-разному перенесли санкционный удар. Однако скорого восстановления данного рынка эксперты не ждут

31

Строительный бизнес выстоял

И даже сумел наладить выпуск новых продуктов, несмотря на архисложную ситуацию в отрасли. Участники рынка поделились впечатлениями от первой половины 2022 года и дальнейшими планами

Фото: пресс-службы «Альфа Фаберже», «РСТИ», «Северо-Западной строительной корпорации»

Рынок жилья попал в болтанку

Елена Зубова / Ситуацию на рынке строящегося жилья обоих столичных регионов по итогам первой половины 2022 года можно охарактеризовать как «разброд и шатания»: спрос, предложение и цены на новостройки то росли, то сокращались. Точных прогнозов на будущее специалисты стараются не давать.

Хотя рынок новостроек Петербурга всегда считался на несколько месяцев отстающим от московского, новые реалии по некоторым параметрам уравняли их.

По итогам первого полугодия в Ленинградской области зарегистрировано на 8% больше ДДУ относительно первой половины 2021 года, в Петербурге — на 5,5% меньше. Однако если сопоставить результаты июня текущего и прошлого года, сокращение составляет 43 и 57% соответственно. Следует напомнить, что документы на регистрацию далеко не всегда подаются в день подписания договора долевого участия, поэтому июньские показатели оказались ниже.

В Москве ДДУ зарегистрировано на 6% меньше, чем год назад. При этом регистрации в массовом сегменте сократились на 17%.

Качели спроса

В течение полугодия наблюдался всплеск спроса в марте, затем последовало снижение, и только летом спрос начал расти. Консалтинговая компания Nikoliers оценила спрос на петербургские новостройки в первой половине 2022 года в 1,28 млн кв. м, продано 33 155 квартир. Относительно первого полугодия 2021-го спрос сократился на 18%, количество реализованных квартир — на 9%.

При этом в премиум-классе продано на 36% меньше жилья, в бизнес-классе — на 21%, в сегменте масс-маркет — на 17%.

Очевидный рост спроса эксперты отметили в июне — относительно мая на 20–25%. Причина — возобновленная программа льготной ипотеки. По разным данным, доля ипотечных сделок в структуре продаж составила 77–94%.

По оценке компании «ПроГород» (входит в Группу ВЭБ.РФ), продажи в Московском регионе упали на 43% относительно прошлого года. А относительно первого квартала текущего года во втором сокращение в старых границах Москвы составило 38%, в Новой Москве — 44%, а в Московской области — 50%.

По данным компании «Бон Тон», по итогам полугодия продажи в столичном регионе упали на 13%, а в бизнес-классе — на 33%.

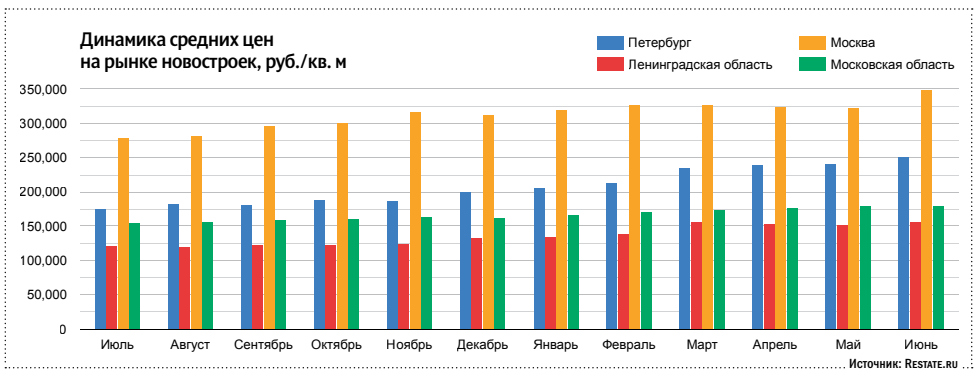
Здесь также драйвером спроса выступила льготная ипотека. Спрос, по общей оценке, вырос в июне, после снижения ипотечных ставок. Возможно, по итогам июля показатели спроса подрастут.

Как заявил **Анатолий Печатников**, заместитель президента-председателя правления ВТБ, ипотечный рынок пока далек от насыщения, поэтому банк рассчитывает на рост активности заемщиков. «Второе полугодие может показать прирост продаж ипотеки примерно в 1,5 раза относительно первого, что позволит рынку улучшить результат «пандемийного» 2020 года в пределах 10%. При этом размер ипотечного портфеля на рынке достигнет 14,8 трлн рублей, увеличившись по сравнению с началом года на 15%», — уточнил он.

Многие компании отметили восстановление спроса в июне, однако, по их мнению, достичь допандемийных значений и даже значений прошлого года вряд ли удастся. «Ситуацию на рынке в этом году нельзя назвать простой. Снижение ключевой ставки и смягчение условий льготных программ оживили спрос на недвижимость. Уже в июне в нашу компанию обратилось гораздо больше клиентов, чем в мае. Однако восстановления спроса до уровня прошлого года ждать не стоит», — говорит **Ян Фельдман**, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Апартаменты, по утверждению **Сергея Софронова**, коммерческого директора ГК «ПСК», тоже пользуются популярностью: «Доходная недвижимость в виде апартаментов также востребована, поскольку она только и делает, что подтверждает свою состоятельность практикой эксплуатации — сдачи в аренду. Поэтому да, спрос будет постепенно расти. Заметной эта тенденция будет уже осенью».

Участники столичного рынка новостроек настроены более оптимистично. «Спрос есть и сейчас, просто он существенно ниже, чем в 2021 году. Даже на текущем неактивном рынке есть успешные проекты. Например, мы видим в некоторых из них темпы продаж, сопоставимые со среднегодовыми 2021 года», — рассуждает **Денис Филиппов**, директор по продажам Hutton Development.



Он ожидает во второй половине года спрос выше, чем во втором квартале. Причины для этого есть: предпосылки к росту курса валют, истечение среднесрочных высокодоходных депозитов физлиц, возникший в результате нестабильности первого квартала отложенный и еще не реализованный спрос, падение стоимости ипотеки.

Елена Тарасова, коммерческий директор GRAVION, указывает: «Что касается высокобюджетного сегмента, то еще одна причина затихания спроса — ограниченность предложения. Многие клиенты ждали выхода новых проектов по привлекательным ценам и просто мониторили рынок».

Многие столичные застройщики простимулировали спрос совместными с банками ипотечными программами под 0,1% годовых. «Субсидированные программы стали активно развиваться в июне и уже в том же месяце дали результат — число сделок по ДДУ на рынке новостроек старой Москвы увеличилось на 28% к маю. В ближайшей перспективе мы ожидаем, что количество сделок должно постепенно восстанавливаться до уровня 2020 года», — заявил **Денис Бобков**, руководитель управления маркетинга и аналитики ASTERUS.

«Кроме того, выход на рынок новых проектов, которые по понятным причинам придержали старты продаж, еще больше подстегнет спрос среди покупателей», — добавил **Алексей Лухтан**, директор по маркетингу и продажам компании Lexion Development.

По мнению **Сергея Нюхалова**, заместителя директора по продажам ГК «Гранель», на спрос положительно влияют также специальные акции застройщиков, стимулируя покупательскую активность. Скидки составляют в среднем 5–7%, но могут доходить и до 10%.

Предложение притормозило

С марта застройщики несколько притормозили вывод на рынок новых проектов. Сегодня они выводятся, однако чаще это новые очереди в масштабных проектах (как правило, крупных застройщиков), небольшие проекты на один-два корпуса или реконструкция исторических зданий.

По данным компании Nikoliers, на конец первого полугодия общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса) составил 2,3 млн кв. м, что на 25% больше, чем в прошлом квартале, и на 35% больше, чем за аналогичный период 2021 года.

По данным «Метриум», в конце июня на рынке новостроек массового сегмента продавались квартиры в 89 ЖК. Общий объем предложения составил 861,6 тыс. кв. м — примерно 18,4 тыс. квартир. В бизнес-сегменте предложение оценивалось в 12,8 тыс. квартир общей площадью 868,3 тыс. кв. м в 93 ЖК. В Новой Москве продавалось более 12,1 тыс. квартир совокупной площадью 614,2 тыс. кв. м в 32 ЖК.

Как отмечает Алексей Лухтан, к началу апреля рынок столкнулся с минимальным выводом в продажу новых объемов жилья. Особенно это было заметно

ГК «СтройКрафт»

О НАС:
- Более 6 лет успешной работы с крупными застройщиками России
- Строительство объектов любой сложности в основных сегментах рынка недвижимости
- Реализация объектов «с нуля» до ввода в эксплуатацию
- Соблюдение сроков и качества строительства

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:
- Все специализированное оборудование в собственности
- Собственный автопарк, включающий в себя более 65 единиц техники
- Мобильность: выход на площадку займет не больше 7 дней
- Команда молодых активных специалистов
- Карьерный рост
- Стабильные выплаты заработной платы
- Объекты в разных районах города

СФЕРЫ РАБОТЫ:
- Жилая недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Социальные объекты
- Объекты культурного наследия
- Инженерные коммуникации

СтройКрафт

у региональных девелоперов, что было связано с повышением ключевой ставки в первую очередь. «Сейчас, когда ситуация в стране стабилизируется, ставки по кредитам значительно снизились, а застройщики наладили закупки стройматериалов среди отечественных поставщиков, проекты начинают выходить на рынок продаж», — добавил он.

По мнению Дениса Бобкова, застройщики не торопятся выводить на рынок большие объемы нового жилья, поскольку это позволяет им регулировать также спрос и цены.

«На сегодняшний момент большая часть предложения премиальных новостроек находится на заключительной стадии готовности — это более 40% всего объема, выставленного на продажу», — говорит Елена Тарасова.

При этом, по ее словам, начиная с конца второго — начала третьего квартала дефицит премиальных и элитных проектов начинает восполняться. За последние два-три месяца линейка предложения заметно расширилась — старт продаж был анонсирован в шести новых проектах, и в ближайшее время рынок ждет выхода новых комплексов. Пока лоты забронированы, сделки ожидаются позже, когда истечет срок депозитов.

Денис Филиппов полагает, что ситуация с выводом новых проектов складывается по-разному: «Если у компании есть достаточный портфель проектов в реализации, коррелирующий с их видением экономической ситуации, то новые проекты откладываются. Если текущий этап жизненного цикла компании можно описать словами "через год нечего будет строить", то, скорее всего, такие компании сейчас активно работают над формированием портфеля новых проектов».

При этом у любой компании есть неуверенность в потребительском спросе и себестоимости строительства. Причем, как указывает Денис Филиппов, речь идет о периоде в три-пять лет: «Требуется время, чтобы сформировалась новая практика рынков. Как рынка продажи конечному потребителю, так и рынков генподряда, инженерного оборудования и стройматериалов».

По данным Центра оценки и аналитики BN.ru, в Петербургской агломерации в первом полугодии на рынок выведено немногим больше 1,2 млн кв. м жилья — на 42% меньше, чем годом раньше. Оживление зафиксировано со второй половины мая. Сейчас совокупный объем предложения оценивается примерно в 3 млн кв. м.

Аналитики Knight Frank St. Petersburg подсчитали: в элитном сегменте Петербурга объем свободного предложения увеличился на 26% по сравнению с первым полугодием 2021 года и составил 134,7 тыс. кв. м (1094 квартиры). До конца 2022-го запланирован ввод в эксплуатацию четырех объектов жилой площадью около 74 тыс. кв. м.

«Прошло достаточно времени с момента ухода иностранных компаний и поставщиков из России, большинство девелоперов смогли найти альтернативу и перестроить логистику. Поэтому ситуация постепенно стабилизируется и застройщики стали более активны с выводом новых проектов на рынок», — полагает

Виталий Коробов, директор компании Element Development.

Ян Фельдман также отмечает: массовая заморозка новых проектов уже прекратилась, застройщики будут выводить объекты по плану, который сможет поддерживать необходимый объем предложения на рынке.

Не все компании корректировали сроки вывода на рынок своих проектов и сроки сдачи. От планов не отказались те, кто имеет проекты в высокой степени готовности, либо, наоборот, недавно начатые: работая в графике, они успели заменить поставщиков. Еще один вариант — приобретенные про запас стройматериалы.

Сергея Софронова заставляет верить в то, что застройщики массово не будут откладывать вывод новых проектов, наличие большого земельного банка — в прошлом году многие крупные девелоперы активно пополняли его.

Цены успокаиваются

Рост цен на рынке новостроек был обусловлен несколькими факторами. Это и льготная ипотека, и удорожание материалов, и необходимость выстраивать новые логистические цепочки, и — временами — недостаточное предложение. Как отмечают эксперты Циан.Аналитика, удорожание заставляет застройщиков отказываться от продажи квартир с отделкой и меблировкой. «Доля жилья с отделкой снизилась на фоне санкций с 62,1 до 59,6%. Сегодняшние покупатели приобретают жилье без отделки по цене квартир с отделкой два месяца назад», — констатируют они.

По данным компании «Метриум», на рынке массовых новостроек Москвы по итогам полугодия средневзвешенная цена выросла на 7%, хотя в течение второго квартала она снизилась на 1,1%. В проектах бизнес-класса рост составил 9,1% за полугодие, средний бюджет сделки увеличился на 7,1%, до 29,1 млн рублей. В новостройках Новой Москвы рост составил 4,5% (+1,8% во втором квартале). К концу полугодия средний бюджет предложения составил 11,3 млн рублей, увеличившись на 8% с января по июль.

В Петербурге, подсчитали аналитики Nikoliers, если средневзвешенная цена в первом квартале выросла на 14–17% в зависимости от класса жилья, то теперь она вернулась к прежним параметрам, прибавляя 2–3% в квартал.

Аналитики Группы RBI также отмечают замедление роста цен: по итогам второго квартала средняя цена квадратного метра в комфорт-классе прибавила 1%, в бизнес-классе — 5%. Причем рост в этом сегменте обеспечили новые проекты — изначально более дорогие.

По данным Knight Frank St. Petersburg, средневзвешенная цена в элитном сегменте выросла на 6% и во втором квартале также снижалась. По мнению аналитиков, в ближайшее время можно ожидать снижения цен, но это может продлиться только до момента, когда курс валют перестанет снижаться.

«Вне зависимости от сегмента в новых проектах цены не снижаются. Они выходят в продажу на уровне среднего предложения в конкретных локациях и сопоставимых проектах у конкурентов. И далее меняются по мере готовности домов», — прокомментировал Сергей Софронов.

Здоровый микроклимат для здравоохранения

Последние годы в Российской Федерации характеризуются активизацией строительства медицинских объектов, что влечет за собой рост потребности в специфическом инженерном оборудовании. Очевидно, что в медицинских учреждениях к системам вентиляции требования предъявляются особые. Для решения таких задач российским заводом «Арктос» был налажен выпуск специальных фильтров.

Фильтры ФБО (Арктос) предназначены для бактерицидной обработки проходящего через него воздуха посредством воздействия на поток ультрафиолетового излучения.

Применяются в лечебных и лечебно-профилактических, образовательных учреждениях и т. д. Фильтры ФБО позволяют осуществлять бактерицидную обработку воздуха для пяти основных категорий помещений с требуемым уровнем бактерицидной дозы.

Фильтры ФБО предназначены для установки в прямоугольные или круглые воздуховоды.

ФБО опционально оснащается модулем контроля МКЛ, что позволит без вскрытия секции контролировать работоспособность ламп. МКЛ предназначен для работы с лампами мощностью до 75 Вт, в количестве до 24 штук, с возможностью дистанционного включения/выключения и передачи информации на диспетчерский компьютер.

В МКЛ предусмотрены часы реального времени и энергонезависимая память, а ПО обеспечивает ведение журнала работы ФБО с указанием даты, времени и описания события, например, аварий.

МКЛ контролирует следующие пороговые значения напряжения питания: при снижении напряжения ~220 В на 15% (187 В) или увеличении до ~250 В происходит отключение ламп ФБО. МКЛ учитывает наработку ламп и сигнализирует при достижении лампами ресурса, заданного предварительно при установке.

В МКЛ предусмотрен разъем для подключения концевого выключателя, который защищает пользователя от случайного открытия крышки фильтра ФБО с работающими лампами.

Фото: пресс-служба «Арктос»

Статус: не жилье

Отдельный сегмент рынка — апартаменты, которые Госдума после долгих споров решила не приравнивать к жилью. Тем не менее люди приобретают апартаменты в том числе для проживания.

По разным данным, в Петербурге в июне резко сократился объем предложения, а также количество строящихся корпусов. По подсчетам экспертов проекта «Avenue-Apart на Дыбенко», в строительстве на конец полугодия находилось 17,9 тыс. юнитов, расположенных в 35 объектах.

По некоторым данным, с января по июнь включительно спрос на покупку апартаментов вырос на 25,31% относительно аналогичного периода прошлого года.

Эксперты компании Nikoliers ожидают до конца года ввод более 12,5 тыс. лотов. Сейчас петербургский рынок насчитывает примерно 13 тыс. юнитов.

Как сообщает компания Knight Frank St. Petersburg, объем продаж всех форматов апартаментов снизился на 40% относительно первой половины 2021 года и стал сопоставим с результатами аналогичного периода 2017 года. Объем продаж составил 1,1 тыс. юнитов общей площадью 35,7 тыс. кв. м: 71% продаж пришелся на лоты сервисного формата, 24% — рекреационного, остальные 5% — на юниты несервисного формата и элитные апартаменты.

Цены за полугодие выросли на разных объектах не везде одинаково — от 14 до 32%, и на начало июля составили: 273 тыс. рублей за 1 кв. м сервисных апартаментов, 318 тыс. рублей — несервисных, 316 тыс. рублей — рекреационных.

С одной стороны, цены выросли заметно, с другой — апартаменты подпадают под программу льготного кредитования.

В Москве в первой половине года в продаже находилось 79 проектов массового сегмента и бизнес-класса, подсчитали аналитики «Метриум». Объем предложения на конец июня составил 6,5 тыс. лотов общей площадью 249,2 тыс. кв. м. За полгода объем предложения вырос на 32,1%.

Цены в апартаментах бизнес-класса выросли на 1,9% за полгода, но за квартал сократились на 3,2%. В апартаментах массового сегмента цены росли в течение всего полугодия: на 8% за полгода, на 2,3% за второй квартал.

Смелые прогнозы

В общем и целом участники рынка довольно позитивно оценивают перспективы рынка новостроек — и в Москве, и в Петербурге. «На мой взгляд, спрос во второй половине года останется на уровне июня, возможно, с небольшим ростом. Вывод основан на появлении накопившегося отложенного спроса за предыдущие несколько месяцев — его стимулируют программа льготной ипотеки и окончание сроков действия банковских вкладов под увеличенные проценты», — говорит **Сергей Янчуков**, генеральный директор компании «МАНГАЗЕЯ ДЕВЕЛОПМЕНТ».

Застройщики ожидают восстановления спроса, поскольку связывают с ним возможность повышать цены. «Рост цен напрямую зависит от спроса, то есть чем он выше, тем дороже предложение. Мы уже видим, что покупатели стали намного активнее. Возможно, к концу года спрос на московском рынке восстановится до показателей начала года», — надеется Алексей Лухтан.

Сергей Нюхалов ожидает ценовой стабильности на рынке новостроек масс-маркет: «Соотношение спроса и предложения становится сбалансированным. Более того, количество объектов на рынке увеличивается, что заметно расширяет выбор. Новостройки будут дорожать в основном только по мере роста строительной готовности».

«Думаю, что спрос и ценовую политику во втором полугодии будет определять количество новых проектов, которые девелоперы выведут на рынок, а макроэкономическая ситуация сегодня, на мой взгляд, мало способствует этому. Возможно, что-то начнет проясняться к осени», — рассуждает Сергей Янчуков.

Елена Тарасова твердо убеждена: роста цен в дорогом сегменте не избежать. «Сейчас средневзвешенная цена на рынке премиум- и элит-классов приблизилась к отметке в 1,5 млн рублей. Цены продолжат плавный подъем до конца года. Если рассматривать более долгосрочную перспективу (пять лет), в будущем мы однозначно увидим значительное увеличение бюджета в этих сегментах. Помимо прочих факторов, на увеличение цены влияет и общий рост себестоимости строительства, а также удорожание и дефицит импортных составляющих, доля которых в высокобюджетном сегменте может доходить до 50%», — объясняет она.

У петербургских застройщиков прогнозы разные, но большинство ожидает умеренного роста цен. «Строящаяся недвижимость продолжит дорожать — и жилье и апартаменты. Стабильно высокий спрос на этот формат способствует этому. Думаю, что до конца года стоимость "квадрата" увеличится еще в пределах 5%», — полагает Виталий Коробов.

Ян Фельдман добавил: предпосылок для снижения цен нет.

Однако Сергей Софронов, например, не исключает, что до осени рост цен прекратится вообще: «В этом процессе влияние ипотеки одно из ключевых (при условии, что цены на стройматериалы в очередной раз не поднимутся). Снижение ключевой ставки, с одной стороны, уже работает на восстановление спроса. С другой — Президент дополнительно поручил рассмотреть механизм наращивания портфеля ипотечных кредитов».

Сергей Степанов, директор по продажам Объединения «Строительный трест», также предполагает, что цены в ближайшее время расти не будут: «Сейчас цены на первичном рынке жилья стабилизировались, и вряд ли их рост продолжится, тем не менее нельзя исключать внешние факторы, которые могут повлиять на корректировку цен».

Кроме того, застройщики уверены: начатые объекты буду сданы вовремя. «Что касается сроков сдачи объектов, то мы не видим серьезных угроз для дольщиков. Как и в период пандемии, единичные случаи задержек возможны. Но покупателям не стоит беспокоиться. Все объекты будут достроены в срок. Девелоперы не заинтересованы в задержке сдачи объектов, поскольку получают доступ к средствам дольщиков только после ввода объекта в эксплуатацию», — пояснил Сергей Нюхалов.

Ян Фельдман также не ожидает крупных неприятностей с переносом сроков: «Корректировка сроков возможна лишь в тех проектах, где застройщики не смогли оперативно наладить логистические цепочки и договориться с поставщиками, снизить зависимость от иностранных материалов. Большинство, как и мы, прошли через это еще в 2014–2015 годах и уже тогда пересмотрели финансовые модели проектов».

ДОВЕРЬТЕ ВАШ ПРОЕКТ ПРОФЕССИОНАЛАМ
РЕКЛАМА
Строитель года «Золотой мастерок»
Лучшая изыскательская организация 2015 и 2016 года в Петербурге
ЛенТИСИЗ
Инженерные изыскания
Основан в 1962 г.
Работаем на всей европейской части России от Усинска до Калининграда, от Архангельска до Краснодара
ЗАО «Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий» (ЗАО «ЛенТИСИЗ»).
Самая крупная грунтовая лаборатория в Санкт-Петербурге
Собственный авто-парк изыскательской техники
Более 14500 выполненных объектов в сфере инженерных изысканий
39 специалистов в реестре НОПРИЗ
Выполняем инженерные изыскания под проекты реновации до демонтажа существующих строений, а также для реставрации объектов культурного наследия
ВЫПОЛНЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА
• геодезические
• геологические
• гидрометеорологические
• экологические изыскания
• комплексные изыскания линейных объектов
• наземное лазерное сканирование, изыскания в BIM

Найдете нас в каждой 4-й проектной декларации объектов жилищного строительства в Петербурге
190031, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 113, лит. А
Тел. (812) 310-75-67, e-mail: info@lentisiz.ru, www.lentisiz.ru

Евгений Барановский: «Тянуть время больше не получится»

Елена Зубова / Ситуация на строительном рынке — впрочем, как и во всей стране, непростая, но Ленинградская область — как всегда на высоте. О том, как в регионе работают государственные программы, как идет адаптация к новым реалиям, что происходит с проблемными объектами, со «Строительным Еженедельником» в интервью поделился Евгений Барановский, заместитель председателя Правительства Ленинградской области по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству.

— В связи со сложившейся ситуацией есть ли изменения в АИП?

— Последние несколько месяцев стали стресс-тестом для строительного комплекса, но уже сегодня отрасль чувствует себя уверенно. За первое полугодие объем ввода жилья в Ленинградской области достиг 2,1 млн кв. м, поэтому можно говорить, что меры поддержки, утвержденные Правительством и Минстроем РФ, действуют.

Планомерно работаем по адресной инвестиционной программе, федеральным и национальным проектам. С начала года ввели в эксплуатацию восемь современных образовательных учреждений, два объекта здравоохранения, Дом культуры и ветеринарную лечебницу. Тем не менее принято решение пока не включать новые стройки в региональную АИП, которая сегодня состоит почти из сотни объектов. На ее исполнение в 2022 году предусмотрено около 8,5 млрд рублей. Всего до конца года планируется ввести в эксплуатацию 38 социальных объектов, благоустроить 124 общественные территории и провести капремонт более чем в 900 домах.

Начиная с 2012 года в Ленинградской области

- расселено 265,36 тыс. кв. м аварийного жилья, из аварийных домов переехало 17 тыс. граждан
- завершены строительство, реконструкция и модернизация 26 крупных объектов водоснабжения и водоотведения, построено и реконструировано 123,8 км сетей, выполнен капремонт почти 500 км сетей водоснабжения, водоотведения и 66 инфраструктурных объектов

— Какие механизмы использует правительство региона для привлечения средств в строительство инфраструктурных объектов?

— Мы стараемся по максимуму использовать инструменты, которые предоставляет федеральный закон. Это и национальный проект «Жилье и городская среда», и новые возможности, которые открывает нам «Инфраструктурное меню», и, конечно, региональные программы, позволяющие привлекать средства из внебюджетных источников.

Отдельная тема — инфраструктурные бюджетные кредиты. Это крайне кропотливый труд, который требует глубокой проработки документов и внимательного отношения к деталям. Необходимо подтвердить источники финансирования, рассчитать социально-экономические эффекты. Наконец, заключить соглашение о намерениях с инвестором, создать бизнес-план. Иными словами, инвестиционный проект должен быть «красиво упакован». Но это дает свой результат: Ленинградской области удалось привлечь около 11 млрд рублей инфраструктурных кредитов, которые позволят нам начать строительство подъезда к ТПУ «Кудрово», продолжить Пискаревский проспект, провести реконструкцию около 6 км третьего и четвертого этапов трассы «Санкт-Петербург — Колтуши» и проложить инженерные сети для нового микрорайона «ЛСР. Ржевский лес».

Фото: пресс-служба Правительства ЛО

— Есть ли решение возобновить программу «Стимул» в регионе?

— Мы активно поддерживаем возвращение в программу образовательных учреждений, но решение об этом принимают на федеральном уровне. В то же время нельзя сказать, что по «Стимулу» регион больше не строит детских садов и школ. До конца года планируем достроить крупные школы в Мурине и Кудрове. С 2018 года построили две школы в Новогорелове, две в Буграх, по одной — в Мурине, Сертолове и Янине-1, а также пять детских садов: по два в Кудрове и в Буграх и один — в Новогорелове.

Поэтому мы продолжаем стройку социальных объектов по программе «Стимул». Разница в том, что акцент сегодня сместился на дорожную и инженерную инфраструктуру. Это неслучайно: большинство масштабных проектов в строительстве уже завершено, а для новых инженерная подготовка и строительство дорог обладают первостепенной важностью. Уже сегодня по программе ведется строительство дорог в Новоселье и Буграх.

— Успевает ли сегодня строительство социальных объектов за строительством жилья?

— В районах Петербургской агломерации существует дисбаланс, созданный до 2016 года, когда полномочия по выдаче разрешений на строительство находились в ведении органов местного самоуправления. Ситуация выравнивается благодаря активной работе губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко в этом направлении. За последние десять лет возведено свыше 300 объектов социального назначения. Столько не строили даже во времена строительного бума 1980-х годов! До конца 2025-го поставлена задача полностью преодолеть сложившийся дисбаланс. В регионе уже сложилась правильная, с нашей точки зрения, традиция: прежде чем получить разрешение на строительство, застройщик заключает соглашение по программе «Соцобъекты в обмен на налоги» или иной государственной программе и создает новый объект. Это хорошая практика. Мы ее продолжим.

Начиная с 2014 года в Ленинградской области

- проводится замена лифтов, срок эксплуатации которых (25 лет) истек; заменено 1365 лифтов в 528 домах
- капитально отремонтировано более 3,9 тыс. многоквартирных домов во всех районах Ленобласти, в том числе 46 зданий — объектов культурного наследия
- выполнено более 10 тыс. видов работ по капремонту на сумму около 19 млрд рублей

— Идут ли работы по бюджетным объектам в графике, несмотря на экономические проблемы, удорожание материалов и работ?

— Вопрос стоит в повестке еще с 2020 года, когда началась пандемия коронавируса. Я замечу следующее: многие опасаются кризисов и формулируют очень мрачные сценарии. На самом же деле ситуация, в которой мы оказались, принесла достаточно много оптимистичных преобразований: мы значительно упростили административные процедуры, стали теснее работать с подрядчиками и застройщиками, усилили активность в области импортозамещения, начали искать новые подходы к строительству как с технологической, так и с градостроительной точки зрения. Конечно, проблемы есть, но общая тенденция заключается в том, что именно в этом году регион более чем на 20% превзошел прошлогодние показатели по вводу жилья, а ряд соцобъектов вводится быстрее планов. Участники рынка осознали: тянуть время больше не получится. Поэтому многое говорит о том, что именно из-за возникшего дефицита строители начали планировать свою работу заранее и теперь добиваются более качественных результатов.

В рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» в Ленобласти

- с 2017 по 2021 год благоустроено 688 территорий: 360 общественных пространства, 328 дворов
- объем финансирования составил 7,1 млрд рублей
- в 2022 году благоустроено 77 общественных пространств

— Сколько, по официальным данным, в Ленобласти обманутых дольщиков? Добавляются ли новые?

— Никто не скрывает, масштаб проблемы в Ленинградской области достаточно большой. Все же регион выступает одним из лидеров по объемам строительства жилья, и на определенном этапе мы столкнулись с так называемой болезнью роста. Но проблему решаем достаточно эффективно. За последние пять лет регион помог восстановить права свыше 21 тысячи человек, достроив 96 проблемных объектов, помог выплатить компенсации свыше 3000 граждан из 51 долгостроя. И в этом отношении только набираем обороты.

Когда в августе прошлого года я пришел работать в Ленинградскую область, в Единый реестр проблемных объектов было включено 253 объекта. Сегодня их 144, около 18 тысяч дольщиков. За последние двенадцать месяцев нашей команде удалось исключить из реестра 122 проблемных объекта (почти 540 тыс. кв. м жилья) и восстановить права около 7 тысяч граждан. Строительство еще четырнадцати проблемных домов общей площадью 86 тыс. кв. м планируем завершить до конца года.

При этом Ленинградская область выступает лидером по внедрению эскроу-счетов в работу застройщиков. Сегодня 85% проектов в регионе реализуются с эскроу. За три года количество объектов, строящихся с эскроу, увеличилось с 38 домов (десять застройщиков) до 22 домов (61 застройщик). В ближайшее время это позволит полностью минимизировать риски появления долгостроев. Этот результат подкрепляется выводами банка Дом.РФ, согласно которым Ленинградская область — лидер за три года по раскрытию счетов: 85,5 тыс. кв. м и 9,4 млрд рублей.

В 2022 году в Ленинградской области

- введено 2,157 млн кв. м жилья, в том числе 1,443 млн кв. м ИЖС, что составляет 81,4% планового ввода жилья на 2022 год (2,650 млн кв. м)
- в стадии строительства находится 3195,0 млн кв. м жилья в МКД

— Каковы сегодняшние приоритеты в работе строительного комплекса региона?

— У строительного блока администрации Ленинградской области есть конкретные задачи, поставленные губернатором: сократить дефицит между объектами социального и жилого назначения, восстановить права всех обманутых дольщиков до конца 2023 года, способствовать формированию комфортной городской среды и сбалансированному градостроительному развитию региона.

— Давайте поздравим участников рынка с Днем строителя.

— Дорогие строители, коллеги! Поздравляю вас с профессиональным праздником. Именно наша работа служит развитию страны. Желаю качественных современных проектов, интересных решений и, конечно, здоровья, благополучия и счастья. С праздником!

Наше преимущество — подход к демонтажу

Татьяна Рейтер / Все, что было построено, рано или поздно может быть разрушено. Но мало кто знает, что современный качественный и безопасный демонтаж зачастую не уступает по сложности проектированию и строительству зданий. О том, что на самом деле стоит за процессами сноса и демонтажа, рассказывает директор по маркетингу и рекламе Виктория Гурьянова.

— Виктория Викторовна, ваша компания отмечает 20-летие. Как изменилась отрасль за эти годы с точки зрения технологий, правил игры, кадрового обеспечения?

— За двадцать лет отрасль сильно изменилась во всех направлениях. Можно сказать, что она оздоровилась, стала чище и прозрачней благодаря нововведениям в законодательстве. Кроме того, существенно выросло количество профессионалов демонтажных работ на всех этапах производственного процесса, начиная от проектирования и заканчивая утилизацией и рециклингом.

К сожалению, ни в одном учебном заведении не готовят специалистов по такому сложному, требующему различных знаний и навыков направлению. Многие специалисты приходили в демонтаж из строительства с лозунгом «ломать — не строить», не понимая всей специфики производства демонтажных работ. Проработав в данной сфере несколько лет, некоторые из них приобрели необходимый опыт и стали высококлассными профессионалами, однако в демонтаже каждый такой специалист наперечет. Крупные компании очень ценят своих профессионалов, и на рынке труда за ними идет настоящая охота. Наша компания решила пойти дальше в своей кадровой политике и сама растит специалистов. Мы активно сотрудничаем со строительными вузами и приглашаем к себе на стажировку или преддипломную практику студентов, некоторые из них по окончании учебы уже стали сотрудниками компании. Кроме того, ведется работа со строительными факультетами разных университетов по созданию методических материалов и учебных программ по теме производства демонтажных работ.

Андрей Пономарев,
заместитель главы Печенгского муниципального округа:

— Компания «СносСтройИнвест» приняла участие в реализации программы социально-экономического развития Печенгского муниципального округа Мурманской области. Специалисты компании демонтировали четыре ветхих пятиэтажных здания и подготовили площадку для дальнейшего благоустройства в п. г. т. Никель.

Эти здания представляли опасность для жителей и создавали поселку неприглядный облик. Теперь освободившаяся территория даст возможность создавать новые современные инфраструктурные объекты.

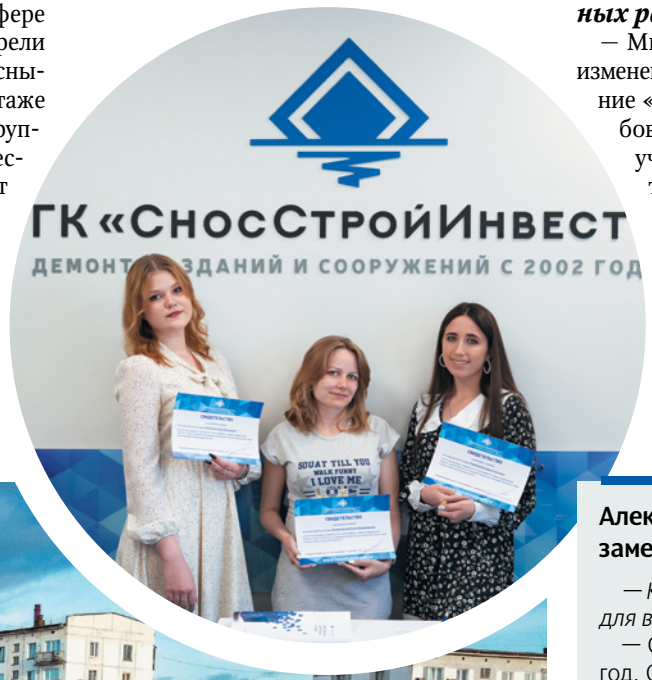
Специалисты «СносСтройИнвест» заслуженно имеют репутацию профессионалов высокого уровня: все работы были выполнены качественно и в срок, с соблюдением нормативных требований в сфере демонтажа и сноса зданий.

— Какие значимые направления развития отрасли за последнее время можно отметить? Что вы думаете о недавних нормативных поправках, которые вводят новые правила регулирования демонтажных работ?

— Мы только приветствуем нормативные изменения, которые предусматривают введение «умного сноса», дополнительные требования к безопасности ведения работ, учет опыта применения лучших практик и новых технологий при сносе зданий. Все это позволяет значительно снизить риски и сохранить здоровье, а порой и жизни людей. Компании, работающие в соответствии с этими требованиями законодательства и норм безопасного ведения работ, могут не опасаться за свою судьбу в отрасли.

— В чем преимущества вашей компании? Ведь конкурентов на рынке не так уж мало.

— Основным преимуществом нашей компании является комплексный подход к демонтажу. Мы производим полное обследование демонтируемого объекта, проектирование всего цикла работ, непосредственно демонтаж зданий и сооружений любого масштаба и высотности, обеспечиваем необходимые согласования в надзорных органах, для чего в компании есть специальное подразделение. Наши специалисты готовы осуществить рециклинг и утилизацию



Алексей Гаврилов,
заместитель руководителя строительного объекта ГК «Гранель»

— Какие работы были выполнены специалистами ООО «СносСтройИнвест» для вашей компании?

— ООО «СносСтройИнвест» — компания, которую мы знаем не первый год. Она хорошо известна профессионалам в регионах Москвы и Санкт-Петербурга. Компания заслужила высокую репутацию. Недавно ООО «СносСтройИнвест» выполняло работы по демонтажу самовольных построек на нашем земельном участке — было снесено одиннадцать недостроенных двухэтажных коттеджей.

Специалисты ГК «СносСтройИнвест» четко понимают задачи и видят не просто объект для демонтажа, а участок как территорию комплексной застройки, на которой девелопер начнет возводить новые жилые дома, объекты инфраструктуры, зоны отдыха и многое другое.

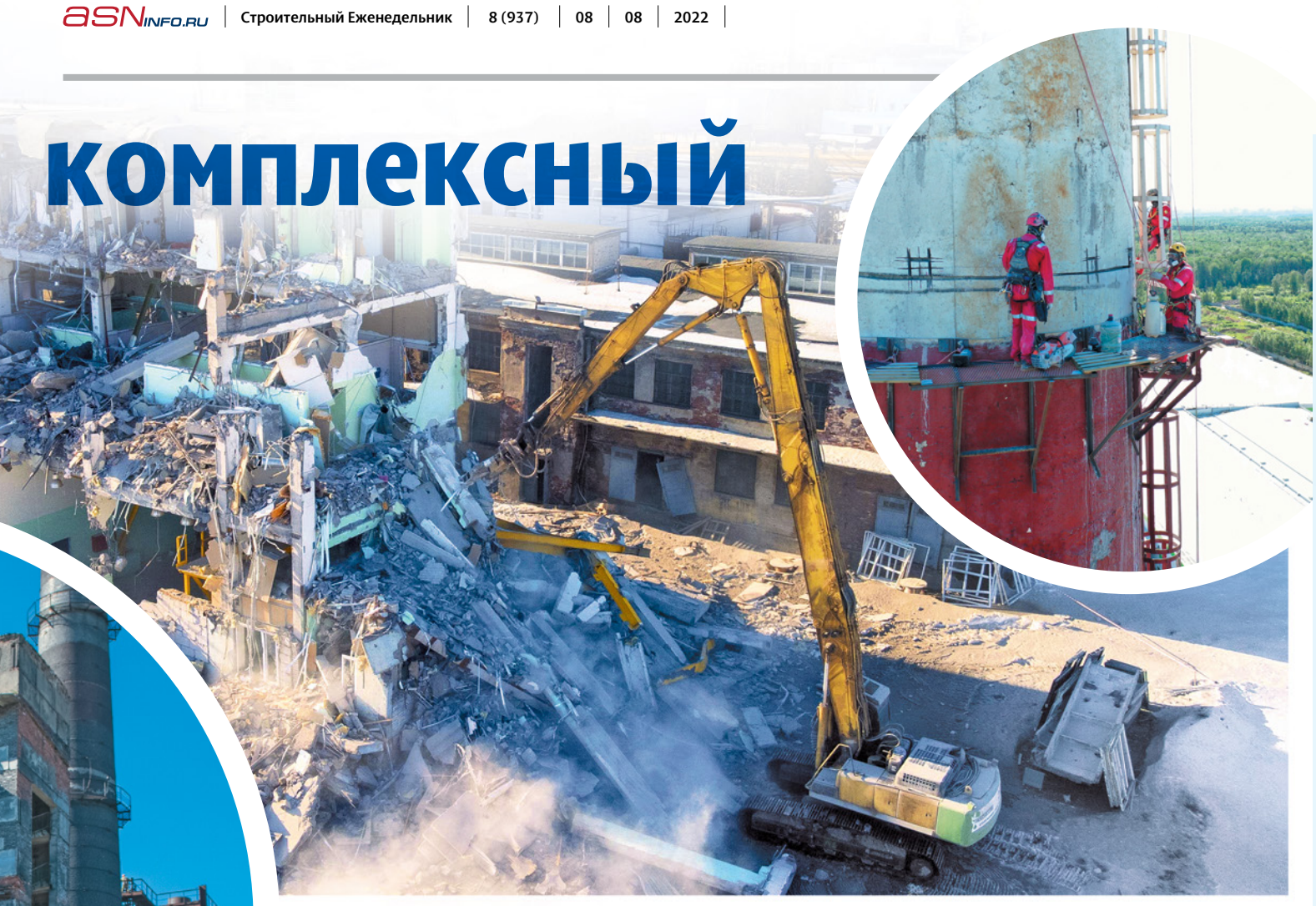
— Что можно сказать о качестве выполнения, применяемом оборудовании, соблюдении сроков, требований охраны труда и промышленной безопасности?

— Работая на нашем объекте, компания «СносСтройИнвест» показала высокую компетентность в вопросах сноса зданий и сооружений, сработала оперативно и профессионально. Собственная современная материально-техническая база компании позволила уложиться в заявленные сроки. Все работы были выполнены с соблюдением требований промышленной безопасности.

— Какие особенности сотрудничества с компанией «СносСтройИнвест» хотели бы отметить?

— Партнер своевременно подготовил полный пакет исполнительной документации. Важно, что сотрудники компании не только выполняли требования заказчика и надзорных служб, но и предлагали свои оптимальные решения. Вызывает уважение, что «СносСтройИнвест» держит слово и четко соблюдает график работ. Профессиональный подход компании позволяет четко и слаженно выполнять работы на строительной площадке. Мы надеемся на долгое взаимовыгодное сотрудничество.

комплексный



Павел Михайлович Паршин,
ведущий инженер по строительству АО «Криогаз»/CryoGas Inc:

— К ООО «СносСтройИнвест» обратились, учитывая многочисленные хорошие отзывы о компании и опираясь на долголетний опыт на рынке демонтажных работ. На нашем объекте ООО «СносСтройИнвест» столкнулось с неспецифичными и нестандартными задачами и профессионально выполнило все работы в полном объеме. Обращает внимание отзывчивость всей компании и каждого сотрудника к представленным задачам и вызовам. По профильным работам демонтажа и сноса зданий и сооружения на нашем объекте компания ООО «СносСтройИнвест» выполнила работы быстро, качественно и без лишних вопросов, что свидетельствует о хорошей слаженности сотрудников компании, большом опыте и компетенции по любым вопросам.

Также, учитывая большую стесненность в месте выполняемых работ, компания ООО «СносСтройИнвест» с пониманием отнеслась к соблюдению чистоты и сохранности прилегающей территории, что привело к сохранению добрососедских отношений с собственниками соседних участков и отсутствию претензий и вопросов.

По вопросам исполнительной и отчетной документации сотрудники компании подготовили пакет на проверку, который был принят всеми надзорными службами с первого раза и без замечаний, что также свидетельствует о большом опыте и профессионализме.

строительных отходов согласно нормам законодательства и в соответствии с разработанными в компании техническими условиями, чем, увы, могут похвастаться лишь немногие компании, работающие на рынке. Мы выполняем как техническую, так и биологическую рекультивацию, а также берем на себя полное экологическое сопровождение отходов, в том числе при реконструкции опасных производственных объектов. Заказчик может быть уверен в том, что демонтаж будет произведен качественно и в срок и он получит полный пакет необходимых документов.

— Расскажите, пожалуйста, о знаковых объектах, на которых довелось поработать специалистам компании. Какие из них хотелось бы отметить и почему?

— Таких объектов очень много, каждый из них важен и уникален по-своему. ГК «СносСтройИнвест» завершает работы на бывшей территории завода Севкабель в Санкт-Петербурге. Важным для нас проектом стал снос ветхого жилья в Мурманской области — заброшенные и откровенно опасные здания, уродовавшие облик маленького северного города, были снесены, а на их месте будет создано общественное пространство с парком и фестивальной площадкой. Кроме того, компания активно сотрудничает с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», участвует в проектах реконструкции электрогенерирующих объектов «Интер РАО». Ведущие строительные компании ЛСР, «Гранель» и «СетлСити», являются нашими постоянными заказчиками. Огромный опыт в работе с «Северсталью», Газпромом, «Криогазом», Роснефтью и другими знаковыми в нашей стране компаниями.

Фото: пресс-служба «СносСтройИнвест»

историческая справка

В 2002 году компания «СносСтройИнвест» начала работать на строительном рынке Санкт-Петербурга как генеральный подрядчик работ по модернизации промышленных предприятий, объектов гражданского и военного назначения. За двадцать лет был пройден большой путь от локальной генподрядной строительной организации до крупной компании, профессионально решающей любые вопросы по демонтажу и сносу зданий в разных регионах страны.

Сегодня «СносСтройИнвест» — это многопрофильный холдинг, объединяющий в своем составе демонтажное управление, проектное бюро, экологическую службу, компанию по переработке вторичного сырья и материалов, собственный парк специальной техники.

В 2015 году наступил ключевой момент в нашей истории: компания, уже хорошо известная на Северо-Западе, открыла подразделение в Москве, что позволило начать активное продвижение деятельности в регионах.

ГК «СносСтройИнвест» успешно работает по всей России, постоянно расширяя географию своего присутствия и увеличивая количество объектов. В этой связи в 2021 году была принята инвестиционная программа развития холдинга. В рамках программы уже проведены три этапа закупки специализированной техники для демонтажа и переработки вторичных материалов. В планах компании — дальнейшее расширение собственного автопарка, что дает возможность продолжать активно работать одновременно на нескольких десятках объектов в любых регионах.

Важнейшим ресурсом компании являются высококлассные специалисты с многолетним опытом работы в такой сложной и специфической сфере, как демонтаж. За двадцать лет работы штат сотрудников увеличился в десять раз, а часть сотрудников, которые стояли у истоков бизнеса, продолжают работать в компании.

В 2022 году был зарегистрирован товарный знак. Теперь написание «СносСтройИнвест» — это объект интеллектуальной собственности, а компания обрела защищенный законодательством бренд, известный каждому участнику российского рынка демонтажных услуг и пользующийся заслуженной репутацией. Так же в 2022 году были получены лицензии УФСБ РФ, Министерства культуры, Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору.

История компания насчитывает сотни примеров успешной реализации проектов по демонтажу различных объектов. Мы гордимся крепкими партнерскими отношениями с нашими заказчиками, высоким качеством услуг и квалификацией наших сотрудников.

Людмила Коган: «Работаем в тех условиях, которые существуют»

Елена Зубова / В современных условиях строительному комплексу непросто. Однако постепенно рынок адаптируется к новым условиям. О том, как идет этот процесс, о мерах поддержки строителей государством, импортозамещении и, конечно, о том, что происходит в группе компаний и каковы ее планы на будущее, «Строительный Еженедельник» спросил Людмилу Коган, генерального директора ЗАО «БФА-Девелопмент».

— Как, на ваш взгляд, происходит адаптация рынка к новым условиям?

— К сегодняшним изменениям нас довольно хорошо подготовила пандемия. Считаю, что Россия как страна и как государство была готова к таким недружелюбным действиям. Без промедления были подняты банковские ставки по депозитам, закрыты границы для оттока капиталов. Уже в начале апреля стало понятно, что нас не оставят в покое. Паника была, но государство не разрушилось. Зато ушла «пена» — люди, которым в России было неуютно, разъехались.

— Правительство РФ сразу после объявления санкций предложило целый пакет мер господдержки строительной отрасли. Какие механизмы поддержки наиболее удачны?

— Это и подтверждает, что Правительством подготовка велась — подготовка к санкциям. Просто делалось это очень скрытно. Правительство не могло объявить: готовимся к войне. Надо было готовить страну в максимально спокойном состоянии.

Но если Правительство готовилось, то население в общем оказалось неготовым к спецоперации. Например, после 2014 года известные нам IT-структуры получали заказы на разработку внутренних продуктов, но не понимали цели такого заказа и не верили в конкурентоспособность своего продукта.

Меры господдержки кардинально на рынок не повлияли, но власти хотя бы попытались сохранить платежеспособный спрос. Это была, скорее, моральная поддержка бизнесу. Своего рода сигнал, что не надо поддаваться панике и в диалоге все можно будет решить.

В прошлом году все строители очень страдали из-за необоснованного и резкого роста цен на металл.

Строительный рынок инертный, поэтому устойчивый.

— А есть заявленные меры поддержки, которые не сработали?

— Регулировать девелоперский бизнес из федерального центра очень тяжело. В каждом регионе свои особенности, у всех разный объем строительства, различная его стоимость. Может быть, поэтому благие помыслы, возникающие в Москве, не получается достойно исполнить на местах. И это зависит от конкретного региона.

Была хорошая попытка сократить перечень регулирующих документов, но, к сожалению, эта инициатива не работает. Когда написан регламент, понимаешь, что надо сделать. Но, чтобы утвердить новые регламенты, понадобится год-полтора, поскольку необходимо соблюсти все процедуры — это плата за «демократию».

В результате мы работаем в тех условиях, которые существуют.

Чем заместить импорт

— Как решается/решена проблема импортозамещения?

— Почему мы говорим «импортозамещение», если речь идет уже о китайских или, например, корейских производителях?

Фото: Никита Крючков

> **Очевидно, что ни один бизнесмен по доброй воле не уходит с рынка. Возможно, кое-кто из иностранных производителей вернется в Россию, — ведь у нас большой рынок**

У застройщиков имеется зависимость от производителей и поставщиков подъемно-транспортных механизмов. Слаботочные системы, инженерная инфраструктура тоже остаются пока в проблемной зоне. Но, например, с окнами проблем нет, — качественный профиль для их изготовления, который изначально был исключительно немецкий, давно производится в Татарстане.

Я думаю, что ситуация с лифтами и подъемными механизмами исправится. В Петербурге осталась площадка OTIS, обученный персонал, какое-то количество комплектующих. Верю, что наши люди смогут наладить работу после смены собственника.

Очевидно, что ни один бизнесмен по доброй воле не уходит с рынка. Возможно, кое-кто из иностранных производителей вернется в Россию, — ведь у нас большой рынок. В любом случае нужно время и терпение.

— А у предприятий вашей группы возникали проблемы с материалами и комплектующими?

— Мы же понимаем, что наш потребитель не должен зависеть от зарубежных стран. Мы получили бешеный всплеск продаж квартир в марте — 2,5 плана сделали, а потом оказались в состоянии рецессии. Но у нас есть запас прочности. Имеется пока в том числе и необходимая для нормальной работы спецтехника.

В Петербурге локализация производства высокая, к тому же всегда остаются возможности для поставок из Китая, хотя, конечно, немецкая продукция и лучше. Не будем забывать и о том, что имеется в стране и в городе, и собственный потенциал. Так, ВПК начинает делать управленческие модули. И у нашей науки есть шанс разработать новые материалы, комплектующие и т. д.

Эскроу-надежность

— Как сработали в условиях санкций схема эскроу и проектное финансирование?

— Схема эскроу и проектное финансирование сработали хорошо. Санкции на них повлиять не могли. Эти инструменты дают защиту рынку.

Чем хорошо проектное финансирование? Если люди перестанут покупать жилье, то сотрудники строительных компаний могут остаться без зарплат. А когда банк дает деньги, то имеется возможность продолжать спокойно строить. Возникает дополнительно и эмоциональная защита — эскроу защищают дольщика, и он остается спокоен.

Переход на новую схему работы в жилищном строительстве, видимо, тоже был подготовкой к нынешним недружелюбным действиям по отношению к нашей стране.

— Нужно ли поправлять эти механизмы? Например, идет долгий спор о поэтапном раскрытии эскроу-счетов...

— Следует правильно читать закон. Застройщик получит деньги с эскроу-счетов, только когда завершит проект. Если строить десять корпусов под одним РНС (разрешение на строительство), то придется ждать раскрытия счетов до завершения строительства всех корпусов. Но никто не мешает получать разрешения на строительство каждого корпуса, и тогда будет легче управлять продажами, строительством. Потребуется лишь небольшая бумажная работа.

Закон защищает средства дольщиков — это очень важно. И как можно сделать защиту дольщика наполовину? А если застройщик, выполнив какой-то этап работ, получит часть средств, а потом не сможет достроить? Достроишь — тогда и забирай деньги! Все разговоры о поэтапном раскрытии эскроу-счетов — от лукавого.

Мы с финансовыми менеджерами обсуждали необходимость поэтапного раскрытия счетов для нашей компании. Пришли к выводу: у нас никогда не было потребности получить дополнительно средства в процессе реализации проекта.

Домашний рынок

— Компании вашей группы достроили проблемный ЖК «Новая Скандинавия» обанкротившегося застройщика АО «Группа Прайм». Почему застройщики берутся за такие проекты? Тут больше кнута или пряника?

— У нас нет стратегии уходить из региона, сворачивать здесь работу. Но есть нечестные коллеги, ошибки которых надо исправлять — быстрее завершить проект, чтобы на местном строительном рынке не было никаких проблем, чтобы в застройщиков не тыкали пальцем.

Вообще, это почти «робингудовская» история. Мы на этом проекте работаем в ноль, ничего не заработаем, но это плюс к репутации, нематериальный актив.

— Вывод на рынок новых проектов/очередей явно замедлился, в Ленобласти и Подмосковье выведены считанные проекты за последние месяцы. Большинство новых проектов Москвы и Петербурга — точечные. Почему?

— Может, насыщение наступило? (Улыбается.)

Турбулентность на рынке началась уже в феврале. Ситуация такова, что застройщики не понимают, за какую цену продавать квартиры, так как неясна конечная себестоимость строительства. Если продавать дешево, тогда-то и могут вновь начать появляться обманутые дольщики.

Но это также означает, что застройщики ответственно подходят к своей работе, поэтому не торопятся с выводом на рынок проектов.

Меры господдержки кардинально на рынок не повлияли, но власти хотя бы попытались сохранить платежеспособный спрос

— Группа «БФА-Девелопмент» пересматривала сроки вывода на рынок новых очередей вашего крупного ЖК «Огни Залива»?

— Сейчас мы думаем над корректировкой планов по началу строительства четвертой очереди проекта. Возможно, мы начнем раньше, чем закончим строить третью. Но по плану это произойдет в следующем году.

— Есть ли проблема с кадрами, в частности, с мигрантами?

— На стройплощадках группы сейчас занято около 400 человек рабочих специальностей.

Основной отток рабочей силы произошел еще в пандемию. Теперь, например, в Узбекистане наблюдается строительный бум. Активно застраивают Ташкент, на что раньше не хватало рук. Если говорить о текущей ситуации, то поскольку вывод новых проектов на рынок сократился, то меньшее количество объектов требует и меньшего количества работников. Получился баланс. (Улыбается.)

Здания на память

— Входящая в группу компания «ПСБ «ЖилСтрой» работает на проектах реконструкции и реставрации. Возникли ли сложности в этой сфере на фоне санкций?

— Мы работает по госзаказам, и здесь еще до санкций возникали проблемы. А с начала санкций даже по подписанным контрактам остановились платежи. У нас сверстана производственная программ на 2022 год в объеме 4 млрд рублей.

С началом спецоперации финансирование по заключенным контрактам и работа по заключению новых была в марте приостановлена на неопределенное время. Это было шоком для подрядной организации. Сохранить трудовые ресурсы, не обеспечив их фронтом работ, очень сложная задача. Хорошо, что эта неопределенность была некритична по продолжительности.

Сейчас бюджетное финансирование контрактов вернулось. Разморожен в том числе проект создания Центра современного искусства имени Сергея Курехина в реконструируемом здании бывшего кинотеатра «Прибой» на Среднем проспекте Васильевского острова.

Но работать по госконтрактам сегодня — очень рискованный бизнес.

— Почему медленно идет программа «Рубль за метр» — с 2019 года по 2022-й удалось пристроить всего шесть объектов.

— Это чисто девелоперская программа. Речь идет о зданиях-памятниках. Вроде бы город дешево отдает, но есть масса ограничений, беспредел градозащитников, агрессивная обстановка, особенно в Петербурге. Памятники и так сложно приспособить, и это дорого стоит. При этом памятники не должны быть на каждом шагу. Это не среда обитания.

Отдать все под музеи? Но тогда реконструкцией и реставрацией город должен заниматься сам — инвестор никогда не отобьет такие вложения. У нас еще почти нет меценатов.

Задел на будущее

— Ко Дню строителя принято подводить промежуточные итоги. Какие начинания вы считаете самыми успешными за последние полгода?

— Для меня всегда самый большой успех — выполнение плана. Если перевыполнил — значит, план плохо составлен. Надо ставить реальные планы.

Пока идет борьба за вывод в оборот новых больших участков. Надеемся до конца года получить ППТ на часть территории завода «Красный Выборжец» и на участок на Октябрьской набережной.

— Последний вопрос — традиционный: каковы планы на будущее?

— Мы продолжаем работу над уже упомянутыми проектами квартальной застройки — это реновация промышленных площадок. На территории завода «Красный Выборжец» на Свердловской набережной у нас участок площадью 26,3 га. Планируем построить квартал на 7 тыс. жителей.

На Октябрьской набережной, на территории бывшей Бумажной фабрики Варгуниных и фабрики «Товарищества шерстяных изделий Торнтон», — 16,6 га. Там запланирован квартал на 11 тыс. жителей.

Мы продолжаем реализацию проекта жилого квартала «Огни Залива», где возводится третья очередь, и готовимся к запуску следующей очереди.

Самое значительное новшество — выполнение функций технического заказчика для стороннего заказчика с финансированием Государственной корпорации ВЭБ.РФ в проекте комплексной застройки в Ленинградской области, в Кингисеппе. Это будет тоже квартальная застройка, 175 тыс. кв. м, ведомственное жилье для сотрудников нового промышленного предприятия в Ленинградской области. Мы впервые работаем с областным правительством. Для банка это тоже первый опыт в строительстве.

Если проект состоится, то в наших общих планах — строительство арендного жилья.

— Номер газеты выходит накануне Дня строителя. Что бы вы пожелали коллегам?

— Скорейшего завершения периода турбулентности, из которой мы бы вышли сильнее, гибче, умнее, мудрее.

справка

Инвестиционно-строительная группа «БФА-Девелопмент» основана в августе 1991 года. На сегодня группа «БФА-Девелопмент» включает предприятия, которые выполняют функции инвестора, заказчика, застройщика, генподрядчика, осуществляют проектирование, строительство, продажу, управление и эксплуатацию коммерческой и жилой недвижимости. В состав группы входят ЗАО «БФА-Девелопмент», ООО «Проектно-строительное бюро «ЖилСтрой», ООО «Центр-Инвест-Строй», ООО «БФА-Монолит», ООО «БФА-Строй», ООО «Менеджмент компания БФА», ООО «УК «Академ-Парк», ООО «БФА-Сервис» и другие компании.

С 2011 по 2021 год группа «БФА-Девелопмент» ввела в эксплуатацию 678 725 кв. м жилых и коммерческих помещений, в процессе строительства находятся 93 865 кв. м жилой недвижимости. В активе группы «БФА-Девелопмент» земельный банк общей площадью 81,45 га стоимостью более 4,7 млрд рублей. В управлении предприятий группы 43 477 кв. м коммерческой недвижимости, в том числе бизнес-центр класса «А» «Линкор», и 626 872 кв. м жилой недвижимости, включая крупные жилые комплексы «Академ-Парк» и «Огни Залива».

«Сардис» — дверь в волшебный

Андрей Грязнов / Офис ГК «Сардис», которая в июле отметила 30-летний юбилей, очень похож на дворец. Или на музей. Здесь представлен камень со всего мира, все детали интерьера и элементы декора выполнены именно из него: мозаичные полы, колонны, стены, панно, стойки ресепшен и малые архитектурные формы.
Но все это — не музейная экспозиция, а образцы продукции компании, которая за десятки лет работы из небольшого предприятия превратилась в одного из лидеров рынка обработки камня по Северо-Западу.

Как все начиналось

Официальная регистрация ТОО «Сардис» состоялась 2 июля 1992 года, и, как вспоминает основатель, владелец и бессменный руководитель компании Степан Рощупкин (тогда — выпускник Ленинградского горного института имени Плеханова): «*На тот момент, кроме образования, безграничного энтузиазма и желания заниматься любимым делом, у нас не было вообще ничего. Мы были новичками и в бизнесе, и в практической камнеобработке, а вся материальная база состояла из самодельных станков, на которых мы — группа единомышленников — производили декоративно-ювелирные изделия из камня и металла: шкатулки, бижутерию и т. д.*».

Строить долгосрочные прогнозы тогда не пытались, но при этом было ощущение, что молодая компания стоит у истоков создания новой промышленности в новой экономической реальности, когда старые производства разрушаются и умирают.

Правда, поначалу до этого было довольно далеко. Первый контракт компания получила через три месяца после своей регистрации, а первые собственные производственные мощности были созданы в 1994 году. И мы оказались востребованы рынком. Возможно потому, что руководство «Сардис» изначально сделало акцент на самые современные технологии.

Оборудование компании впечатляет не меньше готовой продукции. Циклопических размеров циркулярные пилы, станки, пилящие камень на тонкие пластины — слэбы — с помощью алмазных канатов, и совсем уж удивительные станки с ЧПУ для создания объемных архитектурных форм вплоть до скульптуры.

Степан Рощупкин: Поздравляю с юбилеем!

2 июля 2022 года компания «Сардис» отметила свой 30-летний юбилей. За эти годы нам удалось добиться очень многого. Я говорю «нам» именно потому, что все эти достижения — общая заслуга, и они были бы невозможны без коллектива «Сардис», людей, связавших свою жизнь и профессиональную деятельность с общим делом.

Многие из наших сотрудников работают в компании десять, пятнадцать, двадцать и более лет. Это «золотой фонд», который я, как глава компании, очень ценю и искренне благодарен этим людям.

Но мы приветствуем и молодежь — как и в любой другой сфере деятельности, их свежие взгляды, энергия и новаторские идеи нам очень нужны. Поэтому я рад, что каждый год наш коллектив пополняется молодыми, но настоящими профессионалами.

Поздравляю всех сотрудников ГК «Сардис» с юбилеем компании, желаю дальнейшего профессионального роста и успехов, крепкого здоровья и личного благополучия!

«*На протяжении многих лет мы первыми закупали самое современное технологическое оборудование, расширяли географию поставок камня, постоянно совершенствовались и старались с максимальным вниманием подходить к требованиям каждого заказчика, среди которых для нас не существует неважных или незначительных. И заказчики оценили все это*», — говорит Степан Рощупкин.

Сотни каменных побед

Степан Юрьевич признается, что в компании несколько раз пытались сосчитать — сколько же всего проектов было выполнено за это время, но сбивались уже где-то в районе пяти сотен.

ГК «Сардис» неоднократно участвовала в проектах реконструкции объектов культурного наследия. В их числе: Казанский собор (для него были изготовлены элементы внутреннего убранства, а также каменная ограда могилы фельдмаршала Михаила Илларионовича Кутузова), Исаакиевский собор (реставрация исторических элементов убранства), Кронштадский Морской собор, Тверской императорский путевой дворец, здание Сената и Синода и ряд других.

Одним из наиболее интересных заказов по таким объектам Степан Рощупкин называет масштабное оформление атриумов Генерального штаба, в ходе которого в 2013 году специалисты «Сардис» создали гигантские каменные лестницы из итальянского мрамора Breccia Sarda. Работа была крайне кропотливой еще на стадии распила камня — его сложный рисунок требовал тщательного подбора и подгонки деталей, чтобы общая композиция смотрелась единым целым, не рассыпаясь на визуальные фрагменты.

«*Поскольку с развитием компании мы все в большей мере стали ориентироваться на проведение комплексных работ, включая монтаж всех сопутствующих систем, к нам заметно повысился интерес со стороны крупных застройщиков*», — говорит глава «Сардис».

В 2019 году при строительстве Академии танца под руководством Бориса Эйфмана компания приняла участие во внутренней облицовке фойе и зрительного зала. В частности, для стены фойе, одновременно являющейся и наружной стороной сцены, было найдено необычное художественное решение: поверхность была покрыта зигзагообразными складками травертина насыщенного желто-золотого цвета, что создало эффект занавеса, отгораживающего здание театра.

В 2020 году компания участвовала в наружной облицовке общественно-делового комплекса «Лахта Центр», где была создана уникальная композиция — на двух стенах комплекса воссоздан рельеф карельских скал парка «Монрепо», причем по одной из них, высотой 12 метров, стекает вода, имитируя струи природного водопада.

В элитном ЖК «Привилегия» из редкого и дорогого мадагаскарского камня лабрадорит было выполнено

мир камня

наша справка:

Город Сарды (лат. Sardis) — один из городов Древнего мира, располагавшийся на территории современной Турции, некогда столица Лидийского царства.

Старейшие летописи хранят много преданий о Сардисе. Так, именно здесь правил прославившийся своим несметным богатством царь Крез, в разные времена город поражал приезжих своими достижениями, в числе которых — мастерство местных камнерезов, скульпторов и архитекторов.

Некоторые из них, например, величественные каменные колонны храма Артемиды, дошли и до наших дней.

Впрочем, у слова «Сардис» есть и другое значение. Именно так, согласно библейскому Откровению св. Иоанна, назывался драгоценный камень красного цвета (исследователи считают, что найден он был в городе Сарды, откуда и получил свое название), который «ярким огненным цветом своим служит образом славы и величия Божия».

покрытие пола и изготовлена сложная винтовая лестница, а также произведена отделка пола сигарной комнаты одним из самых дорогих видов мрамора — Nero Portoro в технике bookmatch.

Один из наиболее интересных проектов ГК «Сардис» — участие в строительстве административно-делового комплекса «Невская ратуша». Здесь предстояло выполнить облицовку фасада, изготовить и установить внешнюю колоннаду из 38 колонн высотой 30 метров, а также создать внутренние колонны и провести облицовку пола.

Общая площадь облицовки итальянским камнем Travertino Romano, из которого построены многие исторические здания в Риме, была беспрецедентной и составила 3000 м^2, общий объем камня — 1,5 тыс. м^3.

Сначала из каменных блоков на производстве «Сардис» были сделаны детали криволинейной формы, которые устанавливались на крепежи собственной конструкции, и с их помощью (каждая из 66 деталей по отдельности!) фиксировались на металлических колоннах.

В ходе предварительных расчетов пришлось учесть целый ряд факторов, включая ювелирные требования по отклонению элементов колонны от вертикали, что сделало последующий монтаж работой очень кропотливой.

Сложнейших, ответственных и масштабных проектов за 30 лет у «Сардис» накопилось немало. Но на сайте компании заявлено: «Выполняем проекты любой сложности от столешниц до дворцов и стадионов»!

Поэтому параллельно идут не столь масштабные, но не менее интересные заказы. Например — изготовление постаментов под памятники выдающимся историческим деятелям.

Только под памятники императору Николаю II компания делала постаменты трижды. И один из этих памятников, подаренный Россией Сербии, сегодня стоит на площади Белграда.

Сейчас специалисты «Сардис» работают еще над одним постаментом — под памятник путешественнику, знаменитому исследователю Арктики графу Федору Петровичу Литке. Он будет установлен в Кронштадте, и для его изготовления на производство был доставлен гранитный камень «Цветок Урала» весом в 32 тонны.

Каждый камень уникален

Проходя по просторным складским ангарам ГК «Сардис», можно увидеть мрамор, гранит, травертин, оникс со всех уголков мира, где добывается интересный камень. География обширная: Италия, Испания, Португалия, Бразилия, Индия, Турция, Норвегия, Финляндия, Египет, Китай и др. Этот список стран-поставщиков камня можно продолжать — география постоянно расширяется.

И на сегодняшний день на складах компании сформированы достаточные запасы для новых проектов — около 20 тыс. м^2 камня в слэбах со всех стран мира.

«За годы работы мы использовали камень со всех континентов, исключая разве что Антарктиду», — говорит глава «Сардис», добавляя при этом: «Но это, я уверен, еще предстоит!»

И все же в нынешних условиях основной упор делается на использование сырьевой базы России и стран СНГ.

«Мне хотелось бы видеть больше интересных и ярких камней именно с наших карьеров, и, конечно, такие материалы есть. Каждый год в работу вводятся новые виды гранита и мрамора, которые сразу же становятся востребованными и используются в новых проектах», — говорит глава компании.

«В общем, мы продолжаем работать, и даже интенсивнее, чем раньше. Говорить, что "все пропало", можно, только если ты опустил руки. "Сардис" же движется вперед. Конечно, что-то приходится менять, но это и становится залогом развития», — считает Степан Рощупкин.

А что же дальше?

Сегодня на территории 1,5 га у компании «Сардис» расположено 7 тысяч м^2 производственных и складских помещений и тот самый — похожий на музей — офис в 800 м^2. Штат сотрудников «Сардис» насчитывает около 250 человек.

«Общие объемы производства в цифрах оценить достаточно сложно, поскольку мы занимаемся выпуском весьма широкого спектра продукции и проводим самые разнообразные работы. Но могу сказать, что "Сардис" сегодня уверенно занимает лидирующее место среди камнеобрабатывающих компаний Санкт-Петербурга», — говорит Степан Рощупкин.

При этом новые направления работы компания осваивала всегда и продолжает делать это очень активно.

Так, за последние годы ГК «Сардис» стала официальным дилером геналдонского юрского доломита в СПб (камень, добываемый в Северной Осетии), а на данный момент является также старейшим дилером в России немецкого концерна Akemi (химическая продукция для работы с натуральным камнем).

Собственное производство также готово к расширению мощностей. Компания уже приобрела новую площадку во Всеволожском районе, где планирует построить завод, аналогичный существующему по площади.

Сегодня там идет подготовка территории, и в следующем году планируется начать непосредственно строительные работы, а запустить первые производственные линии возможно будет уже к концу 2023 года.

Еще одно новое направление компании — технология терраццо — бесшовного мозаичного литья (в основном — полов) из фибробетона с вкраплением натурального камня, формирующего декоративный рисунок.

Как считают историки, корни терраццо восходят к напольным покрытиям Древней Греции — мелким камням, залитым известью. Впоследствии аналоги технологии пользовались успехом в Византии, после чего в разных вариантах разошлись по всему миру.

Позже терраццо утратила свою популярность, но в XXI веке опять стала пользоваться спросом у современных дизайнеров и архитекторов.

«Это то забытое старое, которое для нас стало новым, мы видим интерес к технологии со стороны заказчиков и готовы его поддержать. Для этого уже есть все необходимое, включая оборудование. Так что начинаем работу в этом направлении под конкретные серьезные объекты», — говорит Степан Рощупкин.

А еще, по его словам, у компании планируется ряд интересных проектов в Сочи, о которых, когда они выйдут на стадию реализации, мы тоже обязательно узнаем. Путешествие в волшебный мир камня продолжается!

Фото: пресс-служба ГК «Сардис»

Игорь Креславский: «90% петербургских застройщиков умеют строить и считать деньги»

Елена Зубова / В традиционном интервью ко Дню строителя председатель Комитета по строительству Игорь Креславский рассказал нашему изданию об исполнении Адресной инвестиционной программы, импортозамещении и решении проблем отрасли в новых экономических реалиях.

— Очевидно, что строительная отрасль существенно пострадала от санкций. Как это повлияло на исполнение Адресной инвестиционной программы (АИП)? Корректировалась ли она? В СМИ прошла информация о перераспределении средств...

— Перераспределение средств — технический вопрос, он связан с графиками строительства того или иного объекта. Как известно, АИП утверждает Законодательное собрание города на три года, и обычно это происходит в осеннюю сессию. За время исполнения нынешней программы условия очень изменились: приходится заменять импортные материалы, индексируется цена. Если такие изменения не связаны с конструктивом или стоимостью контракта, они утверждаются без экспертизы. На сегодняшний день в экспертизе находится 38 объектов строительства. Часть контрактов пересматривается в связи с изменением цен, но, несмотря на это, мы намерены выполнить АИП до конца года в полном объеме. Планируем ввести 25 социальных объектов.

В Петербурге действует 340 разрешений на строительство 11,2 млн кв. м жилья, начато строительство по 278 разрешениям

— Изменились ли темпы строительства объектов — и бюджетных, и возводимых силами частных компаний?

— У девелоперов есть отложенные проекты. Но они отложены на краткосрочный период — застройщики придержали выход новых проектов, потому что продажи замедлились, но сейчас спрос восстанавливается.

Изменилась логистика, сроки доставки, есть сложности с оборудованием, например, с поставкой лифтов. Застройщики переходят на поставки от отечественных, турецких, азиатских производителей. И это уже не будет влиять на скорость строительства.

Уверен, ситуация носит временный характер. Тем более что уровень локализации стройматериалов в России достаточно большой, а в Петербурге он достигает вообще 90–95%.

Сегодня сама жизнь заставляет нас (строителей и чиновников) заниматься импортозамещением. И это лучший способ для создания конкуренции.

— С 1 апреля Правительство РФ ввело мораторий на банкротство, под который, впрочем, не попадают застройщики, чьи объекты занесены в реестр проблемных, и мораторий на некоторые санкции в отношении застройщиков. Это помогло рынку?

— Мораторий на штрафы и банкротства дал застройщикам возможность мобилизоваться и достроить объекты. Но в любом случае ответственность остается за застройщиками.

Фото: пресс-служба Комитета по строительству

В 2022 году в Петербурге введены проблемные объекты в ЖК «Морской конек», «Парнас» (второй этап), «Шуваловский парк». До конца года запланированы к вводу ЖК «Трио», «Парнас» (третья очередь), «Изумрудный», «Осень», «Новая Скандинавия» (лот 9)

Сама по себе политика Минстроя РФ в создавшейся ситуации была грамотной, все решения принимались вовремя. Это помогло отрасли работать в плановом порядке. Самое главное — решение по льготной ипотеке было принято вовремя. Ипотека поддержала спрос, а спрос для застройщика — самое важное.

— По-прежнему ли у комитета появляются претензии к подрядчикам, которые, например, срывают сроки?

— Были расторжения контрактов, но сейчас их все меньше: в 2020–2021 годах комитет расторг по нескольку контрактов, а в 2022-м — только один. У нас практически нет претензий к подрядчикам. Те, кто остался, работают профессионально и добросовестно. И, потом, наша задача — не расторгать контракты, а совместными усилиями построить объекты.

По состоянию на 22 июля в городе введено 118 объектов общегражданского назначения совокупной площадью около 950 тыс. кв. м, в том числе шесть школ и детских садов, кабинет врача общей практики, ФОК. До конца года планируется ввести в эксплуатацию еще три школы и семь детских садов

— Реестр обманутых дольщиков закрыт — в смысле он не пополняется. А если появятся новые проблемные объекты и обманутые дольщики?

— Вероятность появления обманутых дольщиков есть, но она все меньше и меньше. При схеме проектного финансирования банк всегда может найти другого застройщика, если кто-то не справился. К тому же банк, рассматривая заявку на проектное финансирование, проводит стресс-тесты. Это определение запаса прочности. Успешно пройденный тест дает уверенность в устойчивости финансовой модели застройщика. Но 90% петербургских застройщиков умеют строить и считать деньги.

При плане ввода жилья 3,415 млн кв. м на середину июля в городе введено 687 объектов площадью 2,108 млн кв. м

— Как бы вы определили сегодняшние приоритеты в работе комитета?

— Поддерживать устойчивость строительной отрасли и продолжать ее развитие на благо горожан. Есть план по вводу жилья, мы его точно выполним. Планы на ближайшие годы согласованы с Минстроем РФ — в районе 3 млн кв. м ежегодно. Есть планы по национальным проектам. Есть АИП. Также достраиваем ранее недостроенные объекты. Решаем проблемы обманутых дольщиков: с начала года введено в эксплуатацию уже три многоквартирных жилых дома, до конца года запланирован ввод еще семи домов.

— Что бы вы хотели пожелать вашим коллегам в канун Дня строителя?

— Всем желаю крепкого здоровья, терпения, успешной работы на благо нашего города!

Первая жемчужина в коллекции от «Альфа Феберже» — клубный дом Meltzer Hall

8 этажей

12 парадных **163** квартиры

2–3 квартиры на этаже

5 памятников архитектуры

204 машино-места
25 мото-мест

Светлана Лянгасова / Появление на рынке недвижимости Петербурга элитного проекта — всегда событие. Особенно если новый жилой дом строится в историческом центре города, в окружении знаковых садово-парковых ансамблей и обладает инфраструктурой и сервисом пятизвездочного отеля.
По этой и другим причинам клубный дом Meltzer Hall от компании «Альфа Феберже» заслуживает пристального внимания. Это флагманский проект амбициозного девелопера, громкое заявление на рынке элитного жилья Северной столицы.

Meltzer Hall — камерный дом: в восьмиэтажном здании запроектированы всего 163 квартиры с разнообразными планировочными решениями. Площади квартир — от 45 до 313 кв. м, высота потолков — от 3 до 4 м. Недвижимость передается владельцам с предчистовой отделкой. Изюминкой комплекса являются подогреваемые мансардные окна и французские балконы. В палитре предложения Meltzer Hall есть также уникальные квартиры с просторными террасами на крыше и верандами в зимнем саду.

Клубный дом Meltzer Hall находится в самом сердце Петроградской стороны в окружении трех улиц: набережной реки Карповки, улицы Профессора Попова, Каменноостровского проспекта. Выдающееся расположение Meltzer Hall бесспорно: дом возводится в пяти минутах ходьбы от станции метро «Петроградская». До Ботанического сада и Каменного острова всего семь минут пешком. Новый дом разместится в центре культурной жизни: многочисленные парки, сады, музеи, театры — все поблизости. С этой точки зрения объект особенно может заинтересовать коллекционеров трофейной недвижимости: в центральных районах приобрести квартиру даже в высокобюджетной новостройке сегодня достаточно сложно.

Локация для появления нового дома действительно исключительная: в плотной городской застройке Петроградской стороны создается проект, сочетающий новое строительство и реконструкцию исторических зданий. Наследие мебельно-столярной фабрики Мельцера на территории комплекса связывает между собой разные эпохи. И девелопер «Альфа Фаберже» бережно восстанавливает и реконструирует первый в Петербурге кинематограф «Гранд-Палас», дом Корлякова и краснокирпичные корпуса мебельно-столярной фабрики с целью приспособить их под жилое пространство и коммерческие помещения. Здания-памятники словно вплавлены в каменную массу нового сооружения.

Meltzer Hall — уникальный объект для центра Петербурга, сочетающий в своем облике классику архитектуры XIX — XX веков, стилистику северного модерна и новейшие тенденции мировой архитектуры. Архитектурный облик дома разработан именитым бюро «Студия 44» Никиты Явейна. Архитекторы вдохновлялись богатой коллекцией элементов петроградского модерна — окон, дверей, каменной кладки, скульптуры, орнаментов, барельефов и кованого декора. А строгий и элегантный фасад из пяти видов натурального камня разной обработки и фактуры будут украшать фамильные гербы 30 обладателей квартир, желающих подчеркнуть свой статус.

Благодаря инновационным решениям в девелопменте — строительству с применением BIM-технологий и систем мониторинга — Meltzer Hall еще на этапе возведения олицетворяет собой ответственный подход к реализации проекта. А новейшие инженерные решения создают интеллектуальное пространство для жизни в центре Петроградской стороны.

Внутри клубный дом будет оснащен системой собственной разработки «Интеллектуальный мир Альфа Фаберже», которая объединит в себе многочисленные возможности для создания гармоничной жизни. С ее помощью можно будет управлять умным домом, связываться с охраной, пользоваться бесключевой системой прохода на территорию, в парадную, в паркинг и лифты. Профессиональная управляющая компания сделает жизнь в квартире комфортной и безопасной, а круглосуточная служба консьержей обеспечит легкое и быстрое решение повседневных задач.

При этом девелопер проекта позаботится не только о комфорте и благополучии своих жителей, но и об образе жизни обитателей окружающих домов. Помимо благоустроенной территории парадного двора с многолетними растениями и зонами тихого отдыха, «Альфа Фаберже» сформирует рекреационную прогулочную зону вдоль набережной реки Карповки. Ее создадут по проекту победителя в конкурсе на благоустройство набережной, проводимом в настоящее время совместно с академией им. Штиглица.

Meltzer Hall — это истинный шедевр в центре Петербурга, один из ярких образцов коллекционной недвижимости, созданной для тех, кто привык к бескомпромиссному качеству.

Виталий Бахарев,
генеральный директор компании «Альфа Фаберже»:

— Погружение в мир человека — основная миссия компании «Альфа Фаберже», где во главе стоят философия жизни, смыслы и ценности тех, кто хочет иметь лишь самое лучшее. И наша задача, как ответственного застройщика, привнести в их жизнь что-то новое и уникальное, собственную энергию, гармонию и эстетику через создание лучшего продукта в своем роде, произведения искусства. И эти идеи находят отражение в полной мере в проекте Meltzer Hall.

Фото: пресс-служба «Альфа Фаберже»

«Прибрежный Квартал»:

Татьяна Рейтер / В малоэтажном «Прибрежном Квартале» в Лисьем Носу под Петербургом завершается первая очередь строительства и уже готов проект второй очереди. В прошедшем году «Квартал» стал победителем премии «Поселок года 2021» в номинации «Лучший поселок таунхаусов» и тем самым подтвердил рациональность идей нового урбанизма.
Девелопер проекта, генеральный директор «Северо-Западной строительной корпорации» Михаил Голубев, подвел итоги 10-летней истории развития «Квартала» и рассказал о перспективах дальнейшего строительства.

— Михаил Викторович, в одном из недавних интервью нашему изданию вы говорили о том, что 2022 год подытожит первый этап строительства «Прибрежного Квартала», и даже наметили планы на будущее: систематизировать все наработки первой очереди, чтобы реализовать их в следующих. Как сейчас обстоят дела со строительством этого необычного жилого комплекса?

— Первая очередь «Прибрежного Квартала» задумывалась как максимально полная реализация принципов нового урбанизма с его разнообразием застроек, пешеходными улицами, качеством архитектуры и планирования, экологичностью и активным участием жителей в создании общественного пространства. При работе над проектом мы хотели найти правильные смыслы для застройки и жизни в мегаполисе. В целом эта попытка удалась. Завершить первую очередь, следуя принципам нового урбанизма, мы планируем если не в этом году, то в следующем.

Тем не менее формирование комфортной среды предполагает не только наличие уникальной архитектуры, гармонию с ландшафтом или транспортную доступность, но и финансовую возможность ее реализации. Проект должен иметь привлекательную для инвестора экономическую модель и быть доступным для потребителя.

Вторая очередь «Квартала» создается уже в других регуляторных и экономических реалиях и поэтому будет иметь некоторые отличия. Я бы назвал совокупность принципов застройки второй очереди ***городской средой новой реальности.***

Мы подошли ко второй очереди отчасти концептуально по-другому. При этом она будет примыкать к территории первой очереди и сохранит все лучшее, что уже реализовано в «Квартале», благо инженерная подготовка территории имеется за счет инвестиций на стадии строительства первой очереди.

> **В «Квартале» впервые была создана гармоничная и комфортная среда обитания, которая оказывает сильнейшее положительное влияние на живущего в ней человека**

— В чем будут отличия? Значит ли это, что инфраструктурные, архитектурные и конструктивные решения следующих очередей могут стать другими?

— В отличие от первой пешеходной очереди мы планируем «привязать» машины к домовладениям. Немного отойдем от типологии застройки: основную массу домовладений составят дуплексы. Для второй очереди запроектировано около 35 дуплексов и 25 таунхаусов, возможно, будет построено несколько индивидуальных домов. Новые планировки предполагают также уменьшение жилых площадей и этажности, больше террас на крыше и программного озеленения патио. Для начала разметим часть «Квартала» и посмотрим, каким будет спрос на новые предложения.

Опыт первой очереди показал, что совместное развитие общественных территорий с участием жителей продвигается медленно, потому что его трудно организовывать. Ментальные сложности с вовлечением жителей в новый урбанизм все еще есть, и этот переход не происходит настолько легко и быстро, как хотелось. Жители больше сосредоточены на работах внутри своего дома и участка. Поэтому мы хотим сами по максимуму спроектировать и построить инфраструктуру, контролировать пространственный дизайн-код, предложить набор определенных моделей, внутри которых возможна модификация по выбору.

С другой стороны, несмотря на рост цен на рынке стройматериалов, мы не отказываемся от кирпичного домостроения и сохраняем в строительстве экологический подход, за что нас хорошо знают и ценят. Тяга городского жителя к природе, эргономика, которая согласуется с сокращением площади строений, индивидуальная креативность в рамках своего жилья, взаимодействие с ландшафтом на уровне патиевого обустройства и террас — вот тренды, которые будут масштабированы и усилены. Мы хотим, например, чтобы строения второй очереди были еще больше вписаны в ландшафт, но не так, как при строительстве первой очереди, когда дома возводили, не затрагивая деревьев, а иногда просто огибая их или делая частью жилья. Мы начнем сами сажать деревья, но не потому, что их меньше на территории новой застройки, а потому, что понимаем, каким должен быть правильный ландшафт. Через несколько лет облик зданий будет больше внедрен в природу и окружающую среду. И это все создаст еще более гармоничное пространство, в котором удобно жить и работать.

— Каким образом при всех этих изменениях вторая очередь будет интегрирована с первой?

— Есть идея создания общей пешеходной зоны, которая пройдет по диагонали через весь «Квартал». Мы ее так и называем — «зеленая диагональ». Она свяжет через «Квартал» два лесопарка в Лисьем Носу. Хотелось бы сделать ее открытой, то есть связать с жизнью в муниципалитете, более быстрой и удобной дорогой к инфраструктуре района, к школе и детскому саду, к тому же здесь просматриваются интересные стыковки и решения по ландшафту и благоустройству. Нам кажется, что в новой реальности правильнее двигаться в этом направлении.

от нового урбанизма к новой реальности

— Что бы вы назвали для себя основным итогом 10-летнего опыта строительства «Прибрежного Квартала»?

— В урбанистике есть понятие процветающей среды. Это не просто комфортные дома и благоустройство, а благополучие и счастливая жизнь человека. В «Прибрежном Квартале» впервые была создана гармоничная и комфортная среда обитания, которая начала оказывать очень сильное положительное влияние на живущего в ней человека. Один из принципов нового урбанизма предполагает, что житель погружается в иное качество жизни, способное духовно обогащать его и вдохновлять на новые вызовы. Сегодня, спустя несколько лет, я вижу, насколько жители жилого комплекса буквально молодеют в этой атмосфере, какими радостными растут дети, как много творческих амбиций появляется у горожан. И все это — результат воздействия нашей уникальной среды, где можно заниматься спортом, выходить на пробежки в лес, собирать грибы рядом с домом или добираться до пляжа пешком или на велосипеде.

В «Квартале» можно увидеть многообразие архитектуры, цвета и фактур, ландшафта, здесь сохраняется связь с природой. Жители прикармливают белок и птиц, следят за их жизнью, высаживают деревья и растения. Я никогда не думал, что горожане могут быть настолько вовлечены в этот процесс и способны так изменить свой образ жизни под воздействием условий, отличных от многоэтажных районов. Это качественно другой уровень жизни, который мог бы стать весомым конкурентным преимуществом в борьбе за повышение и сохранение креативного человеческого капитала, очень важного в современных экономических реалиях. Будущее страны должно быть за такими кварталами. Но их пока слишком мало.

> **Вторая очередь создается уже в иных регуляторных и экономических реалиях — совокупность принципов новой застройки можно назвать городской средой новой реальности**

— Каким образом государство может повлиять на их развитие, по вашему мнению?

— Создание жилой среды новой реальности должно рассматриваться в контексте конкретных экономических моделей с участием государства, застройщиков, строителей инфраструктуры и обязательно самих граждан.

Сегодня мы имеем устойчивый тренд на строительство индивидуального загородного жилья: две трети прироста нового жилья, в том числе для городского жителя, ежегодно обеспечивают ИЖС и садоводства. Построить свой дом — это все-таки затратно, но открывает возможность для реализации индивидуальных предпочтений и управления комфортом. Частный застройщик надеется только на себя, но при этом умеет и может заниматься планированием и развитием своего жилья. Не приходится сомневаться, что покупатели в нынешней экономической реальности будут еще более скупы в хорошем смысле и разборчивы в том, что они приобретают и за какие деньги. Я уверен, что спад продаж новых квартир связан не только с экономикой, но и с запросами потребителей, которые не хотят жить в устаревшем жилье прошлой эпохи в то время, когда полным ходом наступает новая реальность.

Какова может быть новая дифференциация на рынке жилья? Скорее всего, что в итоге крупные застройщики будут строить преимущественно элитное жилье и бизнес-класс, государство — социальное, арендное жилье, а физические лица, малый и средний бизнес реализуют разные проекты в малоэтажном сегменте. Но если государство планирует развивать города и реализовывать прорывные проекты в создании комфортной городской среды к 2030 году, ему придется решать различные задачи по работе с разными сегментами рынка. То есть не просто вбухивать миллиарды в освоение территорий, а разработать экономическую модель, выгодную всем участникам строительного рынка, включая граждан.

Переход к модели можно реализовать, если задействовать институты развития, связанные с урбанизмом, градостроительством и территориальным планированием как с наукой и искусством. С группой первоклассных экспертов мы создали «Бюро пространственного развития» в рамках программ развития Агентства стратегических инициатив (АСИ) и пытаемся интегрироваться в эту работу. Над решением сложных задач городского развития по выработке оптимальных моделей должны работать опытные эксперты разных отраслей в междисциплинарном подходе — транспорт, экология, создание социальной инфраструктуры и сервисов, экономика строительства и другие. Но без маржинальности и без социальной составляющей модель никому не будет нужна — ни бизнесу, ни населению. Именно эксперты-практики, «отвечающие за свои слова», через свои структуры при поддержке и координации государства способны предложить инвестиционные программы в новой реальности, привлечь туда финансирование и базовых стейкхолдеров, активно участвовать в реализации программ устойчивого и качественного развития поселений на государственные и частные инвестиции. Объектами таких программ могут стать малые города, где много малоэтажного жилья, ветхое и аварийное жилье, малоэтажное и среднеэтажное жилье в рамках комплексного развития территорий (КРТ), в координации с такими структурами, как ДОМ.РФ.

Иными словами, если государство хочет быть конкурентным в борьбе за человеческий капитал и привлекательным для креативных и мыслящих жителей, ему необходима городская среда с комфортными кварталами качественной передовой застройки. Если удастся ответить на эти вызовы современности, то все мы будем жить в другой, обновленной стране. **Поэтому накануне профессионального праздника хочется пожелать всем строителям, несмотря на непростое время, включиться в создание городской среды новой реальности с интересными проектами, креативными инвесторами, красивыми объектами и довольными жителями!**

Михаил Голубев,
застройщик, предприниматель, урбанист-практик,
эксперт Агентства стратегических инициатив (АСИ),
участник НП «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса»

Фото: пресс-служба «Северо-Западной строительной корпорации»

Светлана Иванова: «IVAPER научился эффективно работать в условиях новой реальности»

Последние политические события негативно отразились на рынке светопрозрачных конструкций в России. Тем не менее в настоящее время открылся период новых возможностей для игроков рынка. Такие выводы делает основательница группы компаний «ИВАПЕР» (бренды IVAPER, TERRADOK) Светлана Иванова. В интервью «Строительному Еженедельнику» она рассказала о текущей ситуации в отрасли и работе компании в новых непростых экономических условиях.

— Как политические события повлияли на оконный рынок?

— Сегодня мы с вами наблюдаем серьезное изменение рынка светопрозрачных конструкций. С грустью видим, как уходят и маленькие, и порой авторитетные компании с достойной уважения историей. Такого рода потрясения рынков всегда выявляют слабые места бизнеса. В то же время именно в этот период открываются новые возможности. Воспользоваться ими или нет — дело выбора владельца и руководителя компании.

Оконный рынок истоками уходит в Германию. Производства, применяющие немецкие технологии, европейское оборудование, всегда вызывали большее доверие. И, конечно, сейчас у покупателей окон ожидается изменение восприятия окна как продукта. В принципе, уже давно даже известные европейские бренды ПВХ-профилей имели локальные российские производства. Но, несмотря на это, в восприятии покупателя профиль в его окне оставался немецким.

В таком статусе рынка IVAPER и в прежние времена позиционировал себя как исключительно российский бизнес, работающий по немецким технологиям. Сегодня, когда ситуация на рынке радикально меняется, это свойство стало сильной стороной компании. Целый ряд предприятий оказался заложником политических пристрастий зарубежных собственников. В этом плане наша компания свободна от подобного давления. И так как производство систем IVAPER полностью находится в России, то партнеры, как и прежде, могут производить широкий спектр окон — в отличие от клиентов компаний, которые часть своей продукции производили в Европе и сейчас вынуждены решать вопрос с ассортиментом.

— С какими негативными последствиями вы столкнулись и как выходили из ситуации?

— Дело в том, что глобализация рынков очень серьезная. И в первую очередь это касается рынков сырья. Конечно, у всех производителей отрасли прежде всего встал вопрос по обеспечению бесперебойности поставок компонентов смеси для ПВХ-профилей. Некоторые мировые бренды отказались от сотрудничества с российскими предприятиями, и мы перенаправили свое внимание на рынки Азии. Как и многие другие производственные компании страны, IVAPER столкнулся с вопросами обслуживания оборудования импортного производства. Не все поставщики повели себя корректно. Но мы решаем эти вопросы. Конечно, разрыв логистических цепочек, замена некоторых поставщиков привели к тому, что горизонт планирования закупок сырья серьезно увеличился. Сейчас он доходит до полугода. Но мы научились эффективно работать в условиях новой реальности.

— Как вы считаете, какие перспективы у рынка светопрозрачных конструкций в целом и у компании IVAPER в частности?

— Государство поддерживает развитие строительного рынка. Пока строятся дома, будут устанавливаться окна. Сейчас наблюдается стагнация рынка частных клиентов. Поэтому, конечно, надо корректировать работу с частным клиентом. Очевидно, что рынок несколько видоизменится, но стабилизируется. Поэтому рассматриваем эту ситуацию как поле новых возможностей. Делаем упор на развитие сервисных функций, запускаем Центр компетенций, а также развиваем ассортимент, следуя новым архитектурным и технологическим тенденциям рынка. В частности, разрабатываем новые портальные системы из ПВХ-профиля.

Как известно, в группу компаний IVAPER входит производство деревянных окон «ТЕРРАДОК». Сейчас в расширение рыночного предложения мы разрабатываем собственные уникальные мансардные окна. Можно сказать, что ранее этот сегмент был монополизирован. В общем, мы работаем. Просто хорошо работаем.

Фото: пресс-служба ГК «Ивапер»

«Тайм Сквер»: время жить комфортно

Светлана Лянгасова / Холдинг «РСТИ» строит дома, которые позволяют людям реализовать мечту о комфортном жилье и обеспечить счастливое будущее для себя и своих детей. Именно таким задуман и новый жилой комплекс «Тайм Сквер» в Приморском районе Петербурга с видом на Юнтоловский лесопарк и «Лахта Центр».

Холдинг «РСТИ» начал осваивать локацию Каменка-Глухарская несколько лет назад. Еще в 2011 году этот район получил удобный въезд и выезд, когда город продлил улицу Парашютную от Долгоозерной улицы до КАД. Территория начала активно осваиваться и постепенно превратилась в перспективный для проживания район с развитой инфраструктурой. Сегодня отсюда можно свободно добраться в любую точку Санкт-Петербурга или курортных пригородов Сестрорецка и Зеленогорска.

На территории жилого комплекса «Тайм Сквер» появится детский сад на 100 мест, а на первых этажах этого жилого комплекса откроются магазины и кафе. Атмосферу комфорта и безопасности дополнят закрытая территория всего комплекса и дворы без машин, что особенно важно для молодых семей. На придомовой территории появятся детские и спортивные площадки, места для отдыха. Визуальное разнообразие ландшафта достигнуто за счет искусственного холмистого рельефа и групп вечнозеленых растений, формирующих яркий и живой образ двора в любое время года. У жителей «Тайм Сквер» будет время на насыщенную и интересную жизнь.

Кстати, по соседству со строящимся ЖК «Тайм Сквер» расположен еще один жилой комплекс «РСТИ» — частично уже введенный в эксплуатацию ЖК New Time, на первых этажах которого располагается необходимая для комфортной жизни инфраструктура.

«Тайм Сквер» для тех, кто ценит время

Архитектура «Тайм Сквер» — несомненное достоинство проекта. Команда молодых и прогрессивных московских специалистов из бюро «Крупный план» предложила обыграть слово «время» в облике зданий и самой идее жилого комплекса. Так, «Тайм Сквер» состоит из тринадцати корпусов, в каждом из которых по тринадцать этажей. «Каждый из домов, расположенных по периметру участка, символизирует отдельный час на циферблате, а центральное здание обозначает место пересечения стрелок. С высоты птичьего полета жилой комплекс будет выглядеть как огромные часы», — рассказывают авторы проекта.

Качество на первом месте

Жилые комплексы от «РСТИ» — это продуманные планировки, яркие общественные пространства, использование качественных материалов. Отделка фасадов жилого комплекса «Тайм Сквер» выполнена из клинкерной плитки и штукатурки. Сочетание благородного графитового и стильного серого цветов, а также асимметричное расположение окон придают архитектурному облику оригинальность.

Одна из особенностей проекта — большой выбор планировочных решений (от студий до трехкомнатных), в том числе квартир евроформата. Среди уникальных лотов — квартиры с мастер-спальнями, с просторными кухнями-гостиными, студии с четырьмя окнами, лоты с окном в ванной комнате или в гардеробной.

На территории жилого комплекса «Тайм Сквер» появится детский сад на 100 мест

Есть квартиры, из которых будут открываться виды на Юнтоловский лесопарк и «Лахта Центр». Квартиры на верхних этажах (12-м и 13-м) имеют более высокие потолки (3,04 м) и увеличенную площадь остекления. На данный момент в продаже квартиры, расположенные в центральном (0-м), 1-м, 2-м и 12-м корпусах. Варианты можно посмотреть на официальном сайте компании «РСТИ» — rsti.ru.

Приобретая квартиру в «Тайм Сквер», каждый может выбрать вариант отделки, подходящий именно для него. В центральном корпусе девелопер предлагает предчистовую отделку (white box), а в 12-м — чистовую отделку Comfort. При желании в квартирах 1-го и 2-го корпусов можно заказать отделку класса Business.

Особое внимание застройщик уделяет высокому уровню комфорта для собственников квартир и их гостей. Безопасность на территории обеспечат системы контроля доступа и охранного видеонаблюдения. Кроме того, в каждом корпусе запроектированы элементы системы «умный дом» (передача показаний счетчиков, вывод изображения с камер видеонаблюдения, связь с УК и диспетчерской), предусмотрена возможность регулировки температуры радиаторов в квартирах.

В отапливаемый подземный паркинг можно будет спуститься на лифте с любого этажа, а входы в подъезды будут обустроены на уровне земли, без ступеней и пандусов, чтобы не создавать трудностей для прогулок с детскими колясками или велосипедами — по возвращению домой их можно будет оставить на первом этаже в специально оборудованных комнатах для хранения. Отметим, что в местах общего пользования появится дизайнерская отделка, а в самих подъездах предусмотрены даже гостевые санузлы.

За более чем двадцать лет работы в Санкт-Петербурге и Ленинградской области холдинг «РСТИ» построил свыше 1,5 млн кв. м жилой, коммерческой и социальной недвижимости, заслужил доверие клиентов и партнеров. Ведущие банки готовы предоставить льготные условия по ипотеке для покупателей квартир в «Тайм Сквер». Подробнее об условиях кредитования расскажут в офисах девелопера по телефону или при личной встрече.

Фото: пресс-служба «РСТИ»

Дорогие строители! Коллеги! Друзья!

Поздравляю вас с Днем строителя!

Благодаря вашему труду, таланту, мужеству Россия растет и развивается. Возводятся новые кварталы, продолжаются проспекты и улицы, берега рек и морей соединяют мосты, появляются важные и нужные людям уникальные объекты.

Строители — это люди, которые не пасуют перед трудностями, какими бы сложными они ни были. Устойчивость к препятствиям, которые встают на пути, упорство в достижении поставленных целей — стержневые черты характера каждого строителя.

Строителям по плечу решение любых масштабных задач. И наша общая задача во все времена — обеспечить процветание нашего Отечества!

Желаю всем строителям здоровья и благополучия, успехов в созидательной деятельности на благо России!

Председатель совета директоров холдинга «РСТИ» (Росстройинвест)
Федор Туркин

«Ридан» продолжит начинания Danfoss в России

Датский производитель оборудования для инженерных систем Danfoss A/S передает бизнес в России местному руководству. Российская компания продолжит работать под брендом «Ридан».

Рынок современного инженерного оборудования начал формироваться в России с началом нового этапа в истории страны в 1991 году. Оценив возможности быстро растущего строительного сегмента, международные компании стали открывать здесь представительства и внедрять технологии, предназначенные для повышения эффективности использования энергоресурсов. В их числе был датский концерн Danfoss A/S, производитель оборудования для инженерных систем ЖКХ и различных отраслей промышленности.

Российская компания «Данфосс» была зарегистрирована в 1993 году, и уже на тот момент она не только поставляла оборудование, выпущенное заводами группы в других странах, но и самостоятельно изготавливала продукцию: первая линия по производству термоэлементов для радиаторных клапанов была открыта тогда же на часовом заводе в Москве. Российское представительство активно развивало собственные расчетные сервисы и готовые решения, востребованные в разных регионах, внедряло новые стандарты качества и подходы к инженерным системам. Сейчас, когда материнская компания объявила о выходе из бизнеса, российская команда продолжит все начинания международного концерна. Компания также будет выполнять все существующие договорные обязательства и оказывать техническую и сервисную поддержку установленного на объектах оборудования Danfoss.

Компания «Ридан» была основана в 1998 году, а в 2007-м вошла в состав группы Danfoss

Фото: пресс-служба «Ридан»

С момента объявления о подготовке к контролируемому выходу Danfoss из бизнеса в России в апреле специалисты компании активно работали над формированием замещающего портфеля продукции. В этом проекте были задействованы эксперты по каждому направлению, а тщательный отбор включал многократные испытания в собственных сертифицированных лабораториях и на гидравлических стендах.

Оборудование, которое вошло в итоговый портфель, выпускается под брендом «Ридан». Компания «Ридан», производитель теплообменников для ЖКХ и промышленности, была основана в 1998 году, а в 2007-м вошла в состав группы Danfoss. За пятнадцать лет совместной работы в номенклатуру «Ридан» добавилась запорная арматура, блочные тепловые пункты и узлы смешения. Новые продукты «Ридан» заменят недостающие в этой линейке ключевые компоненты и решения Danfoss в теплоснабжении, отоплении, кондиционировании и холодоснабжении. Они будут производиться по спецификациям компании в странах, сотрудничество с которыми не ограничено санкциями, что позволит осуществлять регулярные поставки. Технические характеристики продуктов портфеля «Ридан» будут максимально приближены к портфелю Danfoss.

В новом статусе компания сохранит штат специалистов, которые развивали технологии энергосбережения в России и в совершенстве знают региональные особенности и потребности рынка. Останется и строгая система контроля качества как готовой продукции, так и поставщиков: все выпускаемое оборудование обязательно проверяется на соответствие заявленным техническим и эксплуатационным характеристикам.

В планах наращивать локализацию: в ближайшее время на территории производственно-логистического комплекса в Подмосковье будет введен в эксплуатацию очередной корпус, в котором запустят новые производственные линии. Особое внимание будет уделяться развитию программных продуктов для удаленного доступа, управления, оптимизации работы инженерных систем и других задач.

Татьяна Черкасова: «Мы разрабатываем и реализуем проекты, учитывая желание заказчика использовать именно современные технологии и оборудование»

Вера Чухнова / АО «Группа компаний «ЕКС» — одно из немногих, кто строит и оснащает объекты здравоохранения в нашей стране. Компания наработала уникальный опыт, выполняя проекты с нуля — от проектно-изыскательских работ до ввода социально значимых объектов в эксплуатацию. Татьяна Черкасова, заместитель генерального директора АО «ГК «ЕКС», директор Департамента медицинских технологий и оборудования, рассказала, что необходимо знать при реализации проектов в здравоохранении.

— Есть ли специфика в строительстве медицинских учреждений?

— При проектировании и строительстве объектов здравоохранения обязательно учитывается тип лечебно-профилактического учреждения. Требования к разработке проекта больницы, поликлиники, родильного дома различаются по нормативным требованиям.

Строительство объектов здравоохранения также связано с большими финансовыми затратами, в том числе из-за высоких требований к инженерным системам, строительным материалам, медицинскому оборудованию.

Одним из условий является обязательное резервирование инженерных систем: электроснабжения, теплоснабжения, горячего водоснабжения, снабжения медицинскими газами. Также особое внимание уделяется санитарно-эпидемиологическим показателям воздушной среды помещений (классу чистоты). В строительной отделке помещений всех типов учреждений применяют материалы, имеющие сертификаты и заключения санитарной и гигиенической безопасности. И, конечно, все медицинское оборудование в проекте обязано иметь регистрационное удостоверение.

Специалисты Департамента медицинских технологий и оборудования АО «ГК «ЕКС» на стадии разработки проектной документации согласовывают с медицинским персоналом перечень оборудования, проверяют его на соответствие техническим требованиям проекта для подключения к инженерным коммуникациям. На этапе строительства специалисты контролируют все этапы монтажа, пусконаладки оборудования и его ввода в эксплуатацию.

— А какие новые технологии применяются при строительстве медучреждений?

— Некоторые проектные организации до сих пор предлагают типовые решения 80-х годов. Мы разрабатываем и реализуем проекты, учитывая желание заказчика использовать именно современные технологии и оборудование. Например, модули медицинские климатические — неотъемлемая часть оперблоков и отделений реанимации, — находящиеся на стыке медицинских и инженерных решений, системы интегрированных операционных, телемедицинские системы, обеспечивающие проведение онлайн-конференций и трансляцию уникальных операций. Цифровизация в медицине позволяет обрабатывать большее количество данных и с высокой точностью определять характер патологий. Все это доступно и нашим заказчикам.

Хирургический корпус областной онкологической больницы в г. Ярославле

— Чем интересна практика работы, когда проект ведется от проектно-изыскательских работ до техобслуживания оборудования после ввода?

— В прошлом году в рамках госконтракта наша компания приняла на себя обязательство выполнить комплекс работ: проектирование, строительство, оснащение (оборудованием и мебелью) Бежецкой ЦРБ в г. Бежецке Тверской области. Для заказчика формат «три в одном» — самый комфортный вариант. Промежутки между этапами работ могут быть растянуты по времени, а в области медицинского оборудования каждые два-три года обновляется модельный ряд, происходит изменение стоимости материалов, и, соответственно, возникает необходимость пересматривать принятые ранее решения. Поэтому такой формат госконтракта в итоге обходится заказчику дешевле и позволяет сдать объект в более короткие сроки, поскольку исключает этапы подготовки и поиска исполнителей на три разных комплекса работ.

Перинатальный центр в г. Туле

— Продолжают ли работу с вашей компанией зарубежные поставщики?

— Медицинской отрасли повезло, наверное, больше всех — санкции ее затронули незначительно, отказы от поставок редки. Из крупных производителей, с кем мы работаем напрямую, никто не отказался от дальнейшего сотрудничества, из-за изменения логистических схем увеличились сроки поставок. Финансовые условия тоже изменились, сейчас многие предпочитают работать по 100-процентной предоплате.

Нам интересно сотрудничать и с российскими производителями. Имея широчайший охват рынка оборудования, мы можем подстраховать заказчика, когда берем на себя организацию всех поставок и авансирование контрактов.

— Какие проекты сегодня в вашем портфеле?

— Построен и сдан областной перинатальный центр в г. Туле, завершаются работы в лечебно-диагностическом корпусе детской краевой клинической больницы г. Краснодара и хирургическом корпусе областной онкологической больницы в г. Ярославле, строится областной Детский хирургический центр инновационных технологий в г. Ростове-на-Дону.

АО «ГК «ЕКС» также задействовано в реализации программы реконструкции московских поликлиник. Сегодня поликлиники, реконструированные силами нашей группы компаний, открыты и работают на благо здоровья тысяч москвичей.

Кроме того, в 2019 году в рамках подписанного соглашения о сотрудничестве между АО «ГК «ЕКС» и Правительством Санкт-Петербурга на ПМЭФ наша компания подала частную инициативу по реализации проекта Перинатального центра на базе родильного дома № 17 на принципах государственно-частного партнерства.

На данном этапе объявлен конкурс на право заключения соглашения в рамках государственно-частного партнерства на проектирование, реконструкцию, финансирование и техническое обслуживание Перинатального центра. Общая площадь этого уникального Центра составит 50 тыс. кв. м. В Центре планируется женская консультация, поликлиника для детей, родильное отделение на 260 мест, неонатальный стационар, медико-генетическая консультация с лабораторией, отделение лучевой диагностики.

Строительство центральной районной больницы в г. Бежецке Тверской области

Фото: пресс-служба ГК «ЕКС»

Соответствуя стандартам

Виктор Краснов / В России радикально минимизируется количество обязательных стандартов в строительной отрасли. Профессиональные участники рынка неоднозначно относятся к новшеству и указывают на ряд недочетов.

С 1 сентября 2022 года в строительной отрасли останется всего пять обязательных сводов правил и ГОСТов, все остальные СП и национальные стандарты переходят в разряд добровольных. Это следует из Постановления Правительства России № 914 от 20 мая 2022 года. В Минстрое РФ считают, что данное новшество максимально ускорит процесс согласования проектов, проведение строительных работ и снизит их стоимость. В целом за последние несколько лет количество обязательных требований в сфере строительства уже существенно сократилось, а теперь будет сведено к минимуму, что вызывает множество вопросов у представителей профессионального сообщества.

Да, действительно, **разъясняет начальник отдела экспертизы инженерного оборудования, сетей и систем ГАУ «Леноблгосэкспертиза» Сергей Ратайко**, с 1.09.2022 в обязательном перечне нацстандартов и СП остаются только пять нормативных документов. «ПП РФ № 914 от 20 мая 2022 года определено, что застройщик и технический заказчик вправе выбирать, каким обязательным перечнем пользоваться. Однако присутствие в названии перечня слова "добровольный" вовсе не означает, что требования из этих нормативных документов можно не выполнять или выполнять частично. Добровольный перечень является добровольным только в части выбора на альтернативной основе тех нормативных документов, на соответствие которым будет выполняться проектирование и строительство объекта капстроительства. После включения нормативного документа в перечень документов, на основании которых выполняется проектная документация, требования данного документа становятся обязательными к исполнению. Также хочу отметить, что в соответствии с требованиями пункта 6 статьи 15 ФЗ № 384-ФЗ соответствие проектных значений параметров и других проектных характеристик здания или сооружения требованиям безопасности, а также проектируемые мероприятия по обеспечению его безопасности должны быть обоснованы ссылками на требования стандартов и СП, включенных в перечень документов в области стандартизации, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований ФЗ № 384-ФЗ».

> **В обязательном перечне остался СП 59.13330.2020, который в части требований идет вразрез с нормами в области пожарной безопасности**

Сейчас для выполнения требований ФЗ 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», добавляет Сергей Ратайко, действует только один — добровольный перечень нормативных документов, и, как показала практика, этого достаточно для выполнения и оценки проектной документации на соответствие действующим техрегламентам.

Фото: https://core-services.org/

Таким образом, отмечает эксперт, с 1 сентября вектор ответственности за принятие решения, на основании каких нормативных документов будет обеспечиваться надежность и безопасность объекта капстроительства, смещается в сторону застройщика и технического заказчика.

Хотели как лучше...

Между тем многие представители строительной отрасли к кардинальному сокращению обязательных стандартов относятся с осторожностью и даже с опаской. Участники рынка считают, что нововведение может негативно отразиться на реализации проектов — от стадии проектирования до непосредственно строительства.

Критично к последним новшествам относится **генеральный директор компании «Эксперт-проект» Максим Яковлев.** По его словам, органами власти в очередной раз принят «промежуточный документ» исключительно для того, чтобы закрыть поручение Путина о минимизации административных барьеров и потом говорить, что проектировщики плохо проектируют, строители плохо строят, а негосударственная экспертиза плохо проводит экспертизу. Теперь проектировщики, считает он, вообще перестанут понимать, какие нормативы необходимо применять, а какие можно не использовать. Строители будут искать неметаллические противопожарные трубопроводы, выполненные в сигнальном зеленом цвете, — эти новые требования введены в действие в новом СП 2021 года, а аттестованные независимые экспертизы будут пытаться разобраться в тысячах противоречий новых СП и годами спорить между собой, какие из десятков тысяч нормативов требовать исполнять, а какие — не требовать.

«Кроме этого, часть положений постановления Правительства как противоречила с 2020 года Федеральному закону, так и продолжает противоречить. Конечно, очень важно выполнить поручение Президента и отчитаться, но, как говорил Виктор Степанович (Черномырдин. — Прим. ред.): «Хотели как лучше, а получилось как всегда». Вместо светлого пути по сокращению «снипов-хрипов», согласно Стратегии развития строительной отрасли до 2030 года, Минстрой завел техническое регулирование в стратегический тупик», — считает Максим Яковлев.

По мнению **генерального директора ООО «Проектное бюро № 1» Кирилла Белоусова**, сокращение обязательных норм до минимума имеет как положительный, так и отрицательный эффект. «С точки зрения проектирования и прохождения экспертизы ситуация во многом станет более благоприятной. Но нельзя преследовать первостепенной целью комфорт проектировщика и экспертизы, прежде всего мы должны стремиться создавать комфортную и безопасную среду для конечного потребителя. На мой взгляд, нужно не отменять, а перерабатывать и адаптировать нормы на современный лад. Ведь большинство СНиПов и ГОСТов были разработаны еще в советское время и с современными строительными реалиями во многом не коррелируются», — подчеркивает он.

Схожие выводы делает и **заместитель генерального директора по развитию АО «Петербург-Дорсервис» Анатолий Пичугов.** В целом, с одной стороны, сокращение обязательных нормативов — это положительный фактор, так как расширяет право выбора проектировщика на использование альтернативных нормативных документов. С другой стороны, выбрав нормативный документ, необходимо обосновать выбранные показатели. К тому же нужно учитывать одновременно действующие «параллельные» нормативные документы на аналогичные темы, в частности, приоритет ТР ТС «Безопасность автомобильных дорог». «Добавлю, что теперь некоторые специалисты ставят знак равенства между добровольностью применения стандартов и рекомендательным характером документа, что неверно. Если заказчик в техническом задании на проектирование указал, например, СП 34.13330, то это фактически означает его обязательное применение для проектирования данного объекта», — отмечает эксперт.

Стимул не расслабляться

Есть, конечно, плюсы в новшестве, делится своим **мнением генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» Алина Плетцер,** так как некоторые требования в нормативных документах сильно устарели, и в нынешних реалиях их обязательное применение ставит в тупик. Но минусов в сокращении перечня больше. «Это, в первую очередь, необходимость перестраивать процесс проектирования, далее процесс экспертизы, строительного контроля и госстройнадзора за объектами. В обязательном перечне остался СП 59.13330.2020, который в части требований идет вразрез с нормами в области пожарной безопасности. Может показаться, что требования схожи (к примеру, между СП 1.13130.2020 и СП 59.13330.2020), но обязательность требований СП 59.13330.2020 приводит к дополнительным затратам инвесторов при реализации проектов. Ситуация с сокращением обязательных требований вызовет неразбериху при проектировании и усложнение в прохождении экспертизы. Как бы там ни было, в нашей сфере всегда что-то меняется, где-то в лучшую сторону, где-то нет. Но, как показывает опыт, мы всегда приспосабливаемся, совершенствуемся, учимся. Это дает нам стимул никогда не расслабляться», — полагает Алина Плетцер.

> **Необходимо прописать мероприятия, которые обяжут проектировщиков отвечать за принимаемые ими решения, позволив вместе с тем проектировать более новаторски**

На конкретные нормативные пробелы также обращает внимание **главный архитектор проектов архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры» Карен Смирнов**. В частности, связанные с необходимостью соблюдения требований части 6 статьи 15 Федерального закона № 384-ФЗ (Соответствие проектных значений параметров и других проектных характеристик здания или сооружения требованиям безопасности). «Поддерживаю постепенный процесс замены требований разных ведомств на ссылки на их нормы. Не поддерживаю чисто механическую "регуляторную гильтину" в санитарных нормах. Вместо десяти документов по 60 страниц сделан один на 600 страниц с теми же требованиями. Причем структура новых документов нелогична», — отмечает он.

С мнением коллеги согласна и **главный конструктор архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры» Маргарита Резниченко.** «Для проектирования раздела КР сокращение количества ГОСТов

и СНиПов для обязательного применения не столь радикально при сохранении всех стандартов для добровольного применения. Соответственно, плюсы новшества — меньше вопросов у экспертизы. Минус — возможно, больше потребуется обоснований и согласований с заказчиком. Радует, что ведется большая работа над нормативной базой, действительно, многие нормы устарели. Но старые нормы были написаны доступным инженерным языком и содержали алгоритм для решения конкретных задач. Новые нормы пока не систематизированы, какие-то "сырые", сложные, можно трактовать их неоднозначно», — констатирует специалист.

Генеральный директор ООО «НПСФ «Спецстройсервис» Владимир Мишаков считает, что к укрупненным СП необходимо выпустить пособия (большого объема), содержащие максимально полезные, доходчивые материалы, разъясняющие положения СП. «Таким, например, в СССР был СНИП 2.02.0 1 — 83 "Основания зданий и сооружений", а к нему Пособие НИИОСП имени Н. М. Герсеванова по проектированию оснований зданий и сооружений. Тогда неукоснительное соблюдение СП и пособий к ним исключало всякое произвольное трактование многочисленных норм, упростило процедуру проверок документации, приемки работ и берегло отрасль от аварий и катастроф. Конечно, к созданию СП и пособий, созданных исключительно на основе документов, действовавших в СССР и дополненных современными технологиями, должны привлекаться ведущие в России профильные институты и специалисты», — добавляет он.

Отказ от части обязательных сводов правил даст большую свободу проектировщикам и смежным специалистам, но необходимо прописать мероприятия, которые обяжут проектировщиков отвечать за принимаемые ими решения, позволив вместе с тем проектировать более новаторски, уверен **руководитель архитектурной мастерской № 1 Градостроительного института «Мирпроект» Алексей Даниленко.** «В этом случае решения того же архитектора могут стать неизбежно более продуманными — за нормами "спрятаться" уже не удастся. В любом случае, если мы хотим в нашей стране делать новаторскую архитектуру, то необходимо серьезно пересмотреть наши нормативы и убрать из них "сдерживающие факторы", разумеется, сохранив при этом обязательный принцип безопасности и удобства архитектурных сооружений. Однако, — подчеркивает эксперт, — если все национальные стандарты и своды правил будут применяться на добровольной основе без возникновения уравновешивающих правил в виде, например, упомянутого уже "страхового проектирования и строительства", это может развязать руки недобросовестным и низкоквалифицированным участникам рынка, поэтому самые основополагающие базовые требования в ГОСТах и сводах правил должны быть сохранены».

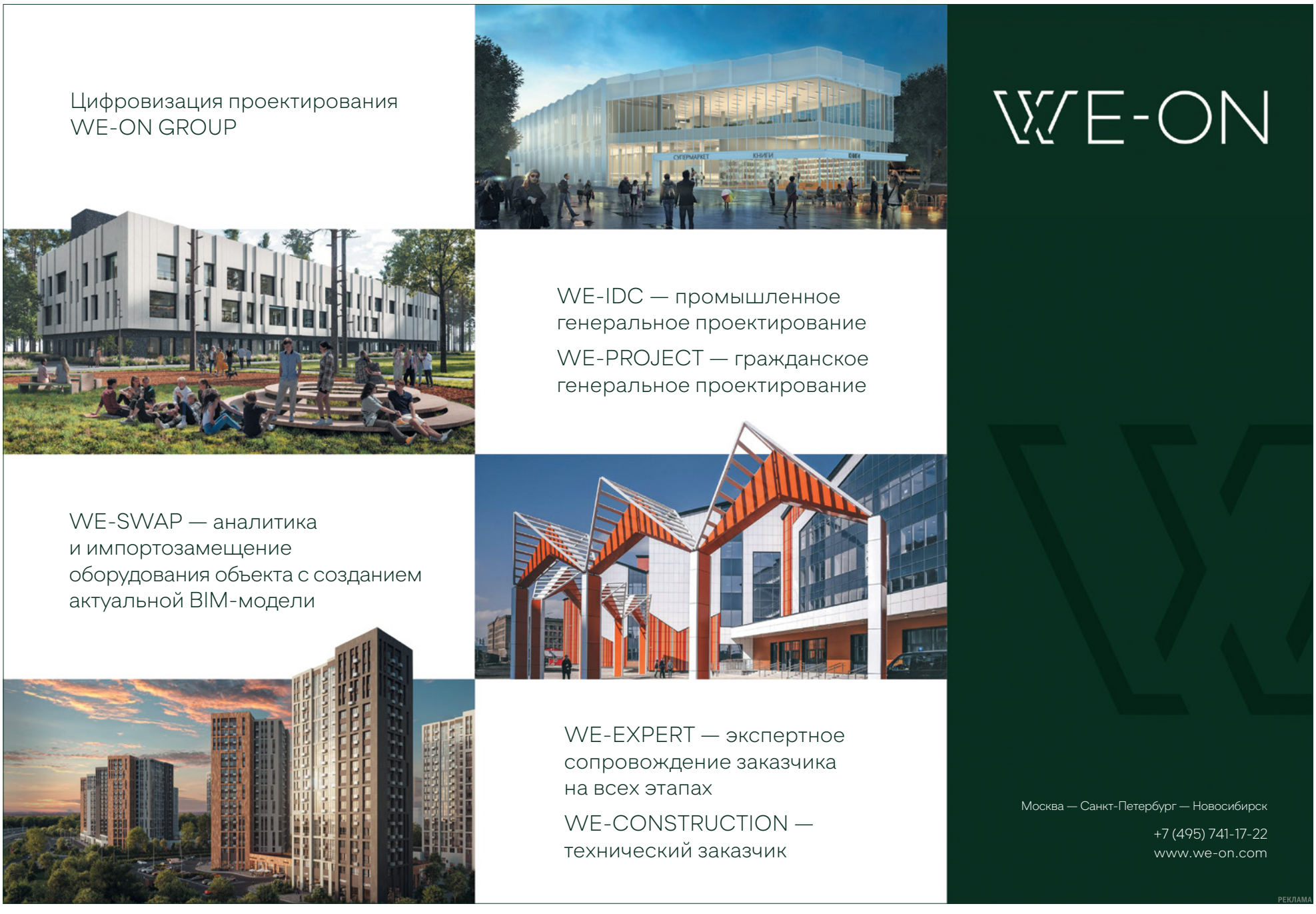
> **С 1 сентября ответственность за принятие решения, на основании каких нормативных документов будет обеспечиваться надежность и безопасность объекта капстроительства, смещается в сторону застройщика и техзаказчика**

Ответственность и репутация

По мнению некоторых участников рынка, отмена обязательных нормативов может повлиять на качество строительства жилой недвижимости. «Я отрицательно отношусь к сокращению обязательных стандартов в строительной отрасли. На мой взгляд, это может привести к снижению качества строящихся объектов. Конечно, это облегчит деятельность застройщиков и позволит уменьшить количество разрабатываемых специальных технических условий, сократит временные затраты на подготовку проектов, "бумажную работу" и пр. Но ведь, например, необязательными станут и большинство надзорно-контрольных мероприятий за стройкой, и многие другие важные моменты. Главное, чтобы эти нововведения не привели к халатному отношению и ухудшению стандартов жилья в целом. Здесь уже личная ответственность каждого девелопера», — считает **заместитель директора по строительству компании GRAVION Игорь Рожков.**

На новый возможный фактор взаимоотношений заказчика, строителя и покупателя при минимизации обязательных стандартов обращает внимание и **генеральный директор Группы компаний «ГЛЭСК» Сергей Салтыков.** «Я, как судебный эксперт, могу отметить возросший сегодня тренд на так называемый "потребительский терроризм". Судебными исками, попадающими под данную категорию, завалены и гражданские суды, где в суд обращается физическое лицо, некоторое время назад купившее квартиру, а сейчас заметившее потек на потолке или визуально неразличимое искривление стены, превышающее допуск на 1 мм. Очень надеюсь, что отмена большого количества обязательных требований поможет нормально работать добросовестным строительным организациям».

Кроме того, отмечает Сергей Салтыков, у нововведений есть и обратная сторона медали. Юридические лица при заключении договоров подряда не менее халатны, чем физические, и процесс заключения договора, и контроль над строительством проводятся в большей степени понятийно и часто даже без проекта. После отмены обязательных сводов правил у подобных заказчиков шансы доказать в суде, что они хотели не круглое помещение, а квадратное, будут равняться нулю. «В целом сейчас прослеживается явная тенденция снижения обязательности отраслевых требований. В частности, испытывать строительные материалы могут лаборатории, аккредитованные где угодно, строительный контроль все меньше имеет обязательных функций, государственный строительный надзор и экспертиза опасаются лишний раз предъявлять требования, да и следователям по уголовным делам все труднее доказывать умысел недобросовестных строителей за неимением жестких норм. Остается лишь надеяться на самодисциплину и порядочность участников строительного рынка, для которых имя и репутация все чаще становятся весомее денег», — резюмирует эксперт.



Приключения Технического регламента в России

Перевод большинства технических требований в разряд добровольных в сфере строительства законодательно не продуман и вызывает множество вопросов. Такие выводы делает генеральный директор компании «Эксперт Проект» Максим Яковлев. В авторской статье эксперт вспоминает новейшую историю отраслевого технического регламента и рассуждает о том, как его выполнять после последних принятых законодательных изменений.

Фото: пресс-служба «Эксперт Проект»

Изменение Федерального закона № 384-ФЗ потребовало бы много времени, а руководству Минстроя РФ необходимо было доложить о выполнении всех поручений Президента

В ходе совещания на тему дорожного строительства 2 июня 2022 года вице-премьер Марат Хуснуллин **доложил Президенту РФ** об исполнении поручения **по сокращению** количества обязательных требований в строительстве. Соответствующее Постановление от 20 мая 2022 года № 914 **вступит в силу 1 сентября 2022 года**. При этом, как сообщил вице-премьер, сами нормы не перестанут действовать, а перевод обязательных требований в разряд добровольных создаст для проектировщиков и строителей возможность выбирать, какие нормативные документы они будут использовать для подтверждения соответствия проекта требованиям Технического регламента по безопасности зданий и сооружений.

5 отраслевых СП и ГОСТов остаются только обязательными с 1 сентября 2022 года

Неужели теперь застройщики вздохнут свободно, так как не будет двойных толкований нормативных документов? Давайте разберемся. Новейшая история сокращения обязательных документов в строительстве началась в августе 2020 года, когда Правительство РФ в соответствии с частью 5 статьи 6 Федерального закона от 30 декабря 2009 года № 384-ФЗ утвердило новый перечень (№ 985) национальных стандартов и сводов правил, в результате применения которых на обязательной основе обеспечивается соблюдение требований Технического регламента. Данный документ **вступил в действие с 1 августа 2020 года** и должен был иметь силу в течение как минимум пяти лет. Его подготовила команда под руководством вновь назначенного руководителя Министерства строительства РФ. Однако, несмотря на то, что чернила на подписи премьера под перечнем № 985 еще не успели высохнуть, Правительство РФ уже в ноябре 2020 года в нарушение Федерального закона № 384-ФЗ утверждает новый перечень — № 815, который **вступил в действие с 1 сентября 2021 года**.

Что же заставило чиновников это сделать? Как указывается в обосновании Минстроя, четырехмесячная практика применения перечня № 985 показала наличие в нем технических ошибок и дублирований, исключение которых в новой редакции документа разрешит возникающие вопросы и обеспечит единообразное толкование и применение требований субъектами права.

Сколько же этих ошибок? Одна, две, больше? Оказалось, что обнаружено семь листов технических ошибок. Таким образом, измененный перечень должен быть сокращен на 153 пункта (включающий в себя 254 требования безопасности). Однако Министерство строительства РФ на этом не успокоилось и инициировало принятие Постановления Правительства РФ от 20 мая 2022 года № 914 «О внесении изменений в перечень № 815», которое и **вступит в действие с 1 сентября 2022 года**.

В проекте данного постановления, в его первоначальном варианте, из перечня № 815 **исключались все обязательные своды правил и национальные стандарты**. Однако в недрах согласующих министерств нашелся **один** компетентный специалист, который, по всей видимости, сообщил «специалистам» Минстроя, что для принятия этого постановления в таком виде **необходимо менять** Федеральный закон № 384-ФЗ. Его изменение потребовало бы много времени, а руководству Минстроя **необходимо было доложить** о выполнении поручения Президента. В связи с этим принято «гениальное» решение — оставить в перечне № 815 всего один национальный стандарт и четыре свода правил (СП), самым важным из которых оказался СП 28.13330.2017 — защита от коррозии.

Так что же получается? Застройщик теперь обязан выполнить только эти пять документов, а остальные добровольные может не выполнять? Нет, это не совсем так. Добровольность не означает, что данные нормы не нужно соблюдать!

Добровольность применения предоставляет возможность использования проектировщиками либо добровольных требований, либо на альтернативной основе других правил при дополнительном обосновании того, что они обеспечивают соблюдение требований Технического регламента. В этом случае допускается применение предварительных национальных стандартов Российской Федерации, стандартов организаций и (или) иных документов для оценки соответствия требованиям технических регламентов **при условии**, что содержащиеся в них проектные значения параметров и другие проектные характеристики здания или сооружения обосновываются одним или несколькими из следующих способов: 1. Результатами исследований. 2. Расчетами и (или) испытаниями, выполненными по сертифицированным или апробированным иным способом методикам. 3. Моделированием сценариев возникновения опасных природных процессов и явлений и (или) техногенных воздействий, в том числе при неблагоприятном сочетании опасных природных процессов и явлений и (или) техногенных воздействий. 4. Оценкой риска возникновения опасных природных процессов и явлений и (или) техногенных воздействий.

Однако что означают эти четыре волшебных пункта? Несмотря на то, что они существуют в федеральном законе уже в течение девяти лет, «специалисты» Минстроя РФ не соизволили разработать подзаконные акты по методологии соответствия каждого из этих четырех положений, а значения этих пунктов не понимает никто из чиновников ведомства.

Что же остается в сухом остатке: 1. Исключив из технического регламента практически все обязательные требования, Минстрой полностью изменил принципы технического регулирования в строительстве. 2. Ввиду фактического отсутствия возможности проектировщикам обосновать неприменение добровольных сводов правил одним или несколькими из этих четырех способов **667 документов** в области стандартизации, применяемых на добровольной основе, **стали обязательными** к применению.

Мы увеличили выпуск лифтов вдвое

Татьяна Рейтер / После ухода с российского рынка зарубежных поставщиков лифтового оборудования отечественные производители сумели в короткое время занять освободившуюся нишу. О том, каким образом в АО «МЭЛ» удалось нарастить выпуск необходимых строительному рынку лифтов, рассказывает генеральный директор предприятия Руслан Родиков.

Фото: пресс-служба АО «МЭЛ»

— Руслан Святославович, как известно, предприятия по выпуску лифтового оборудования активно включились в процесс импортозамещения. В этой связи насколько вырос выпуск лифтов, пришлось ли под эти цели модернизировать предприятие?

— Год назад завод выпускал порядка 100–120 лифтов в месяц, а сейчас — 190–200. Темпы производства заметно возросли, но технические возможности для изменений были подготовлены заранее. Последние три года мы ежегодно увеличиваем выпуск на 40–45%, так как у нас принята комплексная программа технического перевооружения производства, которая включает модернизацию промышленного оборудования и закупку новых металлообрабатывающих станков.

Также четыре года назад были произведены крупные инвестиции в НИОКР и создана универсальная лифтовая платформа по примеру предприятий автопрома. На одной платформе можно строить большое количество лифтов разных моделей и классов, варьируя элементы конструкции. Благодаря такому подходу застройщики могут выбирать наиболее подходящую для их задач комплектацию, а завод — оперативно запускать эти модели в производство.

Уход с российского рынка таких поставщиков, как KONE, Schindler, Thyssen, стал новым стимулом для развития предприятия, так как застройщики обратились к российским производителям. Мы, со своей стороны, уже были к этому готовы и разработали дизайн лифтов по всем требованиям к комфорту и дизайну для недвижимости классов комфорт и бизнес. А в конце прошлого года мы первыми в стране запустили серийное производство скоростных лифтов со скоростью передвижения 2–2,5 м/с. Они сертифицированы в соответствии с ГОСТ и уже поставляются на различные объекты.

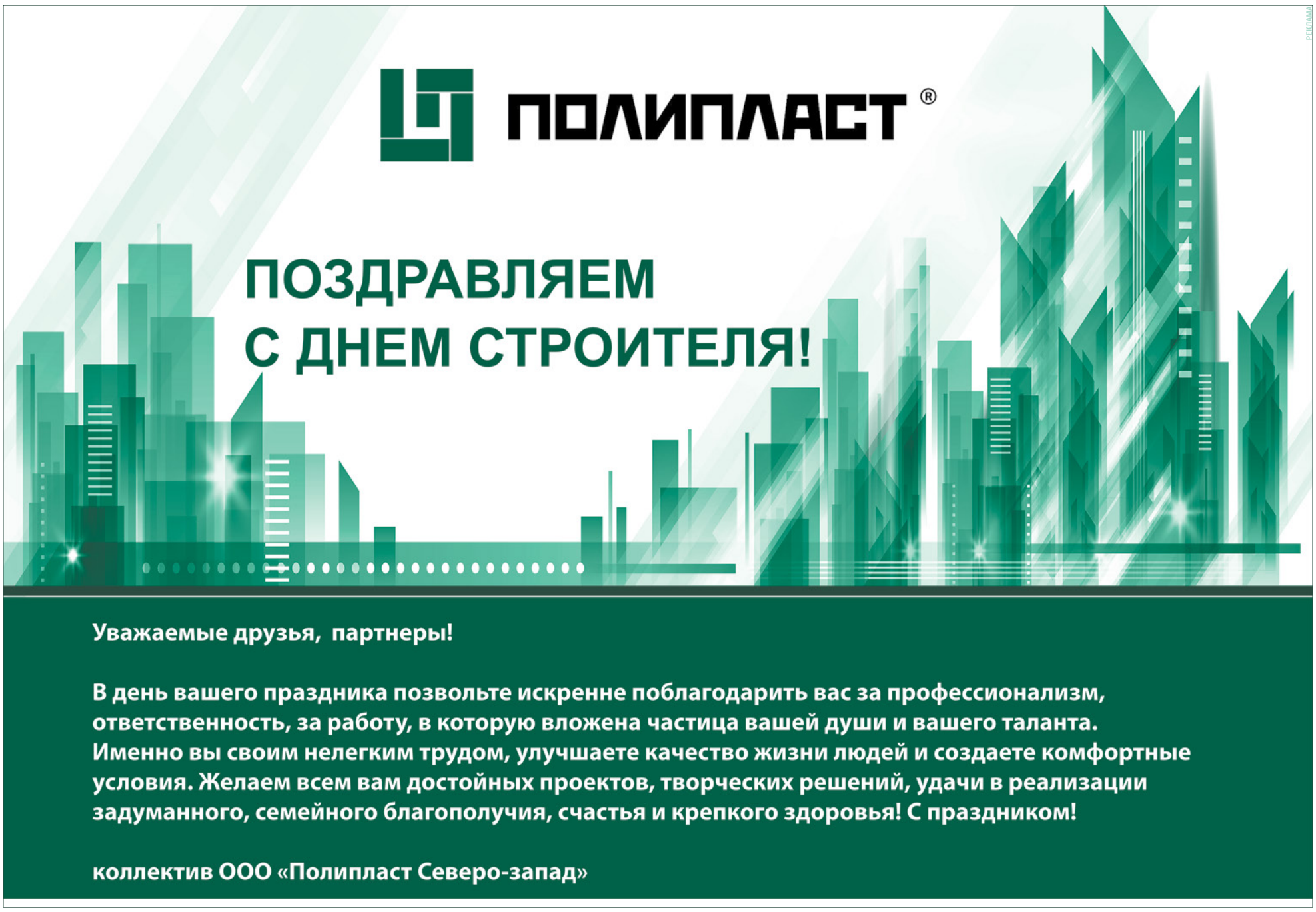
> **«МЭЛ» сократил в лифтах долю европейских комплектующих до 5% и планирует уменьшить количество китайских деталей до 20% за счет российских поставок**

— Что можно сказать о замене импортных комплектующих или переориентации их поставок?

— Эта планомерная работа тоже была начата еще до введения санкций. В результате сейчас мы смогли сократить долю европейских комплектующих до 5%. Сюда входит определенная номенклатура изделий, для которых пока трудно найти подходящую замену. Сейчас планируем уменьшить количество китайских деталей до 20%. Чтобы достичь этих результатов, ищем российские заводы, способные производить комплектующие должного качества. Например, такие важнейшие для безопасной работы лифтов устройства, как ловители, вскоре начнут производить в России. Наш будущий партнер уже сделал промышленные образцы, они проходят испытания, и до конца года на них могут быть получены необходимые сертификаты.

— С какими зарубежными компаниями приходиться сегодня конкурировать? Нет ли опасения, что западный импорт на российском рынке будет замещен восточным, как это происходит с другими товарами.

— Соперничество нарастает между российскими предприятиями и поставщиками лифтового оборудования из Тихоокеанского региона. При этом из-за валютного курса «восточные» лифты становятся конкурентоспособными по стоимости с отечественными производителями. Но здоровая конкуренция способствует развитию производства и созданию российских качественных, высокотехнологичных лифтов.



Нужна ли нам халтура?

Татьяна Рейтер / Большая часть возводимого в России нового жилья приходится на малоэтажное строительство, в котором трудится малый и средний бизнес. В «Опоре России» полагают, что деятельность МСП в сфере проектирования, изысканий, строительства и ремонта следует урегулировать, чтобы сделать его легальным и тем самым повысить безопасность и качество работ, как того требуют ГОСТы и СНиПы. О будущих законодательных инициативах рассказывает председатель Комиссии по строительству Петербургского отделения «Опоры России» Глеб Лукьянов. Как эксперт рабочей группы при Минстрое РФ, он хорошо знаком со спецификой отрасли.

— Глеб Борисович, с чем связана необходимость ввести в строгое законодательное поле деятельность строительных МСП?

— Сегодня примерно 95% всех проектных, строительных и ремонтных работ в этой сфере выполняют организации и бригады, у которых нет ни лицензий, ни допусков СРО на выполнение этих работ. Расчет с ними идет наличными средствами. Это огромный теневой сектор, который находится вне правового и налогового поля, вне санитарных, экологических, противопожарных норм и правил. При этом законопослушные предприниматели находятся в заведомо проигрышной ситуации, а вся отрасль деградирует. В интернете есть много объявлений от организаций, которые предлагают выполнить работы по электрике, сантехнике или перепланировке «под ключ», демпингуя на оплате своих услуг. Однако проверить квалификацию этих работников нельзя, они работают без заключения договора, зачастую некачественно, без соблюдения нормативов, а то и просто исчезают, получив аванс. Получается, что никакой защиты от недобросовестных подрядчиков у потребителей и легальных строительных фирм нет.

Деятельность этих нелегальных организаций оборачивается серьезными последствиями и может подвести заказчиков под огромные штрафы. Неправильная установка септика означает заболачивание участка и нарушение экологической среды. Остекление балконов, замена окон, установка наружных блоков кондиционеров, видеокамер или роллет на фасадах подлежат согласованию, но это требование игнорируется. Заливка стяжки, алмазная резка проемов, демонтаж перегородок — все эти работы в МКД без согласованного проекта и надзора грозят авариями. Фантастическое количество жалоб в органы эксплуатации поступает из-за нарушения звуко- и гидроизоляции перекрытий в ходе ремонта, работы систем теплоснабжения, водоснабжения и канализации после установки дополнительных насосов и многих других проблем, которых можно было бы избежать.

Аналогичная ситуация складывается не только с ремонтом или перепланировками квартир, но также и с загородным строительством. Все жалуются на отсутствие ипотеки на индивидуальные дома постоянного проживания, но банки не могут быть уверенными в том, что построенный без проекта и сметы случайными подрядчиками дом не нарушит правил землепользования и застройки, что его можно будет эксплуатировать, что он не превратится в очередной недострой и не пойдет под снос.

Необходимо всю эту вседозволенность прекращать.

— Какой выход из ситуации вы предлагаете?

— Необходимо, чтобы деятельность, связанная с ремонтом квартир и частным домостроением, регламентировалась допусками и лицензиями, чтобы в штате предприятий работали специалисты с соответствующей квалификацией, профильным образованием и стажем. Положительный пример — частные трубочистные фирмы, которые имеют лицензии МЧС, проходят обучение и регулярно повышают квалификацию. Или «ПетербургГаз» — структура, в которой исключены нарушения в строительстве и эксплуатации газовых сетей.

Следует привлечь к работе в МСП квалифицированные кадры, поэтому есть предложение по возрождению системы профтехобразования, чтобы ни один отделочник, сантехник или электрик не смог выйти на рынок занятости без диплома.

Возьмите зарубежный опыт: там нельзя доверить проводку в частном доме электрику без образования и допуска. Даже самозанятым стать нельзя, не имея соответствующего диплома.

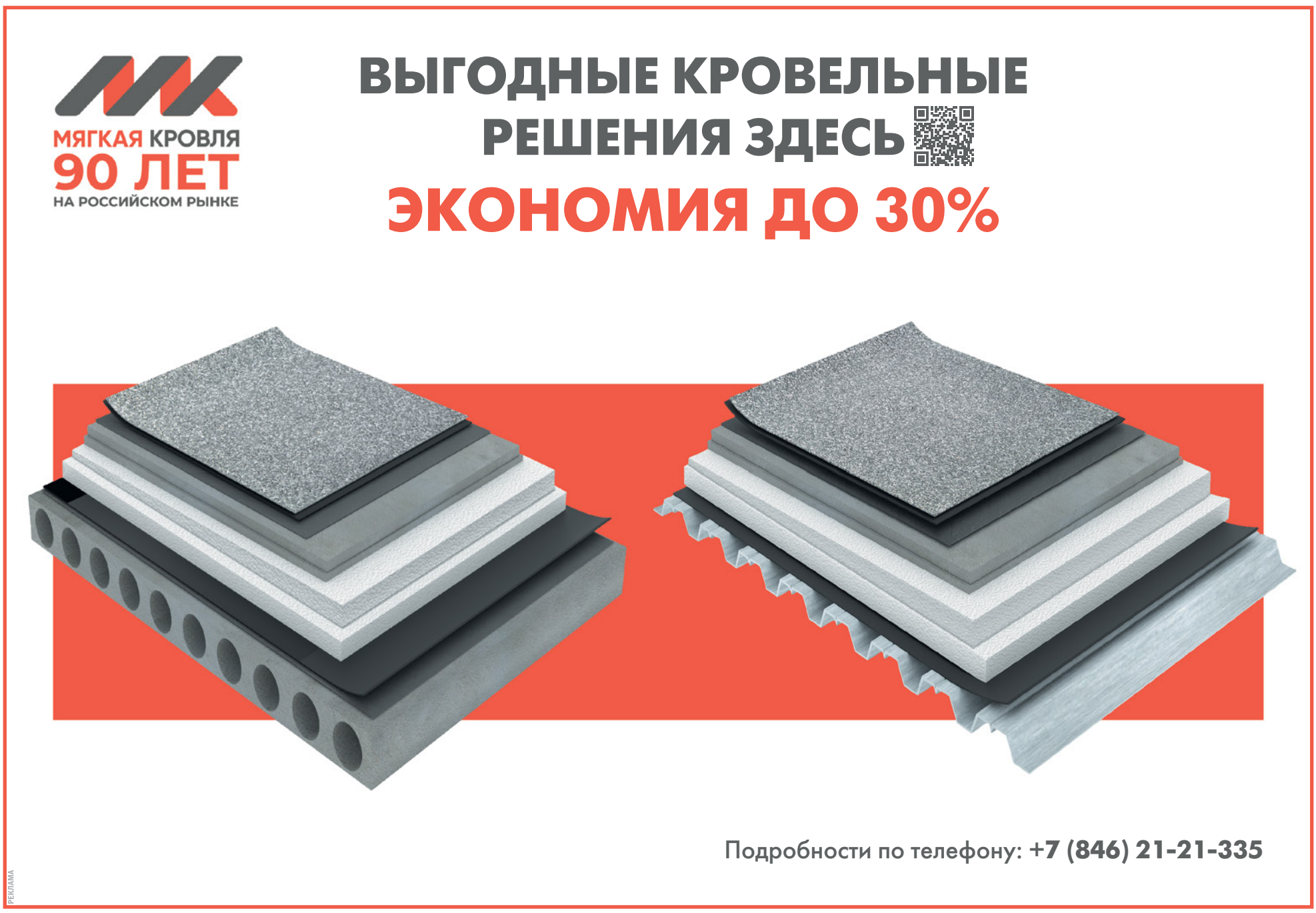
— А как же отслеживать соблюдение малым бизнесом требований нормативно-законодательных документов? Через саморегулирование?

— Есть мнение, что надо вернуться к государственному лицензированию, но, на мой взгляд, СРО — это хорошо зарекомендовавший себя механизм, однако эту структуру следует развивать и наделить дополнительными полномочиями и функциями.

В то же время вряд ли стоит требовать от компании МСП в десять человек наличие такого же количества сотрудников с высшим образованием, стажем и внесенных в Национальный реестр специалистов, как у крупного застройщика. Но будет намного лучше, если малые компании вернутся на строительство ответственных объектов как субподрядчики, чем их окончательно вытеснят случайные бригады трудовых мигрантов. Кроме того, в строительстве постоянно меняется законодательство, разрабатываются новые нормативы, появляются новые технологии. И малый бизнес должен быть вовлечен в эти изменения, в то числе через СРО. Поэтому я выступаю за расширение полномочий СРО и за то, чтобы все специалисты малых компаний проходили соответствующее обучение, тестирование и повышение квалификации, а иначе они не должны иметь допуска к работам.

Теневой рынок надо закрывать, а работать в строительстве должны только легальные организации и лицензированные специалисты.

Фото: пресс-служба «Опоры России»



Время стремительного развития

Татьяна Рейтер / С начала года крупнейший на Северо-Западе производитель полимерных труб «РОСТерм» увеличил выпуск продукции из сшитого полиэтилена PE-Xa в три раза, из полипропилена — на 50% по сравнению с 2021 годом. О перспективах развития компании «РОСТерм» и рынка полимерных труб рассказывает генеральный директор РТСЗ Александр Дядин.

— Ваше предприятие называют уникальным. В чем его особенности?

— «РОСТерм» — это не просто крупнейший поставщик полимерных труб в СЗФО. Сегодня мы единственные в России производители аксиальной системы PE-Xa: труб и фитингов PPSU/PVDF для систем отопления.

Также наш завод выпускает трубы и фитинги из полипропилена, термостабилизированного полипропилена, сшитого полиэтилена PE-Xb, термостойкого полиэтилена PE-RT, гофрированные трубы и прочие фасонные элементы и комплектующие.

На предприятии действует аккредитованная лаборатория, оснащенная новейшим оборудованием для проведения всех необходимых испытаний входного сырья и готовой продукции. Широкий ассортимент и наличие складской программы позволяют оперативно закрывать любую потребность монтажных организаций в трубах и фитингах в течение 2–3 дней.

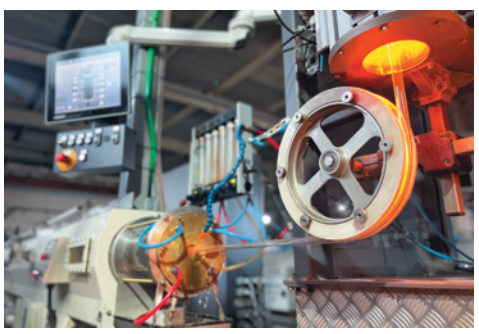
Мы первыми три года назад начали предлагать полипропиленовые трубы в размер заказчика (3- или 5-метровой длины), что делает возможным экономить на фитингах и отходах до 25%. Теперь монтажники не выбрасывают обрезки труб и не засоряют окружающую среду.

Отдельно следует обратить внимание на изделия из термостабилизированного полипропилена с увеличенной толщиной стенки SDR5 и SDR6, которые успешно выдерживают предельные для полимеров параметры давления и температуры — более 14 бар при температуре 65 градусов соответственно. Они могут использоваться на самых нагруженных участках системы ГВС многоэтажного строительства как альтернатива стальным и нержавеющим трубам.

— Что можно сказать о действующей нормативной базе? В какой мере она способствует развитию отрасли?

— «РОСТерм» взял за основу ГОСТ как минимальную планку при производстве труб и фитингов, но ввел более жесткие требования к качеству продукции. Например, стандарт допускает использование вторичного сырья, а предприятие применяет только «первичку». Отходы производства, которые образуются, к примеру, при переналадке линий, идут на выпуск фиксаторов, ключей, скоб, направляющих для теплого пола и других периферийных деталей. Еще пример: мы производим фитинги с увеличенной толщиной стенки, хотя ГОСТ указывает, что она должна соответствовать толщине стенки трубы. Тем самым мы закладываем запас прочности.

Более высокие требования к параметрам отличают продукцию «РОСТерм» от ряда производителей полимерных труб. Не секрет, что при отсутствии обязательной сертификации некоторые поставщики отступают от требований стандартов, вводят внутренние ТУ, используют более дешевое или вторичное сырье. Это существенно снижает срок эксплуатации трубы и может привести к авариям и протечкам даже в течение гарантийного срока. Мы знакомы с этой проблемой не понаслышке, так как часто тестируем стороннюю полимерную продукцию в своей лаборатории. Очистить рынок от полимерных труб низкого качества могла бы обязательная сертификация. Более жесткий контроль будет способствовать увеличению числа производителей, которые следуют нормативным документам.



— Что вы думаете о перспективах рынка труб из сшитого полиэтилена PE-Xa?

— С одной стороны, дальнейший переход застройщиков жилья от системы вертикальных стояков отопления в пользу более современных энергоэффективных горизонтальных систем будет способствовать росту применения труб PE-Xa.

С другой стороны, в 2022 году российский рынок покинули европейские производители аксиальной системы PE-Xa.

Эти факты вызвали дефицит такого оборудования и сподвигли российских производителей к активной работе в этом направлении.

С начала 2022 года «РОСТерм» скорректировал стратегию развития производства, расширив производственные площади на 2500 кв метров. Мы начали интеграцию нового оборудования для увеличения выпуска аксиальной системы PE-Xa.

Наша цель — максимально закрыть потребности наших клиентов в трубе PE-Xa и аксиальных фитингах. Уже за первые шесть месяцев 2022 года «РОСТерм» увеличил выпуск фитингов PPSU и PVDF в шесть раз, трубы PE-X более чем в три раза.

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Поздравляем всех специалистов строительной отрасли с профессиональным праздником!

Перед нами стоит важнейшая задача — строить современные, удобные и надежные жилые дома, развивать отечественную стройиндустрию, внедрять новые материалы и конструкции. Желаем строителям успехов в их производственной деятельности, благополучного завершения начатого строительства, новых интересных проектов и заверяем, что в своей работе они всегда могут опираться на опыт и профессионализм сотрудников «РОСТерм»!

Фото: пресс-служба «РОСТерм»

☑ **ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО подземных частей технически сложных и уникальных объектов:**
подземные автостоянки
транспортные развязки
гидротехнические сооружения
☑ **ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**
☑ **ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**
☑ **УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**
☑ **ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ на памятниках истории и архитектуры**

С Днем строителя!

NEW GROUND®

С нами строить легко!

АО «НЬЮ ГРАУНД» г. Пермь, ул. Кронштадтская, 35
тел/факс: (342) 236-90-70 info@new-ground.ru

ИЖЕВСК (3412) 56-62-11
КРАСНОДАР (861) 240-90-82
КРАСНОЯРСК (391) 208-17-15
КАЗАНЬ (843) 296-66-61
РОСТОВ-НА-ДОНУ (863) 311-36-36
МОСКВА (495) 643-78-54
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 923-48-15
ТЮМЕНЬ (3452) 74-49-75
УФА (917) 378-07-48
ЧЕЛЯБИНСК (351) 223-24-53

РЕКЛАМА

Лицом к фасаду

Виктор Краснов / Многие российские производители фасадных материалов перестраивают логистику закупок иностранного оборудования и сырья, чтобы сохранять свои позиции и наращивать объемы продаж.

Антироссийские санкции в той или иной мере затронули всю отечественную производственную отрасль, в том числе и сегмент фасадных материалов. В большинстве своем данная продукция выпускается на зарубежном оборудовании или же с применением импортного сырья и других составляющих. В настоящее время многие игроки рынка уже перестроили свою работу с иностранными партнерами, чтобы продолжать производство и продажу своих фасадных материалов.

Выход есть

По словам **генерального директора ГК «Сардис» Степана Рощупкина**, несмотря на то, что сейчас повсеместно идет разрушение старых экономических связей и логистических цепочек, наработанные крепкие партнерские взаимоотношения «Сардис» с рядом зарубежных и отечественных поставщиков и большие запасы природного камня на производстве компании позволяют менее болезненно переживать перестройку логистики.

К тому же компания делает ставку на применение в работе над проектами камня российских и казахстанских месторождений, которые с каждым годом развиваются все больше и дают много нового мрамора и гранита. «Мне хотелось бы видеть больше интересных и ярких камней именно с наших карьеров, и, конечно, такие материалы есть. Каждый год в работу вводятся новые виды гранита и мрамора, которые сразу же становятся востребованы и используются в новых проектах», — говорит глава компании.

«До недавнего времени "Сардис" импортировал камень более чем из двадцати стран мира. Но, во-первых, есть целый ряд стран (Турция, Иран, Индия, Бразилия, Китай и др.), импорт камня из которых продолжается. Во-вторых, "Сардис" сформировал неплохие запасы — около 20 тыс. м² камня в слэбах со всего мира. А проблема с поставками импортного оборудования и запчастей для ремонта, которая могла бы стать крайне болезненной для предприятий самых разных отраслей, решилась благодаря вовремя принятому в стране закону о параллельном импорте», — подчеркнул Степан Рощупкин.

Учредитель ПСК «Элит Фасад», генеральный директор компании «Андеко» Владимир Клименченко рассказал о текущей ситуации на рынке производства стеклофибробетона. Он напомнил, что десять лет назад, когда была основана компания ПСК «Элит Фасад», данный фасадный материал еще не был так популярен в России и применялся в основном для декора частных домов. Со временем преимущества его технических свойств перед другими фасадными материалами оценили как госучреждения, так и коммерческие застройщики.

«Доля импорта фасадных материалов из стеклофибробетона в России крайне невелика. По нашим данным иногда осуществляются поставки изделий из Белоруссии и Турции, где застройщиком выступают турецкие компании. А вот доля импорта материалов для производства изделий из стеклофибробетона около 30%. В частности, щелочестойкое стекловолокно поставляется из Японии и Китая, так как в России оно не представлено. Пигменты и цемент европейские, однако в целях импортозамещения запланировано тестировать в лаборатории образцы отечественного производства. Весной действительно наблюдались перебои с поставками, но у нас всегда на складах достаточный запас материалов, чтобы сдавать объекты вовремя и брать новые заказы. Сейчас логистические цепочки налажены», — отметил Владимир Клименченко.

Все относительно благополучно на рынке металлических фасадных систем. По словам **коммерческого директора «Металл Профиль» Максима Лопатина**, кризис не может не вносить коррективы в производство и продажи, однако это влияние всегда было краткосрочным — за счет замедления темпов строительства в целом. Локализация производства стальных кровель и фасадов в нашей стране началась задолго до санкций. Это сыграло ключевую роль в том, что рынок металлических фасадных систем практически независим от импорта.

«В нашей стране производители используют разное оборудование, как отечественное, так и импортное. Если с первым все понятно, то со вторым возникают незначительные трудности. В "Металл Профиль" всегда использовали высококачественное импортное оборудование, но с возникшими санкционными трудностями мы успешно справляемся: где-то полностью перестроили логистические цепочки, направив через дружественные страны, где-то сменили поставщика, где-то перешли на продукцию отечественных производителей. Из любой сложной ситуации есть выход», — уверен Максим Лопатин.

Схожая ситуация и в сегменте производства фасадов из декоративной сетки. Как отмечает **директор ООО «ПРЕССТИЖ» Роман Гуляев**, фасады из данного материала — это новое решение для российского рынка. Есть множество зарубежных производителей, которые активно применяют подобный материал в строительстве и архитектуре. Например, есть объекты, в том числе в Санкт-Петербурге, с фасадами из итальянской сетки. Но сейчас на рынке есть российские компании, обладающие опытом, профессиональной компетенцией и необходимыми ресурсами, которые готовы обеспечить полный цикл по созданию такого типа фасадного решения — от идеи до монтажа. «Например, мы уже более двадцати лет производим сетку PressMesh®, развиваем архитектурно-проектное направление, совершенствуем навыки управления проектами и готовы предлагать рынку различные фасадные решения, в основе которых лежит данная технология. Что касается основных сырьевых и технологичных компонентов, которые необходимы для создания такого фасада, — это металл как основное сырье, а он производится в России; станочный парк, который в настоящее время уже существует и также может быть произведен в России. Вся цепочка поставки полностью локализована и не зависит от иностранных производителей и поставщиков», — сообщил он.

Стоит добавить, что некоторые игроки рынка считают, что сложившаяся в последние месяцы ситуация, связанная с уходом иностранных компаний, — удачное время для наращивания своих позиций. **Генеральный директор группы компаний КРАСПАН Александр Клименков** рассказал, что до недавнего времени в нашей стране были очень популярны японские фиброцементные панели.

«В связи с последними событиями их поставки на российский рынок прекратились. Мы намерены занять нишу японского производителя и думаем сделать это уже в ближайшее время. Сейчас мы на 90% используем сырье российских поставщиков, а оставшиеся 10% приобретаем у партнеров из Китая», — добавил он.

Спрос сохраняется

Все участники рынка отмечают, что, несмотря на сложное экономическое время, спрос на их продукцию растет. Так уж сложилось, констатирует **Степан Рощупкин**, что в России не существует тех камней, которые добываются в других странах мира и позволяют создавать некоторые оригинальные решения. Поэтому прекращение импорта из целого ряда стран, конечно же, сильно изменило структуру работы компании. Но при этом объем заказов не снизился, а наоборот — вырос.

По словам **Максима Лопатина,** сейчас постепенно увеличивается доля стальных фасадов с полимерными покрытиями классов «премьер» и «премиум». «Кроме традиционно самого популярного в РФ покрытия, которым является экономичный полиэстер, можно отметить покрытия Purman, Valori, Ecosteel с увеличенным сроком службы, узнаваемой цветовой палитрой и текстурой. В индивидуальном строительстве безусловным лидером в последние годы стал сайдинг. И здесь активный рост демонстрирует продукция с покрытием Ecosteel — оно имитирует фактуру и цветовую палитру дерева и камня. Большой плюс стальных фасадов — универсальность. Так, сайдинг вполне успешно применяется на некрупных объектах промышленно-гражданского назначения, а в сегмент индивидуального строительства постепенно внедряются линеарные панели», — сообщил представитель рынка.

Как отмечает **Владимир Клименченко,** стеклофибробетон в настоящее время также укрепляет свои позиции на рынке фасадных материалов. «Он пользуется спросом в облицовке социально значимых объектов страны. В этом году в регионах идет активная застройка поликлиник, культурных и образовательных учреждений, в которых мы принимаем участие. Также стеклофибробетон сейчас очень популярен на ЖК премиум-класса, так как привлекает архитекторов и застройщиков разнообразием фактур и форм», — добавил он.

Востребованность фасадов из декоративной сетки видит **Роман Гуляев.** «Фасад любого здания — это сочетание дизайнерской идеи и ее успешная реализация, — отмечает он. — Просечно-вытяжная сетка как новый декоративный материал позволяет создать оптимальное фасадное решение для любого типа здания. На сегодняшний день фасады, в основе которых архитекторы видят применение декоративной сетки, это по-настоящему новый продукт для РФ, и спрос на него будет расти», — резюмирует производитель.

«Балтийское объединение» на страже интересов строителей

Генеральный директор «Балтийского объединения» **Владимир Быков**

Уважаемые члены «Балтийского объединения», дорогие коллеги!

От всей души поздравляю с Днем строителя!

Сейчас перед российским строительным комплексом поставлены амбициозные задачи, и строители прикладывают колоссальные усилия для их воплощения в сложившихся внешнеполитических и экономических условиях.

Однако строители умеют работать в непростых ситуациях, их деятельность — важна и трудна. На их плечах лежит ответственность за построенные дома, дороги, социальные и экономические объекты. Но в то же время все возведенные объекты — это гордость строителя, его визитная карточка. Мы восхищаемся зодчеством прошлого, используем новейшие технологии в настоящем и передаем накопленный опыт будущим поколениям строителей. Благодарю всех представителей этой прекрасной профессии за неустанный созидательный труд!

Интересных проектов, новых успехов, здоровья и счастья!

«Балтийское объединение» — это крупнейшая в строительной отрасли группа саморегулируемых организаций, история которых началась еще в 2008 году. В объединение вошли такие СРО, как Ассоциация СРО «Балтийское объединение проектировщиков», Ассоциация СРО «Балтийское объединение изыскателей», Ассоциация СРО «БалтЭнергоЭффект», НП «БалтСпецПожБезопасность» и Ассоциация СРО «Балтийское объединение кадастровых инженеров». Позже к «Балтийскому объединению» присоединились Ассоциация «Строительный комплекс Ленинградской области», которая в этом году отметила свое пятилетие со дня образования, Ассоциация «Петровское объединение строителей», Ассоциация СРО «Профессиональное объединение строителей». Таким образом, «Балтийское объединение» включает в себя саморегулируемые организации в различных областях, что дает нашим членам дополнительные возможности при вступлении сразу в несколько СРО.

На сегодняшний день участниками объединения являются свыше 8500 компаний и индивидуальных предпринимателей со всей России. Среди отличительных особенностей объединения можно выделить высокую компетентность и слаженную работу коллектива, что позволяет осуществить эффективное взаимодействие с членами, защищать их профессиональные интересы, оказывать квалифицированную методическую и информационную поддержку.

«Балтийское объединение» тесно сотрудничает с всероссийскими и региональными общественными организациями: НОСТРОЙ, НОПРИЗ, РСС, СПб ТПП, НОЭ. Его представители входят в руководящий состав отраслевых национальных объединений. Руководство объединения также осуществляет взаимодействие с органами государственной власти. В целях укрепления диалога между властью и бизнесом в 2009 году руководством «Балтийского объединения» был инициирован проект ежегодной Всероссийской конференции «Российский строительный комплекс: повседневная практика и законодательство». Мероприятие позволяет собрать на одной информационной площадке первых лиц профильных органов государственной власти и представителей профсообщества, чтобы обсудить актуальные проблемы строительного комплекса.

Также «Балтийское объединение» оказывает содействие благотворительному проекту «Ольгинская детская деревня» в Парголово, который реализуется по инициативе Благотворительного фонда «Наши дети — будущее Отечества» и при поддержке строительной компании «Дальпитерстрой». Одновременно с этим руководство Объединения осуществляет помощь Детским деревням-SOS в Пушкине и Пскове. Представители наших СРО несколько раз в год посещают своих подопечных, принимают участие в праздничных мероприятиях, привозят подарки, организуют театрализованные представления.

Директор Ассоциации «Строительный комплекс Ленинградской области» **Владимир Чмырёв**

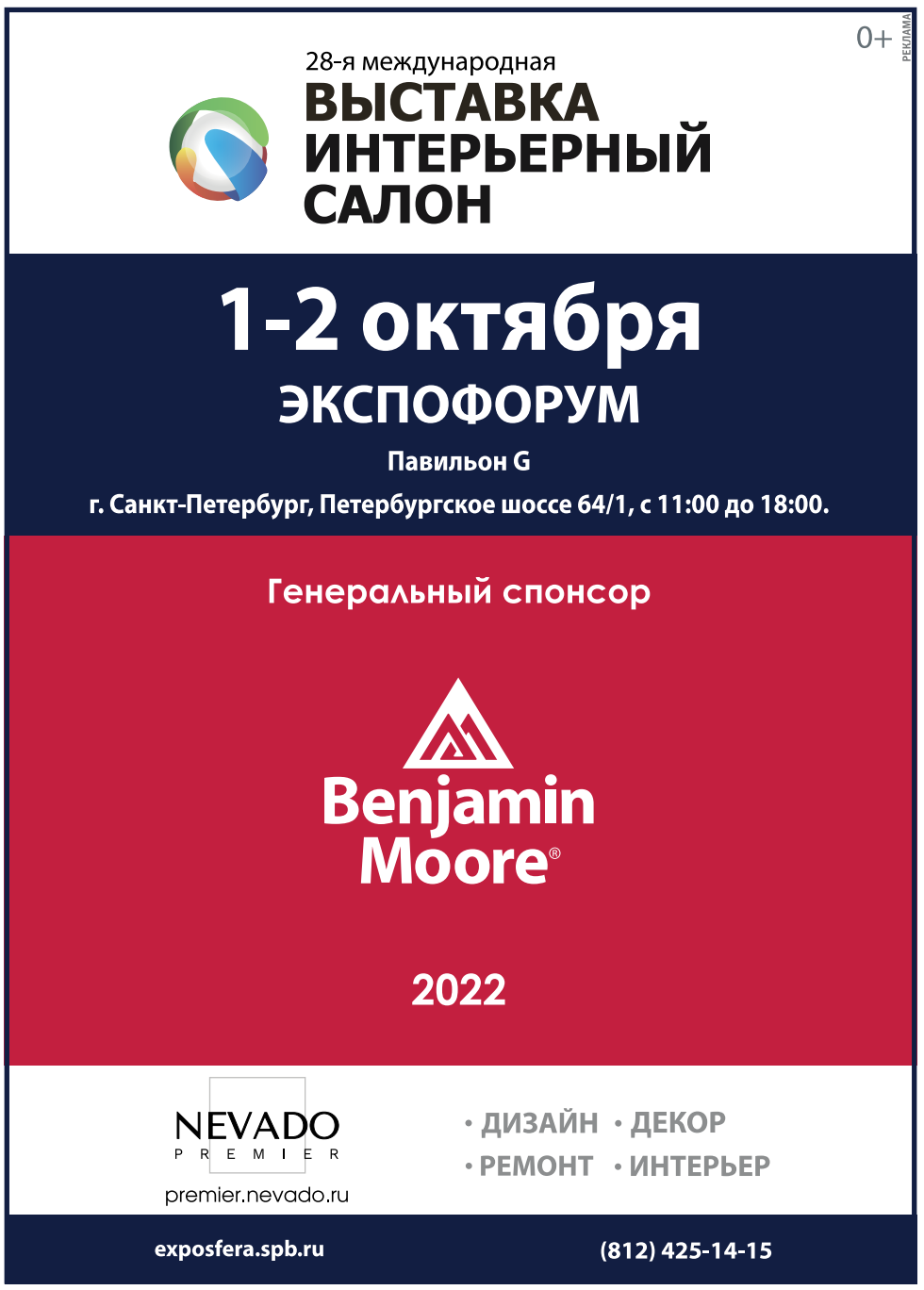
Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с профессиональным праздником — всероссийским Днем строителя!

Человек вашей профессии — поистине историческая фигура. Он оставляет о себе память на десятилетия, а порой и на века. Вашими усилиями реализуются программы жилищного, гражданского, промышленного строительства, наращивается мощность предприятий строительных материалов, прокладываются новые транспортные магистрали. Без ваших успехов были бы невозможны достижения всех других отраслей экономики.

Примите искреннюю благодарность за непростой, но очень нужный обществу и государству труд.

Желаю вам крепкого здоровья, добра, благополучия, ясных жизненных перспектив!



Города с завода

Андрей Грязнов / На сегодняшний день в состав холдинга «ЛенРусСтрой» входит пятнадцать компаний различного профиля. Одна из них — Киришский ДСК — предприятие с длинной историей и непростой судьбой, вышедшее на принципиально новый уровень развития.
В июле «ЛенРусСтрой» завершил знаковый для холдинга проект — жилой квартал «Новое Горелово», возведенный из продукции Киришского ДСК.

Самодостаточность как принцип

Бизнес должен быть самодостаточным — считает основатель и руководитель СК «ЛенРусСтрой» Леонид Кваснюк. И свою компанию он построил именно по этому принципу.

Сегодня в «ЛенРусСтрое» есть все, чтобы работать и развиваться, полностью рассчитывая на собственные силы, осуществлять весь цикл работ по возведению современного и комфортного жилья без привлечения сторонних организаций.

Более того, в холдинг входят и организации, к основной деятельности отношения, казалось бы, не имеющие. Например — совхоз «Предпортовый», где из собственного семенного фонда выращивается капуста, морковь, огурцы, картофель, организовано производство молока, а общее поголовье крупного рогатого скота составляет 1300 единиц.

«*Мы можем накормить и себя и других. В нынешние непростые времена разнообразить портфель активов очень полезно. Именно это позволило нам успешно работать в пандемию и, конечно, стало основным залогом устойчивости компании сегодня, когда очень многие прежние экономические схемы и модели перестали работать. По многим компаниям строительного комплекса это ударило довольно сильно, а мы продолжаем строить и развиваться*», — говорит Леонид Кваснюк.

Кстати, убыточный и стагнирующий совхоз «Предпортовый» вошел в состав холдинга в том же году, что и Киришский ДСК, который на тот момент также переживал стадию глубокого кризиса.

Из прошлого в будущее

Киришский ДСК — предприятие с более чем полувековой историей. Первые цеха будущего комбината начали свою работу в Ленинградской области еще в 1965 году, а через четыре года эти отдельные производства оформились в единый ДСК.

В советское время комбинат работал на полную мощность — за первые десять лет им было построено 197 домов (почти 700 тыс. м^2 жилья), к 1984 году количество сданных домов достигло 351. И даже в 90-е годы предприятие не снижало объемов производства — за последнее десятилетие XX века ДСК ввел в эксплуатацию 137 зданий.

Заметное ухудшение ситуации началось в 2000-х. Производственные мощности комбината критически износились, оборудование физически и морально устарело, у предприятия начались финансовые трудности, ряд проектов перешел в разряд долгостроев.

Казалось бы, безнадежную ситуацию спасло стратегическое партнерство с СК «ЛенРусСтрой», начавшееся в 2005 году.

Руководство холдинга отмечает такие безусловные плюсы панельного домостроения, как высокое качество жилья и скорость строительства — она примерно в два раза выше, чем у монолитных проектов, что приобрело особую важность после перехода застройщиков на эскроу-счета.

А в 2016-м КДСК официально стал частью холдинга. Именно тогда его возглавила представитель команды управленцев СК «ЛенРусСтрой» Ольга Дорофеева.

«*Продукция комбината на тот момент уже не соответствовала требованиям заказчика, но нам сначала было не до модернизации производства. Капитальные строения КДСК, конструктивные элементы цехов и инженерные коммуникации требовали срочной реконструкции. С нее мы и начали*», — вспоминает она.

И только через три года началась закупка нового оборудования взамен старых советских форм, отработавших уже десятки лет.

Сегодня ООО «Киришский ДСК» оснащен оборудованием и технологиями (универсальная производственная линия, поворотные столы, кассеты вертикального формования, колонно-ригельная линия, линия для производства преднапряженных плит перекрытий), позволяющими выпускать продукцию самого высокого качества.

При этом модернизация здесь проводится на регулярной основе.

«*От проекта к проекту требования заказчиков меняются. Времена, когда все панельные дома и жилые районы выглядели однотипно, давно ушли в прошлое. Сегодня среди всех наших проектов похожие здания практически не встречаются — мы можем воплотить любой архитектурный замысел*», — говорит Ольга Дорофеева.

Одновременно ушли в прошлое и те претензии, которые жители предъявляли к панельному жилью. Сегодня это дома с очень высокими потребительскими свойствами: здесь тепло, планировки просторны и разнообразны, а по уровню шумоизоляции панель часто превосходит жилье, построенное по другим технологиям.

~200 000 м^2 жилья в год позволяют строить мощности комбината

По словам Дмитрия Кузина, технического директора КДСК, новые линии позволяют производить панели различных толщин и размеров.

Основной продукцией комбината, помимо стеновых (наружных и внутренних) панелей, сегодня являются вентиляционные блоки, сборные лифтовые шахты, лестничные марши и площадки, плиты перекрытий, преднапряженные плиты перекрытий и блоки фундамента (ФБС) и др.

«*При работе в односменном режиме сегодня комбинат способен выпускать около 3,5 тыс. м^3 железобетона в месяц. Это примерно 70 тыс. м^2 жилья в год. За счет дальнейшей модернизации мы готовы будем нарастить объем продукции примерно вдвое*», — отмечает Дмитрий Кузин.

Программный проект

Знаковым событием совместной работы «ЛенРусСтроя» и КДСК можно считать завершение проекта «Новое Горелово», ставшего своеобразным программным заявлением холдинга.

Проект уже успел собрать внушительный ряд престижных наград. В их числе — первое место в конкурсах «Золотой Трезини 2020», «Лидер стройкачества 2021», Urban Awards 2022 и «Доверие потребителя 2020».

Это современный жилой район из тринадцати домов комфорт-класса, или 5517 квартир, из которых на сегодня в продаже осталось лишь 248. Большинство жильцов уже заселились, а до 6 августа холдинг планирует завершить передачу ключей оставшимся новоселам.

Здесь достроены практически все объекты (в ближайшее время будет завершен последний из них — паркинг на 550 машино-мест), территория благоустроена, но это — отдельная и очень интересная история.

Как рассказал Максим Жабин, заместитель гендиректора СК «ЛенРусСтрой», главной идеей стало строить не просто отдельные жилые дома, а города в миниатюре — т. н. Концепция «15-минутного города».

«Особую популярность идея жилой застройки, где все необходимое находится в пешеходной или велосипедной доступности, приобрела в период пандемии, когда возможности людей в плане передвижения по городу значительно снизились. Важно, что в "15-минутном городе" должно быть все необходимое не просто для удовлетворения минимальных потребностей, а именно для полноценной комфортной жизни с высокими социальными притязаниями», — говорит Максим Жабин.

Именно поэтому в «Новом Горелово» были запроектированы не только обязательные объекты — детские сады (один, на 260 мест, уже работает, еще один, на 280 мест, готовится принять первых воспитанников), школы (на 550 и 640 мест), пожарное депо, амбулатория, паркинги, но и самые разнообразные слагаемые комфорта — сразу несколько супермаркетов,

кофейни, цветочные магазины, студии красоты, барбершоп, пункты выдачи онлайн-заказов и многое другое.

Бизнес-идея — любовь к жильцам

А теперь о благоустройстве территорий. Прогулочные зоны и места для отдыха «Нового Горелово» стали одной из визитных карточек проекта.

На территории ЖК, конечно же, есть несколько просторных детских площадок с оригинальным оборудованием: качелями, горками, спортивным инвентарем, аналогов которого в Петербурге нам встречать не доводилось.

Помимо этого, здесь создано пространство для отдыха жильцов самого разного возраста — множество скамеек, пешеходных дорожек, собственные бульвар, зоны для занятий спортом, сквер и плей-хаб, куда приезжают даже жители окрестных микрорайонов.

Все это в обрамлении ландшафтного дизайна: клумбы, подобие альпийских горок с цветами, много деревьев и кустов — пока еще невысоких, но они обязательно вырастут и зазеленеют.

«Можно было вместо всего этого построить еще много жилых квадратных метров жилья. Но такой подход не только уронит имидж компании, но и напрямую ударит по бизнесу. Надо строить пространство, в котором людям будет по-настоящему хорошо жить. И тогда они купят квартиры именно здесь, даже если это будет немного дороже, чем в других проектах, где нет продуманной инфраструктуры.

И не только купят, а посоветуют своим друзьям и знакомым. А когда придет время приобретать новую жилплощадь — опять придут к нам», — говорит Леонид Кваснюк.

Стройка окончена, стройка продолжается!

Закончив «Новое Горелово», «ЛенРусСтрой» планирует работать здесь и дальше. Новый проект среднеэтажного жилого комплекса с апартаментами стартует, как надеется руководства компании, в течение ближайшего года. И здесь, конечно, будут воплощены все лучшие наработки холдинга.

Но нам было интересно еще и другое...

Наш корреспондент поинтересовался у Леонида Кваснюка: остались ли у него сегодня, после стольких десятилетий достижений в профессии, какие-нибудь нереализованные идеи, может быть, мечта и профессиональный вызов, которые бы он хотел воплотить в жизнь?

Леонид Яковлевич ненадолго задумался.

«Вообще-то, конечно, есть. И не одна. Например, было бы очень интересно построить из продукции Киришского ДСК высотное здание, настоящий небоскреб! Пока что такой возможности нет, но, надеюсь, она появится. Мы же продолжаем работать, продолжаем строить»!

Фото: пресс-служба «ЛенРусСтрой»

Коммерческая недвижимость в режиме адаптации

Елена Зубова / Различные сегменты коммерческой недвижимости по-разному перенесли санкционный удар. По итогам первой половины 2022 года больше прочих пострадали торговая недвижимость и отели. Наиболее устойчивым оказался рынок складов; рынок гибких офисов оправляется первым. Однако скорого восстановления рынка коммерческой недвижимости эксперты не ждут.

В конце февраля рынок коммерческой недвижимости, как и прочие сегменты российского бизнеса, попал в стрессовую ситуацию. Первые реакции — отрицание, гнев, торг и депрессия — прошли. Началась «притирка» к новым условиям в экономике.

«Начиная со второго квартала рынок пришел в состояние "броуновского движения" под влиянием геополитических действий. Первые заявления об уходе с российского рынка прозвучали в сегменте ретейла и коснулись рынка торговой недвижимости. Иностранные бренды один за другим начали анонсировать закрытие магазинов. Но к началу третьего квартала лишь небольшая часть заявлений перешла к конкретным действиям. В основной же доле иностранные бренды оставляют пока за собой площади в ТЦ, сохраняя высокий уровень неопределенности для собственников ТЦ», — описывает ситуацию в сегменте торговли **Иван Починщиков**, управляющий партнер IPG.Estate.

По оценке **Алены Волобуевой**, директора департамента исследований рынка компании Maris, в ТЦ не задействованы 25–30% торговых площадей. В конце второго квартала некоторые ретейлеры решили уйти из России — в результате в июне трафик торговых центров сократился на 20%. «Следует учесть, что происходит все практически сразу после непродолжительного постпандемийного восстановления», — добавила Алена Волобуева.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, отмечает, что влияние ситуации на офисный рынок выразилось в увеличении свободного предложения и снижении девелоперской активности: «Появление на офисном рынке большого объема вакантного предложения стимулировало девелоперов к занятию более гибкой позиции и предоставлению выгодных коммерческих условий по итогам переговоров».

По словам Ивана Починщикова, офисные площади начали высвобождаться уже во втором квартале. В то же время сегмент гибких офисов, откуда сначала арендаторы также стали уходить, очень быстро нашел новых резидентов — компании, сокращающие штат и объем офисных площадей.

Помимо этого, эксперты указывают на проблемы в индустрии гостеприимства. Этот сегмент, подчеркивает Алена Волобуева, в отличие от рынка торговой недвижимости, даже не имел возможности достигнуть хотя бы близко допандемийных значений операционных показателей.

Высвобождение площадей на рынке складской недвижимости Иван Починщиков оценивает скорее как положительный момент: затянувшийся период острого дефицита качественных площадей закончился.

При всем букете противоречий арендные ставки менялись мало. «Все сегменты коммерческой недвижимости демонстрировали стагнацию запрашиваемых ставок аренды или незначительную отрицательную коррекцию», — отметила Алена Волобуева.

«Сделано в России»

В первой половине 2022 года объем инвестиций в недвижимость РФ достиг 179,8 млрд рублей против 126 млрд рублей в первой половине прошлого года. Это было предсказуемо: иностранный бизнес уходит из России, российские предприниматели покупают готовый бизнес, объекты недвижимости, земельные участки.

Доля иностранного капитала составила всего 1,6%, и еще несколько лет останется на минимальном уровне: рынок России остается рисковым.

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в Петербурге составил более 26 млрд рублей.

В Петербурге большинство транзакций пришлось на готовые активы — 59%, примерно столько же, сколько за весь предыдущий год. При этом 93% инвестиций пришлось на офисный сегмент — 55% всех инвестиций в регионе.

Больше всего средств в стране инвесторы вложили в приобретение площадок под девелопмент — 83,9 млрд рублей против 71,3 млрд годом раньше.

Офисы — на потом

Общий объем качественных спекулятивных офисных площадей Москвы по итогам полугодия составил 19,5 млн кв. м. За это время рынок пополнил один бизнес-центр арендопригодной площадью 13,4 тыс. кв. м.

В Петербурге введены три бизнес-центра. Общий объем предложения составляет 3,83 млн кв. м.

Эксперты до конца года ожидают ввода в Петербурге примерно 175 тыс. кв. м арендопригодных площадей. При этом 37% спекулятивных проектов, планировавшихся к вводу в 2022 году, заморожены или приостановлены на неопределенный срок. Учитывая ситуацию, можно прогнозировать перенос ввода на будущий год.

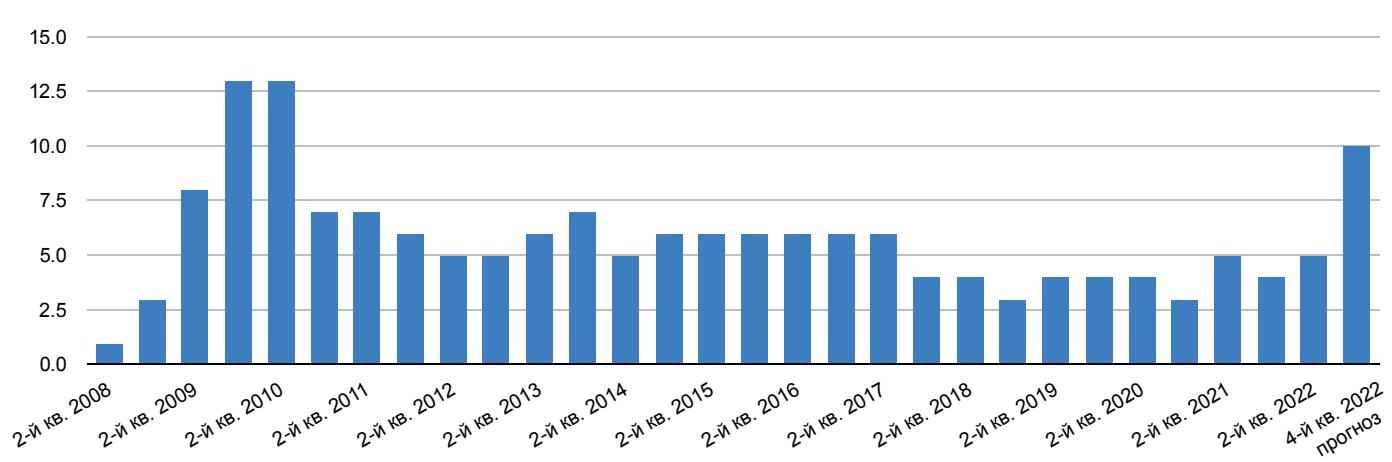
Спрос в Петербурге на офисы сократился по итогам первой половины года на 20%. И чем ниже класс офиса, тем больше снизился спрос.

Объем чистого поглощения оценивается в –90 тыс. кв. м: закрывались единичные сделки, начатые в прошлом году. Отрицательное чистое поглощение фиксировалось трижды именно в кризисные годы (2009, 2015 и 2020 годы). С каждым новым кризисом объем отрицательного чистого поглощения увеличивается. Причина этого — не столько общеэкономическая, сколько растущий объем рынка офисов.

Драйверами рынка стали компании сегментов «IT/Media/Телекоммуникации», «Торговля/Производство», «Нефть/Газ». Кроме того, присутствие на рынке расширяли компании сферы строительства и проектирования. Спрос со стороны финансового сектора, напротив, сократился в два раза. IT-сектор снизил объемы поглощения офисных площадей в абсолютных значениях на 53%.

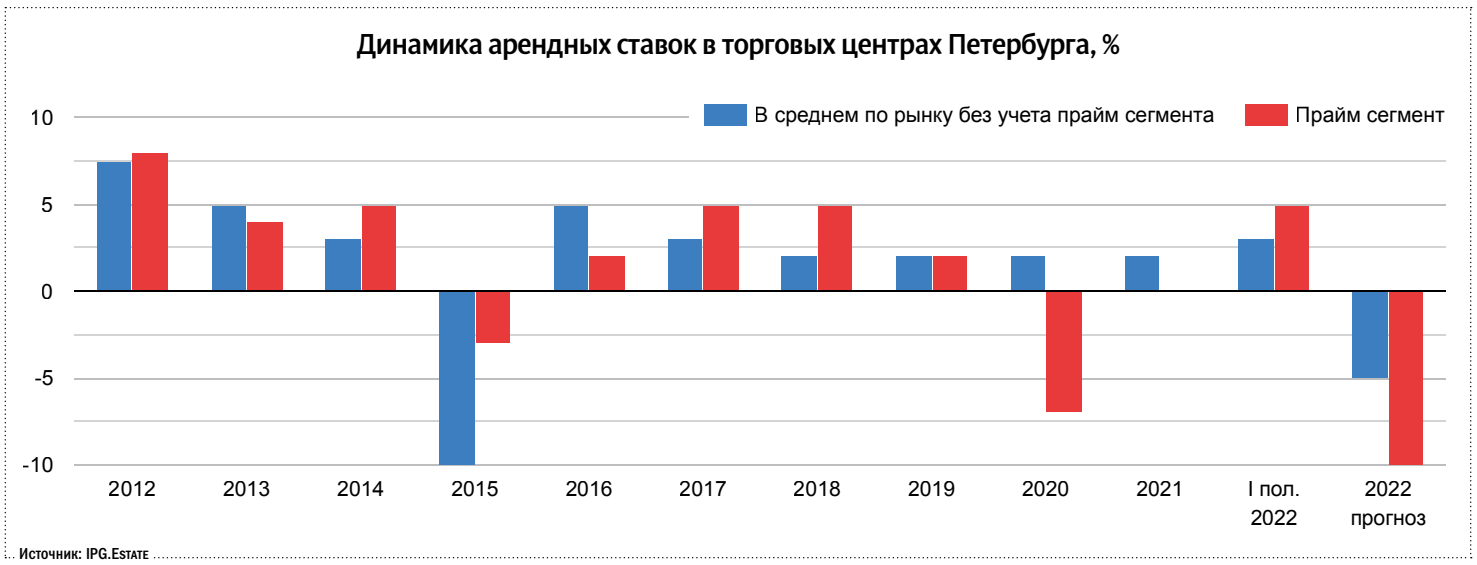
В Москве драйверами спроса выступали компании сегмента «добыча и распределение» (17%), госкорпорации (14%) и компании сферы услуг (18%). IT-компании приостановили свою активность, на их долю пришлось 11%. Эксперты полагают, что в ближайшей перспективе драйверами станут госкорпорации и промышленный сектор.

Динамика доли свободных площадей в торговых центрах Петербурга



Источник: Knight Frank St. Petersburg

Общий объем сделок за полугодие составил 540 тыс. кв. м — на 20% меньше, чем годом ранее. Но летом спрос стал активнее. Количество запросов от клиентов по аренде офисных площадей восстанавливается, при этом основными интересантами выступают компании малого и среднего бизнеса, цель которых — сокращение издержек и оптимизация площадей.



Офисы пустеют

На офисном рынке Москвы к началу июля уровень вакантных площадей составил 8,3%: 9,8% в классе А, 6,9% в классе В/В+.

На петербургском рынке цифры аналогичны: 6,9% опустели в классе А, 9% — в классе В. По некоторым подсчетам, десять бизнес-центров Петербурга полностью свободны, а объем офисных площадей, которые освободили IT-компании, оценен в 150 тыс. кв. м.

Специалисты дают негативный прогноз по вакантности: помимо сложной экономической и геополитической обстановки, существует несколько локальных аспектов. С одной стороны, на завершающей стадии строительства находится сравнительно большой объем офисных центров (159 тыс. кв. м). С учетом переносов сроков ввода, они могут выйти на рынок в конце 2022 и в 2023 году, что даже при условии постепенного восстановления спроса не приведет к существенному снижению доли свободных площадей. С другой стороны, Газпром и его структуры стремятся к консолидации своих подразделений в «Лахта Центре» и «Невской Ратуше», что неизбежно приведет к освобождению части арендованных офисов в других бизнес-центрах.

Доля вакантных площадей увеличивается, однако ставки если и снижаются, то не очень убедительно. В классе А ставка сократилась на 1,5%, в классе В+ выросла на 9%, в классе В — на 5,2%.

В Москве средневзвешенная базовая ставка по итогам полугодия составила 22 280 рублей за кв. м в год (без учета НДС и ОР). При этом заметный спад наблюдался в апреле и мае, однако уже в июне ставки пошли в рост, хотя это нелогично при увеличивающемся уровне вакансий. Рост обеспечивают в том числе покинутые нерезидентами офисы, которые сдаются сразу оборудованными и меблированными.

Гибкое достоинство

«В условиях кризиса гибкие офисные пространства могут выступать как временное решение для компаний, у которых снижен горизонт планирования и которые не до конца понимают потребность в долгосрочной перспективе: ранее эти компании выбирали классические офисы, сейчас они могут предпочесть гибкие», — отмечает **Мария Зимина**, директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Russia.

Рынок гибких офисов Петербурга, по словам Светланы Московченко, оказался более устойчив к геополитической ситуации. Наблюдается ограниченное свободное предложение в качественных коворкингах, поэтому вакансия низкая, а в некоторых проектах количество свободных рабочих мест и вовсе единично.

На конец полугодия в городе работали 84 коворкинг-центра, открылось восемь новых коворкингов на 730 рабочих мест. Рост эксперты оценивают в 21,3%. До конца года ожидается открытие еще десяти коворкингов и расширение действующих. Число рабочих мест, если планы сбудутся, дорастет до 9,9 тыс.

Запрашиваемые ставки имеют разнонаправленную динамику: краткосрочные тарифы (час/ день/неделя) росли, долгосрочные (месяц) показывали стагнацию или несущественную отрицательную коррекцию в зависимости от типа арендуемого рабочего места. Несмотря на стагнацию и незначительное снижение уровня заполняемости, на качественные гибкие офисные пространства по-прежнему сохраняется достаточно высокий интерес со стороны крупных корпораций, подчеркивает Алена Волобуева.

Объем коворкингов Москвы — 375 тыс. кв. м. С начала года введено 90 тыс. кв. м. Средневзвешенный показатель заполняемости по рынку — примерно 80%.

Средняя ставка для рабочего места в пространствах сетевых операторов составляет 39 218 рублей в месяц. При этом в некоторых районах за пределами Садового кольца можно найти рабочее место за 20–25 тыс. рублей в месяц.

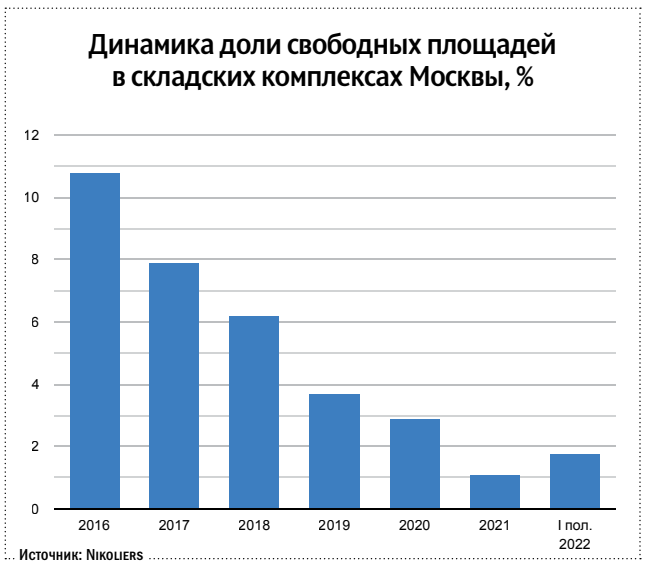
Легкая заморозка

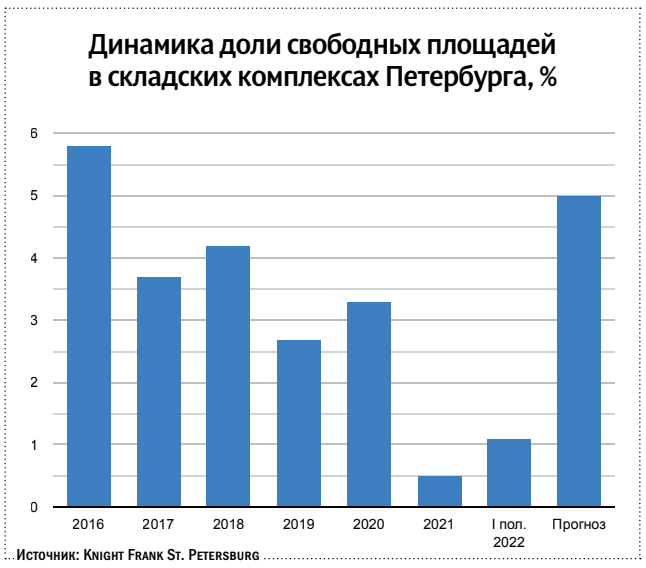
В Москве арендаторы активно ищут офисы меньшей площади и подешевле. С одной стороны, это обеспечивает спрос до конца года, с другой — позволяет прогнозировать сокращение спроса в 2023 году, когда переезды завершатся.

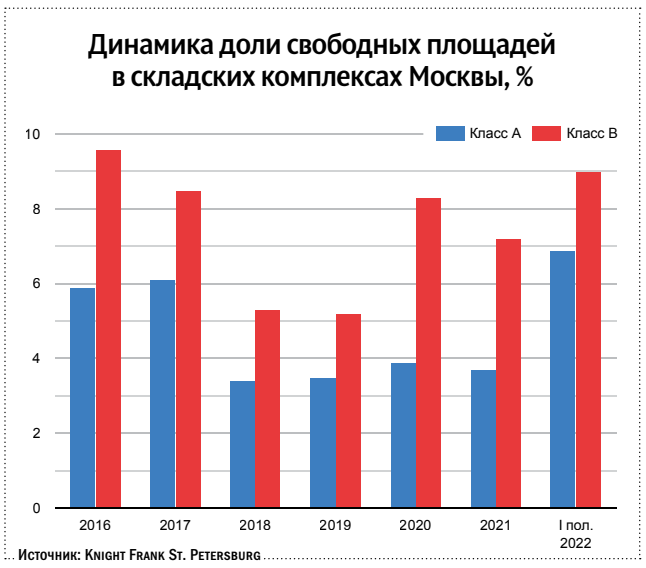
В Петербурге во второй половине года освободится 70–150 тыс. кв. м офисных площадей и уровень вакантности достигнет 10–11%. Но эксперты не считают этот уровень критичным.

До конца 2022 года не ожидается существенного изменения коммерческих условий. Рост ставок аренды сдерживается свободным предложением на рынке, в то время как высокие эксплуатационные расходы не позволяют собственникам снижать ставки.

Исходя из продолжительности девелоперского цикла, в 2022 и 2023 годах на рынке Петербурга должно появиться примерно 400 тыс. кв. м качественных офисных площадей. Однако планы с высокой степенью вероятности будут пересмотрены и реализация проектов затянется. А пока новые проекты не стартуют даже на стадии проектирования. Кроме удорожания стройматериалов, экономической нестабильности и прочего, специалисты не могут спрогнозировать спрос.







ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

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

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью «Агентство строительных новостей и информации»

Адрес редакции, издателя и учредителя:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12, лит. А
Тел/факс +7 (812) 605-00-50. E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

Генеральный директор: Инга Борисовна Удалова

Главный редактор: Марина Александровна Гримитлина
E-mail: red@asninfo.ru

Над номером работали: Елена Зубова, Оксана Корнюкова, Татьяна Рейтер, Лидия Туманцева, Альфия Умарова

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

Отдел рекламы: Серафима Редуто (руководитель), Валентина Бортникова, Лариса Виролайнен, Елена Савоськина
Тел/факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru

Технический отдел: Анатолий Конюхов

Отдел дизайна и верстки: Владимир Кузнецов

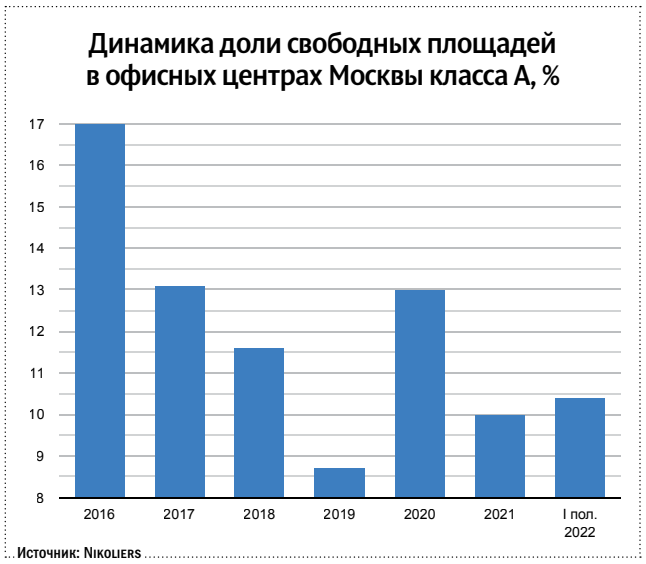
Отдел распространения:
Тел/факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru

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 № ФС77-81786
Издается с февраля 2002 года
Выходит ежемесячно (спецвыпуски — по отдельному графику)
Распространяется бесплатно

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113
Тираж — 12 000 экземпляров
Заказ № 65
Подписано в печать по графику 18.00 05.08.2022
Подписано в печать фактически 18.00 05.08.2022

16+



Торговые страдания

«Один из самых пострадавших сегментов — торговая недвижимость. Несмотря на активные переговоры с ретейлерами из списка стран, которые имеют возможность развивать бизнес в России, сегмент находится в ситуации неопределенности.

Мы наблюдаем массовые заявления об уходе иностранных брендов, однако неясно, как быстро эти площади в дальнейшем могут быть реализованы и кто их займет», — отмечает **Евгения Хакбердиева**, региональный директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Russia.

По итогам полугодия в Петербурге общий объем торговой недвижимости оценивается в 4,38 млн кв. м. Большинство экспертов сомневается, что рынок пополнится новыми объектами до конца года, а в первой половине года введен один ТЦ площадью 27 тыс. кв. м.

В Москве открылись три ТЦ совокупной арендопригодной площадью 25 тыс. кв. м — 11% от годового плана по вводу торговых объектов. До конца года возможен ввод 227 тыс. кв. м, в том числе из-за переноса сроков сдачи.

Ситуация со спросом ставит всех в тупик. «В текущих реалиях сложно спрогнозировать сроки экспозиции, особенно это касается тех площадок, которые ранее занимали международные мастодонты рынка. Заменить сразу все площадки другими арендаторами будет проблематично, для этого нужны большие финансовые вложения и налаженные логистические цепочки — как для локальных брендов, так и для новых иностранных операторов», — уверена Светлана Московченко.

Торговля меняет форматы

Пока арендные ставки в ТЦ Петербурга не менялись, однако по мере роста вакантности могут сократиться на 5–10%.

Уровень вакантных площадей в качественных торговых центрах Петербурга по итогам полугодия — 5,3%. При этом магазины 46 международных брендов в ТЦ остаются закрытыми. Они занимают 10% арендопригодных площадей в ТЦ города. Освободятся ли площади, неясно. В сегменте стрит-ретейла уровень вакансии составил 8,9%.

В Москве похожая ситуация. Доля вакантных площадей — 13%. Доля иностранных ретейлеров «на паузе» в малоформатных ТЦ составляет в среднем от 0 до 10%, в крупноформатных объектах — от 25 до 45%, при этом в топовых ТЦ Москвы с GLA более 100 тыс. кв. м средневзвешенная доля оценивается в 20%.

Кроме того, из-за сокращения трафика и высоких ставок из ТЦ готовятся уйти кинотеатры и фитнес-клубы.

Каким будет уровень вакансии к концу года, аналитики могут только предполагать. Просчитывается несколько сценариев. В самом печальном доля свободных площадей может дорасти до 20%.

«Геополитический кризис может лишить торговые центры ряда международных брендов, что приведет к росту вакантности, снижению доходности торговых объектов, сокращению девелоперской активности по строительству новых объектов. Мы ожидаем, что во втором полугодии определенности на рынке станет больше, и мы сможем нащупать точку опоры для построения более точных прогнозов и перспектив развития торгового сегмента», — комментирует Светлана Московченко.

По мнению экспертов, необходима реконцепция ТЦ с пересмотром форматов. «В настоящее время мы видим новые возможности для развития сегмента. Мы помним, что в свое время кризис 2014–2015 гг. привнес в торговые центры новые форматы универмагов, открыл рынку российские бренды, способствовал появлению фуд-холлов наряду с крупноформатными развлечениями для детей и подростков. Вероятно, сейчас настало время для нового витка развития в направлении создания чего-то интересного и долгоиграющего», — заключила Евгения Хакбердиева.

Спрос на склады затих

Общий объем складских помещений России по итогам полугодия 2022 года составил более 36,6 млн кв. м, из которых 53% приходится на Московский регион, 35% — на регионы России и 12% — на Петербург и Ленинградскую область.

В Московском регионе введено 886 тыс. кв. м. До конца года запланирован ввод еще 1,35 млн кв. м. Однако эксперты предполагают, что примерно треть этого объема будет сдана позже.

Елена Зубова / По традиции ко Дню строителя газета «Строительный Еженедельник» провела опрос участников строительного комплекса. Ситуация на рынке архисложная, но наши люди выстояли и даже сумели наладить выпуск новых продуктов. На вопрос: «Что вы считаете главным достижением первой половины текущего года и какие цели ставите перед собой на вторую половину?» — мы получили такие ответы.

Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб»:

— Главным достижением петербургских строителей в первом полугодии считаю сохранение устойчивого развития отрасли. Застройщики не только не снизили темпов ввода жилья, но и ввели в эксплуатацию за эти шесть месяцев более 2 млн кв. м, что почти на 40% превышает показатели за аналогичный период 2021 года.

Главной задачей, которую нам совместно с правительством города предстоит решить во втором полугодии, — постараться удержать уровень спроса на жилье, а также сохранить или даже увеличить объем финансирования на возведение социальных, транспортных и инженерных объектов инфраструктуры Санкт-Петербурга.

Максим Тарасов, директор по продажам ROCKWOOL Россия:

— Мы быстро сориентировались в непростых условиях первой половины года. Наши клиенты не испытывали никаких проблем с поставками, все было отгружено в срок и надлежащего качества. Из ближайших задач — повышение эффективности работы в условиях меняющегося рынка.

Владимир Марков, генеральный директор ТЕХНОНИКОЛЬ:

— Учитывая непростую обстановку в экономике, главным достижением полугодия я бы назвал быструю адаптацию к меняющимся условиям. Это не первый кризис, который ТЕХНОНИКОЛЬ приходится переживать вместе со всеми. Опыт предыдущих лет позволил встретить новые вызовы без серьезных потерь. Как и все, мы столкнулись с логистическими проблемами, решать которые приходилось быстро. В сжатые сроки мы переориентировались на другие рынки и страны, нашли альтернативных поставщиков, разработали рецептуры и технологии, которые позволяют применять сырье отечественного производства.

Самое важное достижение — стабильное производство. Наши заводы работали, не сбавляя темпов, мы не останавливали отгрузки, продолжали и будем продолжать производить строительные материалы и отправлять продукцию клиентам компании.

За прошедшие полгода мы смогли поддержать тех, кто по воле случая лишился привычного источника дохода. Это проект «Тик-Токари», в рамках которого мы пригласили всех, кто столкнулся со сложностями в трудоустройстве или решил сменить профессию, получить новую специальность в наших учебных центрах. У нас есть программы для строителей, а также лицензированные программы по обучению рабочим профессиям. Приятно, что эта инициатива нашла большой отклик.

В будущем планируем продолжить наши образовательные проекты. Особое внимание сосредоточим на энергоэффективности как в области коттеджного и малоэтажного, так и в сфере промышленного и гражданского строительства. Продолжим развитие в области сервиса: разработка комплексных решений, автоматизированных инструментов для проектировщиков, СТО и инструкций.

Виктор Казаков, генеральный директор ГК «КрашМаш»:

— Свои достижения мы измеряем не в наградах, а в проектах, к которым привлекают «КрашМаш». Снос «хрущевок» в рамках Программы реновации Москвы, демонтаж зданий с сохранением фасадных конструкций в центре города, сложные работы на территории действующих предприятий в Сибирском и Уральском федеральном округах — вот далеко не полный список проектов, участием в которых «КрашМаш» гордится в 2022 году.

Отдельно хотелось бы выделить снос аварийных объектов. Работа с подобными зданиями и сооружениями относится к повышенной сложности и связана с рисками как для жизни и здоровья людей, так и для окружающей застройки. Инженерная точность работы специалистов «КрашМаш» позволила компании стать тем подрядчиком, которого привлекают для устранения угроз обрушения.

С повышением сложности и масштаба проектов, которые сегодня реализуются как в рамках государственных программ, так и по инициативе девелоперов и промышленных компаний, растет и ответственность «КрашМаш» за качество и безопасность производимых работ.

Цели, которые мы ставим перед собой в 2022 году, связаны с тремя основными приоритетами компании: безопасность, экология и инновации. Каждый год мы увеличиваем инвестиции в расширение парка техники, в работу по зеленым стандартам и — самое главное — в обучение специалистов и издание методической литературы.

Работая в сфере строительства, мы меняем облик современных городов, создаем новое пространство для жизни и работы. На этом пути я желаю всем строителям реализации самых смелых проектов, решения самых амбициозных задач и воплощения в жизнь самых смелых планов!

Федор Туркин, председатель совета директоров холдинга «РСТИ» (Росстройинвест):

— Пересмотр векторов развития страны, в том числе и в строительной отрасли, — вот главное достижение первой половины года. С самых высоких трибун мы снова слышим заявления о том, что Россию нужно строить. Стране нужно многое: доступное жилье, дорожно-транспортные объекты, промышленная, научная, медицинская,

В Москве общий объем рынка качественной складской недвижимости по итогам полугодия составил 20,5 млн кв. м.

В Петербурге за полгода введено 69 тыс. кв. м. складской недвижимости, ожидается ввод 300 тыс. кв. м — как и в столице, с оговоркой о возможном переносе сроков сдачи.

Объем складских площадей в Петербурге составляет 3,53 млн кв. м.

«Несмотря на рекордный показатель спроса по итогам полугодия в целом, во втором квартале мы отмечали его снижение. Запросы, которые мы видим сейчас, в основном закрывают ситуативные потребности и подтверждают факт сужения горизонта планирования у пользователей складских помещений, поэтому речь идет о небольших площадях и краткосрочных договорах — до трех лет. Большинство арендаторов сейчас занимают выжидательную позицию и будут утверждать планы развития во второй половине 2022 года», — прокомментировал **Константин Фомиченко**, региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Russia.

В Московском регионе объем сделок в складском сегменте составил 431 тыс. кв. м, что на 67% меньше, чем в аналогичном периоде 2021 года. Однако ожидается, что до конца года будут закрыты сделки объемом около 1 млн кв. м. В структуре спроса растет доля дистрибьюторов, что ожидаемо с учетом изменившихся цепочек поставок.

В Петербурге объем сделок — примерно 190 тыс. кв. м, и это на 14% больше, чем в первой половине прошлого года. Больше половины площадей, однако, пришлось всего на одну сделку формата built-to-suit с участием логистического оператора, завершенную в начале года. 77% спроса обеспечили логистические и транспортные компании.

Источник: Nikoliers

Складские ставки сжимаются

Объем освободившихся площадей в Московском регионе за полгода вырос в семь раз — с 87 тыс. до 632 тыс. кв. м. Уровень вакантности оценивается в 4,5–5%. Из-за роста доли вакантных площадей во втором квартале ставки сократились на 8–10%.

В сегменте качественной складской недвижимости Москвы доля вакантных площадей составила 3,75%. Средневзвешенная ставка в классе А — 6 тыс. рублей за кв. м в год.

Сегодня у компаний, уходящих с российского рынка, наблюдается существенный рост субаренды.

На рынке Петербурга уровень вакантных площадей в сегменте качественной складской недвижимости класса А — 3,75%, для проектов класса В/В+ — 1,65%. Сохраняется тенденция высокой заполняемости проектов на этапе ввода.

На петербургском рынке также довольно распространенным явлением стала субаренда. На конец полугодия в субаренде находилось 26 тыс. кв. м площадей. По словам Ивана Починщикова, субаренда положительно влияет на петербургский рынок: «Арендаторы после затяжного «рынка арендодателя», когда выбор складских площадей был минимален, в среднесрочной перспективе получили возможность выбора».

Диапазон арендных ставок при этом изменился мало относительно начала года. По сравнению с летом прошлого года рост оценивается почти в 50%. Для объектов класса А запрашиваемые ставки сохранились на уровне конца 2021 года — 5800 рублей за кв. м в год (без учета OPEX и НДС), для объектов класса В — увеличились на 4%, до 5200 рублей за кв. м в год (без учета OPEX и НДС).

Главное — достроить начатое

По словам Ивана Починщикова, после спада активности в первой половине весны спрос на складские площади частично восстановился, но мотивирован в основном интересом к динамике ставок аренды. Драйверами спроса сегодня выступают дистрибьютерские и производственные компании, сместив с пьедестала целый пласт игроков сегмента e-commerce.

В Москве девелоперы достраивают начатые проекты, несмотря на сложности со строительными материалами и инженерными системами. Опыт предыдущих кризисов показывает, что в сегменте складской недвижимости такое решение более эффективно, чем приостановка строительства.

«Итоговый показатель ввода на конец 2022 года может превысить более чем в два раза результаты 2021 года. Ожидаемый рост ввода обусловлен отложенным эффектом сделок, заключенных в конце прошлого года. Основная масса потенциальных проектов built-to-suit сейчас временно приостановлена, обсуждаются единичные проекты. Мы наблюдаем появление вакантных площадей на вторичном рынке как по схеме прямой аренды, так и в субаренду, вследствие чего компании будут рассматривать вторичные площади. Помимо того, существует вероятность освобождения площадей

социальная инфраструктура. Руководство страны говорит о необходимости возведения новых городов в Сибири и на Дальнем Востоке. И снова звучат слова, что строительство — это локомотив экономики.

В марте этого года российская экономика ощутила стресс, ключевая ставка была поднята до 20%. Это повлияло на все отрасли, включая строительство. Продажи приостановились. Сейчас Правительство взяло курс на снижение ключевой ставки, и мы очень надеемся, что и объем наших сделок выйдет на докризисные позиции. Это задача на ближайшую перспективу.

Светлана Иванова,
основательница группы компаний «Ивапер» (IVAPER, TERRADOK):

— Конечно, в условиях санкций, волатильности валютного рынка главными задачами стала необходимость правильно сориентироваться в ситуации, обезопасить как свой бизнес, так и бизнес наших партнеров и оперативно реагировать на новые вызовы. Мы считаем, что с этими приоритетными задачами справились. Осуществили замену поставщиков сырья без снижения качества продукции. Реорганизовали систему планирования. Представляется, что индикатором эффективности принятых решений стало сохранение объемов производства. Отдельно стоит отметить, что мы сохранили всех сотрудников компании, соблюдая сроки выплат и размеры заработной платы. Считаем, это очень важным.

Также к достижениям мы относим выход в заключительную стадию разработки деревянного мансардного окна компанией «ТЕРРАДОК», входящей в структуру холдинга. Этот сегмент был долгие годы недоступен российским производителям в силу определенных причин. Сегодня же перед нашим предприятием, производящим деревянные окна, открылись новые возможности. И уже совсем скоро мы представим рынку наш совершенно новый продукт — уникальное деревянное мансардное окно.

Что касается производства ПВХ-систем, мы позитивно оцениваем ход работ по созданию портальных систем. Сегодня это инженерное решение очень популярно в мире. И мы считаем, что сможем предложить достойную альтернативу импортным аналогам.

Наши цели находятся несколько дальше временных рамок следующего полугодия. В частности, одна из таких целей — открытие нового завода. Сейчас идет активная работа в этом направлении, но очевидно, что это вопрос более долгосрочного планирования.

Если же говорить о задачах на ближайшее время, мы продолжим работы по мансардным окнам и портальным системам. Также сейчас у нас ведутся серьезные работы в сфере новых покрытий для цветных профилей. Это довольно интересный проект.

А в общем, наша цель — работать так, чтобы наши клиенты были довольны. Мы гордимся своими профильными системами. И считаем себя достойным участником строительного рынка.

Виталий Коробов,
директор компании Element Development:

— Мы адаптировались к новой экономической реальности — продолжаем реализацию наших проектов без изменения утвержденных графиков строительства и с сохранением качества продукта для покупателей. Так, площадка апарт-комплекса «Bereg.Курортный» полностью укомплектована продукцией, заявленной в изначальной концепции проекта. Решены логистические сложности, связанные с поставками оборудования и материалов. Кроме того, в проект внедрены опции, которые облегчают и делают жизнь владельцев наших апартаментов более комфортной.

Увеличиваем земельный банк — весной закрыли сделку по покупке участка площадью 0,2 га на улице Коли Томчака. Здесь будет возведен десятиэтажный дом клубного формата на 63 квартиры. Инвестиции в проект оцениваются порядка 1,5 млрд рублей. До конца 2022 года Element Development выведет на рынок еще ряд объектов.

Мы уверены в своих силах и знаем, что нужно нашему покупателю. С учетом текущей ситуации, серьезной инфляции и роста цен на недвижимость его интересуют проекты, обладающие хорошим потенциалом с точки зрения инвестиций. Наша компания создает именно такой продукт, и стабильные продажи подтверждают это.

Денис Заседателев,
генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест»:

— Главное достижение — это способность в текущих условиях продолжать строить качественные объекты, выполняя все обязательства перед нашими клиентами. За 26 лет работы мы научились быстро адаптироваться и принимать верные решения. Сейчас у нас выстроено взаимодействие с новыми поставщиками, интенсивно ведется работа по импортозамещению материалов и оборудования. Мы сдали в эксплуатацию первую очередь квартала «Окла» в Приморском районе и новую школу в малоэтажном городке «Юттери» в Колпинском районе Петербурга. Активно строим новые дома и социальную инфраструктуру, выводим в продажу жилье и коммерческую недвижимость.

Также мы продолжаем улучшать наш продукт — например, разработали собственный стандарт наполнения детских и подростковых площадок в современных жилых комплексах. Его уникальность заключается в междисциплинарном подходе и экспертной составляющей. К работе привлекались известные архитекторы, психологи, педагоги, экологи, детские врачи и специалисты по инклюзии. Таким образом, документ основан на научных данных о возрастных физических, эмоциональных и психологических потребностях детей и подростков, а также учитывает мнение родителей.

Наша задача до конца года — сохранять устойчивость, совершенствовать собственные стандарты строительства и активно работать над продуктом, чтобы он и дальше был востребован покупателями.

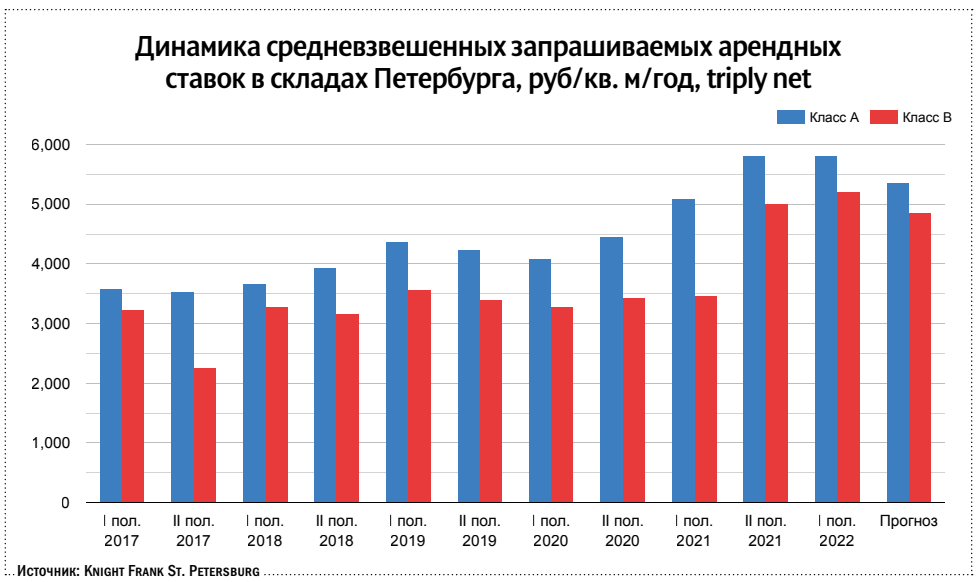
Михаил Голубев,
генеральный директор «Северо-Западная строительная корпорация», девелопер проекта ЖК «Прибрежный Квартал» в Лисьем Носу:

— Самое главное — удалось сдержать стабильную работу компании и продолжить все программы строительства. Удалось наладить контакт с государственными органами по оформлению разрешительной документации и вводу в эксплуатацию объектов с учетом изменений законодательства. Сделан первый анализ изменений в структуре потребительского спроса для корректировки проектов строительства малоэтажного жилья.

Цели на вторую половину года — начать вторую очередь «Прибрежного Квартала», а также усилить процесс привлечения инвестиций в строительство малоэтажного жилья.

Алексей Ашастин,
генеральный директор ООО «ТД МИР» (официальное представительство завода «ГК «ТрубМет-УралШпунт»):

— В текущей экономической ситуации благодаря тому, что стоимость нашей продукции ниже, а технические характеристики соответствуют проекту, а иногда и выше, чем у многих других игроков рынка, нам удалось привлечь внимание строителей. В том числе с нами начали сотрудничать компании, где молодые и дальновидные руководители увидели в нас выгодного партнера. Наша продукция уже включена в ряд проектов, рассчитанных на длительный срок. Поэтому самый главный итог первой половины года — прорыв нашей компании на рынок.



Источник: Knight Frank St. Petersburg

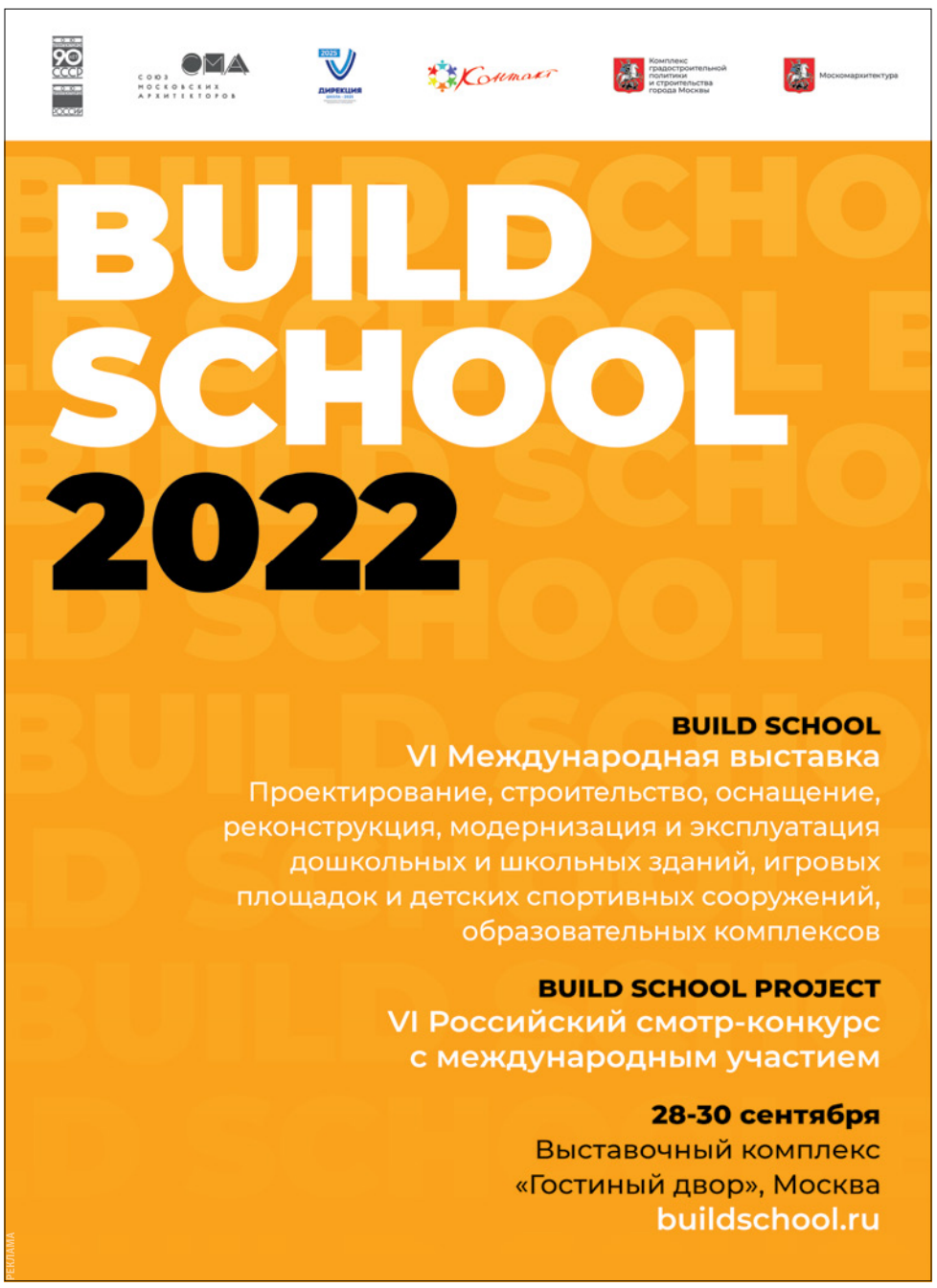
иностранными компаниями. Большинство игроков сейчас заняли выжидательную позицию и будут утверждать планы развития во второй половине 2022 года», — полагает Константин Фомиченко.

В Петербурге эксперты ожидают роста доли вакантных площадей до 6,5–7% и снижение ставок.

«Невысокие объемы нового спекулятивного строительства обусловлены снижающимся объемом спроса, полной приостановкой аренды новых площадей со стороны онлайн- и офлайн-ретейлеров. Так как в регионе для данного сегмента строится уже достаточно большой объем складских площадей в формате built-to-suit, не исключено, что во втором полугодии и в 2023 году высвободится часть складских площадей. Также ожидается рост вакансии в результате ухода иностранных компаний с российского рынка. Все это наряду с растущими затратами на строительство и проблемами в поставках строительных материалов сдерживает девелоперов в развитии новых спекулятивных проектов», — отметила Алена Волобуева.

По мнению Ивана Починщикова, из-за очевидных проблем с финансированием и экономической неопределенностью многие девелоперы поставили на паузу проекты разной степени проработанности. Скорее всего, до ввода в эксплуатацию в этом году будут доведены те спекулятивные проекты, строительство которых почти завершено. Но планы нового строительства пока откладываются. «Ввиду удорожания себестоимости строительства у девелоперов два пути после достройки объекта: либо держать высокие ставки аренды, заложенные в финансовой модели, проигрывать конкурентам и не заполняться, увеличивая срок экспозиции, либо придерживаться рыночных ставок, не ставить во главу угла срок окупаемости проекта и ждать лучших времен, когда можно будет наверстать упущенную выгоду», — резюмировал Иван Починщиков.

В материале использованы полугодовые отчеты компаний Knight Frank St Petersburg, Maris, IBC Real Estate, Knight Frank Russia, IPG.Estate, Nikoliers, Bright Rich | CORFAC International, «GGroup — управление активами»



В некоторых компаниях уверены, что рано или поздно все успокоится и будет, как было раньше. Но, как сказал президент нашей страны, не будет. Все изменилось. Значит, надо подстраиваться под текущие реалии и идти вперед в ногу со временем. То есть необходимо продолжать развиваться.

Для нас одна из важных целей на ближайшее будущее — наладить выпуск новой продуктовой линейки в сфере гидротехники, возведения фундаментов и подземного строительства, чем мы активно сейчас и занимаемся. Мы уже начали выпускать большое количество корытных шпунтов (в России их обычно называют шпунтами Ларсена), трубошпунтов, двутавровых шпунтов, сборных шпунтовых ограждений для нефтепроводных компаний, различных комбинированных шпунтов, а также замковых соединений для портовой инфраструктуры.

Ольга Егоренко,
заместитель генерального директора ЗАО «Предприятие ПАРНАС»:

— Стабильная работа без сбоев и остановок — не то чтобы достижение, но главный показатель устойчивости и эффективности предприятия. Ситуация на рынке заставила нас пару месяцев работать с большим напряжением. Пришлось искать некоторые замены комплектующим, налаживать логистику, корректировать документацию. Однако наши клиенты этого не заметили: мы не сорвали ни одного контракта, не задержали отгрузок лифтов ни на один день, а высокое качество лифтов и платформ для нас — всегда главный приоритет, он неизменен. Кстати сказать, мы и раньше держали курс на независимость и бездефицитность комплектации. Сегодня наши малые грузовые лифты по-прежнему качественные, надежные и недорогие.

Последние годы объем выпуска на ЗАО «Предприятие ПАРНАС» планомерно возрастал, и мы не ждали команд сверху, регулярно внедряли новые технологические решения. Поэтому сейчас имеем отличный качественный лифт, который не только полностью замещает импортный аналог, но во многом превосходит его, особенно в цене. Это очень важный аргумент для наших потребителей: малые грузовые лифты «ПАРНАС» — продукция социальная, это детские сады, школы, больницы, общепит. Отрадно, что и к качеству оборудования для социальной инфраструктуры строители сейчас относятся куда внимательнее, чем раньше. Новый скачок заказов нас нисколько не смутил. Мы активно применяем схемы кооперации с другими производителями лифтов, активно используем аутсорсинг. Объем выпуска уже увеличился в два раза. Ожидаем, что к концу года он вырастет в три раза по сравнению с предыдущим годом, и мы к этому готовы.

Олег Жигель,
директор ООО «АЛЮТЕХ»:

— Главным достижением первого полугодия я считаю открытие производства алюминиевых окон и дверей, раздвижных портальных систем и противопожарных дверей «АЛЮТЕХ» во Всеволожске. Новое предприятие осуществляет полный цикл производства.

Также мы выпустили на рынок премиальный продукт — алюминиевые окна с декоративными деревянными накладками. Конструкция окон разработана на основе нашей алюминиевой профильной системы ALT W72 и комплектуется стеклопакетами «Российской стекольной компании», стеклом AGC Glass Russia и фурнитурой «РОТО ФРАНК». Все комплектующие относятся к премиум-сегменту.

Об отличных теплофизических характеристиках наших продуктов, высоком качестве сервиса и предоставляемой гарантии мы активно информируем конечных потребителей.

На текущий момент производство работает над частными заказами, а также заказом для объекта ЖК «Северная Корона». Общее количество алюмодеревянных окон, которые будут изготовлены для этого проекта, — 2 тыс. штук. Первая партия конструкций уже отгружена заказчику.

Кроме того, мы создаем новые возможности для рынка B2B. Во втором полугодии планируем увеличить количество дилеров, которые будут продавать готовые изделия «АЛЮТЕХ» нашего производства. Для поддержки новых и действующих партнеров мы регулярно проводим обучение маркетологов и специалистов по монтажу.

Уверены, результатом нашей совместной с дилерами работы станет сертифицированный и грамотно установленный продукт первоклассного качества, который будет радовать потребителей как минимум полвека.

Александр Дядин,
генеральный директор «РОСТерм»:

— Текущий год стал вызовом для компании и производства «РОСТерм». Мы попали во времена определенных сложностей, но и новых возможностей.

В начале 2022 года «РОСТерм» обновил стратегию компании и перешел на качественно новый этап развития.

Возросший спрос рынка в аксиальной системе PE-Xa дал импульс к увеличению производственных площадей в Санкт-Петербурге. За первые шесть месяцев 2022 года увеличен выпуск фитингов PPSU и PVDF в шесть раз, трубы PE-Xa — более чем в три раза. Переработка полипропилена возросла более чем на 50%. Также расширено производство фитингов до D125 мм.

В июле 2022-го начались первые поставки ведущим строительным компаниям Москвы и Санкт-Петербурга гофрированной трубы ПНД РОСТерм, произведенной на новом скоростном оборудовании.

Также в этом году более чем в два раза увеличены объемы по собственной сборке коллекторных узлов для отопления и водоснабжения. Готовые изделия учитывают архитектурные особенности зданий, параметры систем отопления/водоснабжения, нюансы учета ресурсов и прочие аспекты каждого конкретного проекта.

Дополнительные площади завода дадут возможность увеличить производство трубы PE-Xa и гильз PVDF минимум в два раза, а гофрированной трубы ПНД — в три раза уже в 2023 году. До конца 2022-го будет расширена ассортиментная матрица PPSU фитингов в диапазоне 16–32 мм.

Готовятся к запуску линии по выпуску кабель-каналов и гофрированных кожухов из ПВХ.

Светлана Галынская,
руководитель обособленного подразделения СЗФО ГК «Техностиль»:

— Я хотела бы от лица группы компаний «Техностиль» поздравить с профессиональным праздником и поблагодарить всех заказчиков и строителей, кто на должном уровне выполняет работу и ответственно подходит к своему делу. Мы вместе прилагаем все возможные усилия, чтобы проекты качественно дорабатывались, чтобы кровли не рушились и стены сохраняли теплотехнические характеристики, а объекты из наших материалов радовали глаз как горожан, так и жителей отдаленных вахтовых поселков. Именно это я считаю основным достижением ГК «Техностиль» и наших партнеров в первом полугодии 2022 года. Именно эта стратегия, на наш взгляд, является залогом будущего компании. ГК «Техностиль» ориентирована на качество, и выбранной стратегии мы не изменили и нынче. Все наши производственные линии функционируют в полную силу, отгрузки идут в соответствии с принятым осенью 2021-го годовым планом.

Цели на вторую половину 2022 года у нас неизменны — просветительство в области ограждающих конструкций и производство качественной продукции. Мы успешно внедрили требования ГОСТ 32603-2021, принятого 1 апреля 2022 года; проводим огромную работу, чтобы помочь грамотно спроектировать объекты с сэндвич-панелями, объясняем заказчикам важность используемого сырья и технологий

Мода на бронирование

Лариса Петрова / Застройщики все чаще объявляют бронирование квартир на ранней стадии строительства, до официального старта продаж. Это законно, но риски будущих дольщиков возрастают.

Застройщик может открывать продажи на основании разрешения на строительство и проектной декларации. Во многих случаях компания объявляет бронирование, имея на руках такие документы. В этом случае эксперты оценивают этот факт как маркетинговый ход, который позволяет изучить конъюнктуру рынка. «Так делают почти все застройщики, чтобы понять, каков будет финансовый поток в первые три месяца после старта продаж. Застройщики должны понимать, сколько покупателей к ним придет. Т. е. цель бронирования — сформировать пул на старт продаж», — поясняет **Павел Штепан**, учредитель ГК «ЮРИНФО».

По формальному признаку

Хотя застройщик имеет право привлекать деньги только на основании договора долевого участия, **Максим Алексеев**, юрист практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и Партнеры», указывает: «Действующее гражданское законодательство основывается на принципах свободы договора: между застройщиком и гражданами могут заключаться иные виды договоров, в том числе договор бронирования, предметом которого может являться предоставление преимущественного права на приобретение квартиры. Такая потребность может возникнуть исходя из желания покупателя подготовиться к будущей сделке, при этом быть уверенным в том, что интересующая его квартира не будет продана иному покупателю».

Бронирование — не бесплатная услуга, она обойдется потенциальному дольщику минимум в 200–300 тыс. рублей. Но и цены до открытия продаж на 5–15% ниже, хотя на старте обычно они и без того невысоки. Покупатель, как правило, платит «живые» деньги. Уплаченная сумма, подчеркивает Максим Алексеев, не может учитываться в оплате ДДУ — это будет прямое нарушение 214-ФЗ, поскольку «застройщик не вправе оставлять у себя денежные средства, причитающиеся по ДДУ, вся сумма должна идти на эскроу-счета».

200–300 тыс. рублей составит стоимость бронирования для потенциального дольщика

Однако, получая деньги от будущих покупателей за услугу бронирования квартиры, застройщики формально не нарушают действующее законодательство, добавил эксперт.

Без формализма

В то же время договор бронирования — не тот документ, который позволит стать впоследствии собственником жилья, он лишь резервирует конкретную квартиру за потенциальным дольщиком до заключения ДДУ. Поэтому для покупателя возникают риски.

Максим Алексеев перечисляет:

- риски, связанные с заблуждением покупателя относительно сути сделки, заключаемой на основании договора бронирования, поскольку бронь — это выражение лишь неких условий будущей сделки, бронирование не является предварительным договором, а также не влечет правовых последствий, направленных на приобретение самого объекта, в отличие от ДДУ;
- риск двойной продажи, поскольку договор бронирования не регистрируется;
- договор бронирования не дает гарантий приобретателю в отличие от прав дольщика, предусмотренных Законом № 214-ФЗ;
- риск потери внесенных денежных средств, в случае если сделка не состоится по любым причинам, — приобретателям необходимо внимательно ознакомиться с условиями бронирования, особенно в части порядка возврата внесенных денежных средств.

К тому же не факт, что застройщик, объявивший бронирование, вообще получит разрешение на строительство и выйдет на площадку.

Павел Штепан полагает, что практику бронирования пресекать не надо. Обе стороны сделки получают выгоду: застройщик — понимание спроса, цен и первых финансовых потоков, покупатель — льготную цену на квартиру. «Деньги он платит небольшие, а опасности двойных продаж нет», — убежден эксперт.

«Мне кажется, практику бронирования сложно пресечь, поскольку никуда не исчезнет спрос со стороны потенциальных покупателей "придержать" за собой право на покупку квартиры, пока покупатели разрешают некоторые формальности с подготовкой к будущей сделке. Да и добросовестные застройщики, ориентируясь на спрос на такую услугу со стороны покупателей, будут находить механизмы предварительно закрепить намерения сторон относительно будущей сделки. Самое главное, чтобы приобретатели понимали и осознавали правовые последствия предлагаемой им схемы с бронирования», — резюмирует Максим Алексеев.

от редакции

Каждый месяц «Строительный Еженедельник» публикует информацию о выведенных на рынок новых проектах в двух столичных регионах. И каждый месяц несколько проектов из этого списка приходится удалять перед публикацией — застройщики, как оказывается, не объявляли о старте продаж, речь идет только о бронировании. Если это законная процедура, чего они опасаются?

производства, их влияние на потребительские характеристики продукта. Любой заказчик и генподрядчик может обратиться в офис компании за консультацией. Ведь сейчас не время экономить. Многие заказчики вкладывают деньги на перспективу. И если ваш терминал или торговый центр через 2–3 года будет выглядеть неидеально, арендаторы предпочтут взять площади у вашего соседа. ГК «Техностиль» имеет возможность предложить не только качество продукции, но и широкий ассортимент по цвету, покрытиям, ширине, наполнителям. Неважно, какие времена. Важно всегда помнить, что репутация нарабатывается годами и сиюминутная выгода может лишить долгосрочных перспектив.

Павел Никитин,
генеральный директор АО НПФ ЛОГИКА:

— ЛОГИКА с 1989 года разрабатывает и производит приборы и системы коммерческого учета энергоносителей для комплексного решения задач энергосбережения в строительстве, промышленности и ЖКХ.

Первое полугодие представило перед нами новые вызовы, связанные с введением санкций со стороны стран Европейского союза и США, нарушением логистических цепочек. Ряд отечественных производителей оборудования оказался в сложном положении в связи с приостановкой отгрузок компонентов электроники.

Фирма ЛОГИКА является участником программы импортозамещения, наше производство полностью локализовано в стране. Еще до введения санкций мы создали резерв комплектующих, рассчитанный на длительный срок, вели работу по переходу на элементную базу из дружественных стран. Таким образом, ЛОГИКА не только безостановочно производит всю линейку своего оборудования, но и продолжает разрабатывать и выпускать на рынок новые, высокотехнологичные приборы учета энергоресурсов, что, безусловно, является достижением и заслугой коллектива фирмы.

Также мы подготовили и передали в Правительство письмо с конкретными предложениями, которые должны помочь остановить рост цен на отечественное оборудование.

Кроме этого, в первой половине года наша компания вступила в технический комитет ТК 474, ПК «Мониторинг потребления энергии в объектах недвижимости», являющийся формой сотрудничества заинтересованных организаций и органов власти по разработке стандартов для выполнения стратегии низкоуглеродного развития РФ.

Во втором полугодии 2022 года мы планируем расширить линейку производимых приборов в соответствии с потребностями отечественного рынка, в том числе за счет выпуска новых моделей электромагнитных расходомеров.

Сергей Сидоренков, генеральный директор АО «СИНТО»:

— Наша компания, которая занимается комплексными поставками инженерного оборудования, в том числе собственного производства, столкнулась с большими трудностями в связи с уходом из РФ ряда наших ключевых партнеров, таких как Grundfos и Danfoss. Срыв поставок поставил под угрозу как выполнение ряда текущих проектов, так и обеспечение нашего собственного производства инженерных модулей надежными и эффективными комплектующими, доступными в России.

Главным достижением полугодия считаем то, что, несмотря на давление обстоятельств, компания сумела выстоять, переориентировавшись на новых поставщиков, перестроив логистические цепочки, снизив некоторые постоянные затраты. И, невзирая на ожидаемое снижение общих показателей, по некоторым направлениям нам удалось даже вырасти по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Так, увеличились производство и поставки наших модульных тепловых пунктов «СиТерМ» и насосных станций «ГидроСи» для объектов крупных застройщиков.

Главные задачи на второе полугодие — выдерживать сроки производства и поставок, продолжать адаптацию к новым реалиям рынка, сохранять репутацию надежного партнера как для наших заказчиков, так и для поставщиков.

Владимир Клименченко,
учредитель ПСК «Элит Фасад»,
генеральный директор ООО «Андеко»:

— Без маркетинговых преувеличений, на сегодня ПСК «Элит Фасад» производит примерно 8 тыс. кв. м фасадного декора из стеклофибробетона и стеклопластика. Эту цифру любят завышать, но у нас она фактическая, и этим можно гордиться. Например, в июне мы поставили изделия на три поликлиники, два храма, два образовательных учреждения, несколько объектов культуры и ЖК. На двух заводах в Московской области из девяти станций напыления сейчас задействовано на полную мощность шесть. То есть даже есть запас на еще больший объем, поэтому во втором полугодии планируем загрузить 7,5 тыс. кв. м крытого производственного помещения полностью.

В 2022 году увеличился запрос на облицовку бюджетных объектов. Несмотря на некоторые перебои в поставках материалов весной, наши резервы на складах позволили непрерывно продолжать работу. Хотя альтернативные рынки закупки, в том числе и отечественные, мы тоже проработали и до сих пор тестируем некоторые компоненты в нашей лаборатории.

Что касается направления металлообработки, то к середине года удалось увеличить оборот в 2,5 раза по сравнению с предыдущим аналогичным периодом. Эти цифры очень радуют, так как изначально планировалось открыть ООО «Андеко» исключительно для нужд ПСК «Элит Фасад», а сегодня это полноценно самостоятельная компания по производству фасадных изделий, закладных и элементов подсистем.

Сергей Жаков,
президент, председатель совета Ассоциации СРО «Содружество Строителей»:

— Одно из главных достижений Ассоциации в первом полугодии 2022 года — создание сайта, где размещен Каталог членов СРО и их объектов, в котором представлены изображения введенных в эксплуатацию и строящихся объектов каждого члена Ассоциации с полным описанием выполненных работ и адресом объекта строительства. Каталог способствует тесному взаимодействию участников строительного рынка, появлению новых смелых проектов и идей.

В первом полугодии Ассоциация осуществила возврат взносов в компенсационный фонд десяти членам Ассоциации, прекратившим членство на основании ст. 3.3 Федерального закона № 191-ФЗ «О введении в действие ГрК РФ».

В связи со вступлением в силу 1 сентября 2022 года новой редакции Федерального закона от 30.12.2021 № 447-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» сотрудники контрольного отдела Ассоциации проинформировали всех членов СРО о введении независимой оценки квалификации специалистов. Уже 237 членов Ассоциации повысили квалификацию, а также к началу марта многие компании прошли обучение по охране труда и пожарной безопасности.

Во второй половине года мы планируем максимально плавно осуществить переход ведения реестра членов СРО в составе Единого реестра сведений о членах саморегулируемых организаций, чтобы компаниям было комфортно осуществлять основную деятельность. Уверен, что Единый реестр членов СРО на долгие годы станет основой взаимодействия для участников строительного рынка

и специалистов госзаказа. Желаю всем работникам строительного комплекса успехов, новых достижений и реализации намеченных планов!

Александр Орт,
заслуженный строитель России, вице-президент НОЭКС, президент ГК «ННЭ»:

— Первая половина текущего года для коллектива ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» ознаменована подготовкой к достойной встрече десятилетнего юбилея организации, созданной в августе 2012 года.

ООО «ННЭ» создано заслуженным строителем России, кандидатом экономических наук Александром Ортом и представляет комплекс услуг в области негосударственной экспертизы — начиная с консалтинга по вопросам разработки и комплектации проектной документации и заканчивая выдачей заключения.

За период работы нами рассмотрено около 12 млн м^2 жилья, 80 объектов социальной инфраструктуры, проекты комплексного освоения территорий (КОТ) на 300 тыс. м^2 жилья, школы и детские сады в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также целый ряд объектов различного назначения по всей территории России. Всего нами выдано более 1200 положительных заключений, и не было ни одного случая судебных разбирательств или претензий.

Мы стали за десять лет старше, мудрее и опытнее.

Но предела совершенству нет, и прошедшие годы научили нас быть профессионалами во всех вопросах экспертизы, взаимодействию с партнерами, умению находить нужные решения в любой ситуации и доводить начатое до конца.

Нам доверяют ведущие строительные организации Санкт-Петербурга, Ленинградской области и многих регионов России.

Работа компании по достоинству оценена нашими заказчиками и партнерами. За весь период деятельности получено более 400 благодарственных писем. Коллектив неоднократно награждался дипломами Российского союза строителей как победитель Всероссийского конкурса, а за 2020 год был вручен диплом «Элита строительного комплекса России».

Благодаря этому ООО «ННЭ» прочно заняло место как одна из наиболее авторитетных организаций Санкт-Петербурга и всего Северо-Западного региона. Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Теперь уже совершенно очевидно, что два года под знаком пандемии, которые строительный комплекс пережил не просто, но вполне достойно, оказались легкой разминкой перед настоящей проверкой на прочность. Придется пересмотреть привычные схемы, внедрять оригинальные решения, оперативно изобретать способы реагирования на новые и новые вызовы, список которых пополняется буквально каждый день. Мир меняется, рынок меняется, и все, кто на нем работают, тоже будут перенастраивать бизнес-процессы. Это подразумевает дополнительные издержки — без них не обойтись, но и замирать в ожидании возвращения в статус «как раньше» неприемлемо.

Переходный период так или иначе займет весь 2022 год и, скорее всего, продолжится в следующем году.

Поэтому в канун нашего профессионального праздника хочу пожелать всем нам гармонии, житейской мудрости, благополучия и крепкого здоровья, а также нескончаемого запаса сил, неугасаемого оптимизма и достатка, неоспоримых побед и достижений, неожиданных сюрпризов и везения! Удачи!

Олег Рубцов,
директор Института строительства и жилищно-коммунального хозяйства ГАСИС НИУ ВШЭ:

— Главное событие для Института строительства и жилищно-коммунального хозяйства ГАСИС НИУ ВШЭ — победа в составе консорциума НИУ ВШЭ в открытом международном конкурсе на создание архитектурно-планировочной концепции реновации г. Норильска до 2035 года.

Для участия в конкурсе было подано 27 заявок от 73 компаний из тринадцати стран. В результате победителем стал консорциум под эгидой Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», объединивший, помимо своих одиннадцати институтов и центров компетенций, еще шесть российских и зарубежных компаний.

Разработанная нами концепция подразумевает реализацию комплекса архитектурно-планировочных решений, формирование пространственной стратегии, ориентированной на компактизацию города, развитие транспортной инфраструктуры, акцент на развитие общественных пространств, а также применение энергоэффективных строительных и инженерных технологий, инновационных материалов и др.

При общем объеме инвестиций в 264,4 млрд рублей проект реновации Норильска предусматривает 1,33 млн м^2 строительства, в т. ч. 971 тыс. м^2 жилых помещений, 328,6 тыс. м^2 общественных зданий, апартаментов и гостиниц и др., более 75 тыс. м^2 социальной инфраструктуры и более 120 тыс. м^2 благоустройства, объектов городской среды.

Высшая школа экономики, в том числе Институт строительства и ЖКХ ГАСАИС, понимая, что этот амбициозный проект реновации Норильска не только решит проблемы его жителей, но и даст возможность отработки новых строительных практик, решений и технологий, которые в дальнейшем могут быть транслированы на все арктические территории Российской Федерации, приняла предложение сопровождать его реализацию.

Мы делаем упор в том числе на внедрение нового для строительной отрасли материала — плит CLT, который благодаря нашим усилиям, я уверен, станет основой для современного деревянного многоэтажного индустриального домостроения России.

Юрий Маринин,
директор по стратегии и продуктовому маркетингу отдела тепловой автоматики ООО «Данфосс»:

— События первой половины 2022 года поставили перед бизнесом нетривиальные задачи. И хотя большинство представительств международных компаний в России столкнулось с примерно одинаковыми проблемами, все вышли из ситуации по-разному. Основным достижением за прошедшее полугодие мы считаем то, как в экстренных условиях наши специалисты смогли быстро сформировать новые линейки продукции по основным направлениям. Наше преимущество заключается в серьезной научно-исследовательской базе: у компании есть собственная сертифицированная лаборатория и испытательные стенды, а также высококлассные эксперты, которые хорошо знакомы с новейшими техническими решениями, с особенностями эксплуатации в России и потребностями рынка. Это и позволило оперативно наполнить новый портфель «Ридан» (входит в «Данфосс») продуктами, максимально близкими по качеству и техническим характеристикам к портфелю Danfoss.

Сейчас мы активно работаем над сопутствующими документами и сервисами, готовим технические описания новых продуктов, добавляем их в расчетные программы. Линейка теплового оборудования «Ридан» уже доступна в плагине DCAD, предназначенном для гидравлического расчета систем отопления и тепло-, холодоснабжения, и это полностью функциональные модели со всеми параметрами.

В дальнейшем мы планируем расширять продуктовый портфель и наращивать локализацию: на территории производственно-логистического комплекса в Подмосковье вводится в эксплуатацию очередной корпус, в котором будут располагаться новые производственные линии. Будущее компании мы связываем с развитием бренда «Ридан».

Михаил Волгов,
технический специалист АО «Мягкая кровля»:

— Достижением АО «Мягкая кровля» в первой половине текущего года считаем разработку и введение в действие следующих нормативных документов: СТО-00287823-2021«Кровли зданий и сооружений с применением наплавляемых битумных и битумно-полимерных рулонных материалов «Армокров» Правила проектирования», Заключение ВНИИПО МЧС России по оценке пределов огнестойкости и классов пожарной опасности покрытий с различными типами утеплителя и рулонных материалов (АО «Мягкая кровля»).

В СТО-00287823-2021 представлены кровельные системы МК-Стандарт, МК-Стандарт2, МК-Мини, МК-Балласт, МК-Тротуар, МК-Газон, МК-Профлист. Во всех системах в качестве уклонообразующего слоя используются готовые элементы МК-КЛИН. Это новый продукт нашего завода, выполненный из ППС 20-Р-А. Эти элементы позволяют сформировать уклоны на кровле, выполнить разуклонки к воронкам, отвести воду от парапетов и зенитных фонарей. Основные преимущества: облегчение нагрузки на перекрытие, возможность проведения работ в любое время года, отсутствие мокрых процессов, уменьшение сроков строительства. Кровли, выполненные по СТО-00287823-2021 АО «Мягкая кровля» с применением битумно-полимерных материалов серии «Армокров», утеплителя ППС по ГОСТ15588-2014 и МК-Клин, отвечают всем требованиям СП 17.13330.2017 (Кровли) и экономически выгоднее аналогичных систем конкурентов до 30%.

Анна Князева,
руководитель пресс-службы АО «Группа компаний «ЕКС»:

— Безусловное достижение АО «Группа компаний «ЕКС» первой половины текущего года — сохранение ритмичных темпов строительства. Несмотря на турбулентность, команда ЕКС продолжает наращивать штат сотрудников, увеличивает пул проектов. Главным приоритетом для нашей компании были и остаются люди, поэтому сохранение условий труда, возможность карьерного роста — главный приоритет.

Строительная отрасль напрямую зависит от изменений рынка. Общество смогло оперативно адаптироваться в условиях новой реальности. Например, котельный завод «Дорогобужкотломаш», входящий в состав Группы, успешно реализует курс на импортозамещение. В серийное производство запущены котлы, изготовленные из российских и отечественных комплектующих. Наращивается потенциал по производству блочно-модульных котельных в связи с высоким износом муниципальных котельных.

Запущен Тульский областной перинатальный центр — долгожданный медицинский центр для региона.

До конца года нам предстоит сдать и ввести в эксплуатацию ряд важных социокультурных и инфраструктурных объектов, многие из которых реализуются в рамках национальных проектов России.

В сентябре планируется завершить реконструкцию транспортной развязки на пересечении МКАД с Осташковским шоссе. Активно ведутся работы на объектах в разных регионах страны: строительство пускового перехода в Волгограде, Центр инновационных технологий в Ростове-на-Дону, набережная в Саратове, газопровод в Карелии и др.

Главные цели на ближайшее время — расширение географии присутствия, а также совершенствование технологий в проектировании и строительстве.

Николай Гражданкин,
начальник отдела продаж компании «Отделстрой»:

— В феврале этого года мы сдали первую очередь «Нового Лесснера». Мы ее оперативно заселили, быстро выдали документы о собственности на квартиры. В общем, сделали все, чтобы в условиях роста цен в стране люди могли быстрее получить ключи, купить материалы и начать делать ремонты. Хочется отметить, что к моменту сдачи первой очереди мы реализовали практически весь объем квартир. Остались только избранные видовые квартиры, которые традиционно приобретаются уже после сдачи дома. Также в «Новом Лесснере» мы сдали детский сад на 125 воспитанников, он уже передан на баланс Санкт-Петербурга, сейчас там идет подготовка к новому учебному году.

Цели на второе полугодие — продолжить активное строительство второй очереди «Нового Лесснера» и объединенного здания школы и детского сада. Параллельно мы прорабатываем дизайн интерьера входных групп, проект благоустройства, навигацию в жилом комплексе и прочие моменты. Мы рассчитываем нарастить объем сделок с участием льготной ипотеки, а также наших специальных программ по зачету жилья и рассрочке.

Алексей Юдаков,
специалист отдела продаж MalininSoft (ООО «ИнжПроектСтрой»):

— MalininSoft — российский разработчик программного обеспечения для геотехнических расчетов, разработка программ ведется с 2008 года.

Одним из достижений нашей компании в этом году является завершение этапа значительного усовершенствования программы GeoStab. И ко Дню строителя мы готовы представить полностью обновленный GeoStab 8.

Программа GeoStab предназначена для расчета устойчивости откосов и склонов, пользуется стабильным спросом более десяти лет не только у строительной отрасли, но и среди нефтяников и геологов.

Одним из наших преимуществ является бесплатная техническая поддержка зарегистрированных пользователей и возможность прямой связи пользователей с разработчиками. Благодаря этому мы получаем идеи для дальнейшего развития не только GeoStab, но и остальных наших программ (GeoWall, Alterra, GeoPlate).

Среди основных обновлений новой версии GeoStab можно выделить: этапность расчетной схемы, перебор с одновременным использованием нескольких методик, 3D-визуализатор расчетной модели, использование подрезки, учет сейсмического воздействия по СП 14.13330.2018, СП 22.13330.2016 и ОДМ 218.2.006-2010, экспорт расчетной схемы в DXF, нагрузки без привязки к линиям геометрии и возможность выбора темы оформления программы.

Помимо функциональных обновлений, произошло серьезное обновление дизайна программы. Как отмечали некоторые пользователи, программа стала выглядеть приятнее и более соответствующей внешне текущему времени.

За небольшое время с момента релиза новой версии мы уже получили достаточно конструктивные пожелания и предложения по развитию программы, которые приняли во внимание и надеемся реализовать в будущем при разработке программ. Также организовываем для пользователей вебинары и обучение в формате онлайн.

Приглашаем всех желающих принять участие в наших конференциях, которые пройдут осенью в Москве и Санкт-Петербурге. Подробности станут известны очень скоро.

До конца этого года действует специальная цена на GeoStab 8, подробности расскажем при запросе.

Руслан Родиков,
генеральный директор АО «МЭЛ»:

— Основным достижением первой половины 2022 года можно считать то, что в условиях новых экономических реалий предприятие выдержало давление санкционной политики, смогло перестроиться и упрочить взаимодействие с заказчиками. Во второй половине года мы планируем развивать новые модели лифтов с улучшенными комфортными характеристиками, которые будут поставляться для оснащения административных зданий и торгово-развлекательных центров.

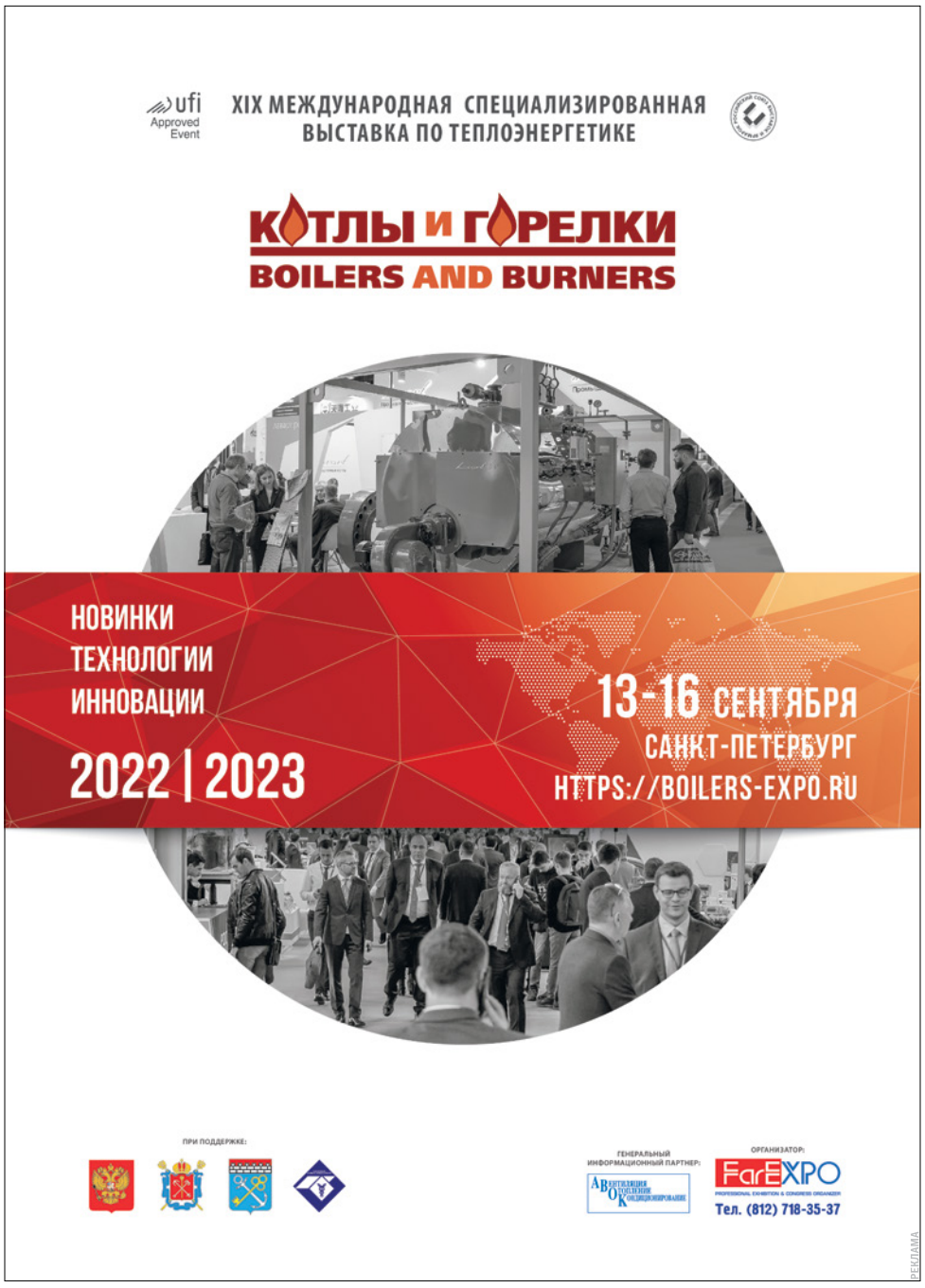


Фото: https://old.globax.com/

Дорогие друзья и коллеги! Поздравляю вас с Днем строителя!

Современный строительный комплекс — сложная и уникальная система, одна из ключевых сфер экономики, от эффективной деятельности которой зависит благополучие людей, их достойная и уверенная жизнь.

Сегодня наша отрасль становится сферой высоких технологий, требующей высококвалифицированных кадров и формирующей новый образ профессии строителя. Активную работу комплекса обеспечивают более 6 млн специалистов. Результаты их труда формируют внешний вид городов России, дают возможность развиваться и двигаться вперед.

Впереди у нас еще немало ответственных задач, призванных обеспечить улучшение жилищных условий жителей нашей страны, в том числе за счет создания комфортной среды и инфраструктуры. Продолжится работа по актуализации сводов правил, отраслевых стандартов и методик, совершенствование инструментов и технологий проведения инженерных и строительных работ, улучшение предпринимательского климата в строительстве, реализация программы расселения аварийного жилья. Кроме того, перед строительным комплексом стоят новые масштабные задачи по развитию туристической индустрии, комплексной модернизации коммунальной инфраструктуры и помощи освобожденным территориям ЛНР и ДНР в восстановлении мирной жизни.

Важным направлением для нас сегодня также является создание и внедрение конкурентных прогрессивных технологий и инновационных разработок ученых России.

Выражаю благодарность за добросовестный труд, неоценимый вклад и профессионализм, который вы, специалисты строительной отрасли, привносите в бесперебойную работу сферы. В этот день с особым уважением мы чествуем ветеранов нашей отрасли, тех, кто передал молодому поколению уникальные знания, практики и свои лучшие качества — преданность делу, ответственность и стремление к лучшим результатам.

Коллеги, желаю всем крепкого здоровья, благополучия и новых успешных проектов. Ставьте перед собой высокие цели и стремительно идите к их достижению!

С праздником!

С уважением,
министр строительства
и жилищно-коммунального хозяйства РФ
И. Э. Файзуллин

Уважаемые работники и ветераны строительной отрасли Санкт-Петербурга!

Сердечно поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Город живет и развивается благодаря вашему неустанному, творческому, созидательному труду. От уровня развития строительной отрасли зависит рост экономики, укрепление социальной инфраструктуры, благополучие и достойная жизнь наших граждан.

Сегодня Санкт-Петербург занимает лидирующие позиции на российском строительном рынке. В нашем городе возводится более 3 миллионов квадратных метров жилья в год, реализуются крупные инфраструктурные и транспортные проекты, строятся и реконструируются учреждения здравоохранения, образования, культуры и спорта.

В этом году сделано немало, однако время ставит перед специалистами отрасли новые важные задачи. Уверен, что строительный комплекс Санкт-Петербурга и впредь будет сохранять лидирующие позиции в нашей стране.

Желаю коллективам строительных компаний и предприятий города беречь и развивать лучшие отраслевые традиции. Всем работникам строительного комплекса Северной столицы — здоровья, благополучия, успехов в делах и удовлетворения от проделанной работы!

С уважением,
вице-губернатор Санкт-Петербурга
Н. В. Линченко

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

Строительство — это работа на результат, поэтому в наш профессиональный праздник хочу поздравить и поблагодарить всех коллег, которые, невзирая на любые трудности и препятствия, каждый день наполняли наши города, села, деревни новыми смыслами и возможностями. Именно благодаря вашей работе кто-то приобрел новый дом, отдал ребенка в школу или детский сад, в спортивную секцию, открыл в себе творческие таланты или просто смог записаться на прием к врачу. Конечно, мы работаем в тяжелых условиях, решаем сложные задачи, но именно такой нелегкий труд служит развитию и процветанию нашей страны.

От всей души поздравляю вас с Днем строителя! Желаю крепкого здоровья, семейного благополучия, надежных партнеров, интересных проектов и успеха в новых начинаниях!

Евгений Барановский,
заместитель председателя Правительства
Ленинградской области по строительству
и жилищно-коммунальному хозяйству

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Поздравляю всех вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Мы с вами трудимся в отрасли, социальная значимость которой имеет огромное значение для города и страны в целом. Каждый из вас вносит свой посильный вклад в ее развитие.

Наша созидательная деятельность направлена на решение важной задачи — обеспечение жителей Санкт-Петербурга доступным и комфортным жильем с продуманной социальной и транспортной инфраструктурой. Мы должны строить и создавать безопасную и гармоничную городскую среду, а от качества нашей работы зависит благополучие миллионов людей и их достойная жизнь.

Пусть ваш труд всегда будет востребован и по достоинству оценен. Пусть он приносит вам удовольствие!

От всей души желаю вам плодотворной деятельности, успешной реализации самых смелых проектов, новых профессиональных достижений, неиссякаемой энергии и оптимизма. Крепкого здоровья вам и вашим близким!

Игорь Креславский,
председатель Комитета
по строительству

Уважаемые коллеги!

От имени Комитета по градостроительству и архитектуре и от себя лично поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Строительство является одним из ведущих секторов экономики России, а профессия строителя одна из самых востребованных и важных. Руками строителей на берегах Невы возведен один из красивейших городов мира.

Продолжая формирование Санкт-Петербурга как современного города, вы создаете новый Петербург. Это ответственнейшая задача, решением которой должен быть мегаполис, построенный людьми и для людей, с красивыми зданиями, уникальными мостами, современными магистралями и транспортными развязками.

Сегодняшнее поколение строителей может и должно сохранить историческую канву, создать комфортный, интеллектуальный, сбалансированный Санкт-Петербург.

Петербургский строительный комплекс продолжает динамично развиваться, сохраняя за собой лидирующие позиции в России. Благодаря вашему самоотверженному труду Петербург эффективно реализует приоритетные задачи государственной важности в области развития жилья, социальной инфраструктуры, промышленности и национальной безопасности.

Желаю крепкого здоровья, профессиональных успехов, счастья и благополучия! С праздником вас, дорогие друзья!

Председатель Комитета
по градостроительству и архитектуре
Ю. Е. Киселева

Дорогие коллеги, поздравляю с Днем строителя!

Дмитрий Сергеевич Лихачев отмечал, что значимость архитектуре придается не только временем, «событиями и судьбами», но «вносится и самим строителем». Работа архитекторов, проектировщиков, инженеров на наших глазах становится частью истории, важным этапом развития города с самым большим в России числом объектов культурного наследия. Это делает ваш труд особенно ответственным.

От всей души поздравляю ветеранов строительной отрасли, работающих опытных профессионалов и молодых специалистов, только пришедших в профессию. Желаю вам и вашим близким добра, крепкого здоровья и успехов в работе!

Председатель
КГИОП
С. В. Макаров

Уважаемые коллеги!

От лица коллектива Службы Госстройнадзора Санкт-Петербурга и меня лично примите поздравления с профессиональным праздником — Днем строителя!

Ваш отважный труд формирует благополучие и стабильность жизни петербуржцев и нашего великого города. Эффективная работа вносит огромный вклад в развитие и процветание Санкт-Петербурга.

Искренне желаю успехов в вашем многогранном труде на благо города, пусть достигнутые результаты станут надежным фундаментом для новых свершений, а инициативы всегда находят поддержку соратников и друзей. Желаю вам крепкого здоровья, семейного благополучия и неиссякаемого оптимизма!

С уважением,
начальник Службы
Госстройнадзора Санкт-Петербурга В. Г. Болдырев

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

Поздравляем вас и ваши коллективы с профессиональным праздником — Днем строителя!

Строительный процесс — это уникальная совместная работа изыскателей, архитекторов, проектировщиков, сметчиков, инженеров, строителей, экспертов. От мастерства и таланта каждого из нас зависит безопасность и комфорт жителей нашей страны.

От всей души желаем вам успехов и профессиональных побед, надежных партнеров и преданных делу сотрудников, перспективных проектов и новых амбициозных целей, на пути к которым мы всегда будем рядом с вами!

Мы благодарны вам за сотрудничество и взаимопонимание!

Удачи вам, крепкого здоровья и прекрасного настроения!

С уважением,
от имени коллектива начальник ГАУ «Леноблгосэкспертиза»
Д. А. Горбунов

Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в июле: в приоритете апартаменты

Ирина Карпова / В июле 2022 года в Петербурге и Ленинградской области стартовали продажи в десяти новых комплексах, в том числе по два новых комплекса вывели на рынок ГК «ФСК» и Setl Group. Половина новых проектов — апартамент-отели.

Адмиралтейский район, где появлялось много единичных проектов, отметился тремя апарт-отелями. Строительная компания «Новая линия» открыла продажи в элитном апарт-комплексе «Наследие на Марата» в Адмиралтейском районе. Проект долгий, реализация заняла двенадцать лет. СК «Новая линия» получила участок со зданием школы 1952 года постройки в 2010 году, разрешение на строительство — в 2015-м, а само строительство началось в 2019-м. Но в конце года объект планируется сдать.

ГК ФСК вывела на рынок апартаменты в комплексе класса «бизнес-лайт» — «Zoom на Неве» в Невском районе. Проект реализуется на территории ЖК «Цивилизация»: ранее застройщик приобрел у Группы ЛСР здесь участок. Внешний облик апарт-отеля в неоклассическом стиле созвучен домам ЖК «Цивилизация».

Еще один апарт-отель, «Zoom Черная речка», ГК ФСК возводит в Приморском районе, на берегу Черной речки. Проект позиционируется в сегменте «бизнес». Это мультиформатный объект — с апартаментами, гостиничными номерами и коливингом. «Zoom Черная речка» станет продолжением уже сданного сервисного отеля Zoom Apart.

Для Петербурга ГК ФСК разработала и зарегистрировала отдельный зонтичный бренд — Formula, под которым выводит апартамент-отели. Это объекты классов «бизнес» и «бизнес-лайт». В проектах предусмотрены: единая входная группа с зоной ресепшен, закрытая территория без машин с современными системами идентификации и доступа, благоустройство по актуальным урбанистическим стандартам, УК с расширенными опциями сервиса, системы умного дома и еще десятки параметров, выделенных на основе экспертизы компании в проектах бизнес-класса.

Компания Formula City открыла продажи апартаментов в комплексе комфорт-класса We'll в Адмиралтейском районе. Проект разработала мастерская «Интерколумниум»

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В ИЮЛЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	На Большом Казачьем 10А	Наследие на Марата	Astra Marine	Imperial club	Zoom на Неве	Zoom Черная речка	We'll	Расцветай в Янино	Охтинский	Domino Premium
Класс ЖК	Апартаменты стандарт-класса	Апартаменты элит-класса	Высокий комфорт	Элитный	Апартаменты бизнес-лайт	Апартаменты бизнес-класса	Апартаменты комфорт-класса	Комфорт	Эконом	Бизнес
Застройщик	ГК Реновация	Новая линия	Setl Group	Setl Group	ГК ФСК	ГК ФСК	Formula City	ГК Расцветай	ЛенОблАИЖК	Группа Эталон
Адрес	Адмиралтейский район, Б. Казачий переулок, 10А	Адмиралтейский район, Подъездной переулок, 12, лит. А	Невский район, проспект Обуховской Обороны, 28	Василеостровский район, Масляный канал	Невский район, Октябрьская набережная, 40 А	Приморский район, Коломяжский проспект, 4А	Адмиралтейский район, наб. Обводного канала, 118а, лит. П	ЛО, Всеволожский район, Янино-1, улица Тюльпанов	ЛО, Всеволожский район, Мурино, Оборонная улица	Приморский район, Белоостровская, 28, лит. А
Ближайшая станция метро	Пушкинская, 5 мин. пешком	Пушкинская, 5 мин. пешком	Елизаровская, 15 мин. пешком	Василеостровская, 7 мин. езды	Улица Дыбенко, 33 мин. пешком	Черная речка, 8 мин. пешком	Балтийская, 3 мин. пешком	Проспект Большевиков, 15 мин. езды	Девяткино, 24 мин. пешком	Черная речка, 7 мин. пешком
Материал стен	Реконструкция	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-каркас	Монолит-каркас	Панель, монолит	Монолит	Монолит
Количество этажей	6	8	11	4–9	12–14–18	13	11	9–12	23	10–11
Выведено корпусов	1	1	1	2	1	1	1	6	1	1
Всего корпусов в проекте	1	1	2	3 + 32 особняка	1	1	1	6	1	1
Выведено лотов	100	116	76	717 + 32 апартамента	1627	928	236	1095	1565	168
Всего лотов в проекте	100	116	1254	717 + 32 апартамента	1627	928	1220	1095	1565	168
Квартирография	Студии, площадью 12,1–33,9 кв. м	От одно- до трехкомнатных, площадью 30–110 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 20–118,5 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 37,3–257 кв. м, двухуровневые сити-виллы площадью 78,5–139,6 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 21–100 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 19–72 кв. м	Студии, площадью 19,65–42 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 24–85 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 25,9–78,4 кв. м	От одно- до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 41–130 кв. м
Особые квартиры	Варианты в мансарде	Варианты с французскими балконами, террасами	Варианты с мастер-спальнями, помещениями под сауну, открытыми террасами, двусторонние, с двумя лоджиями	Варианты с возможностью установить камин, с помещениями для зимних садов, террасами, отдельным входом со двора	Варианты в мансарде, с каминами	Варианты с каминами, видовые		Варианты с мастер-спальнями, гардеробными	Варианты с двумя санузлами, местами для хранения	Варианты с мастер-спальней, постирочной, окном в ванной, гардеробной, с выходом на общую открытую террасу, с личным погребом
Высота потолков, метров	3,0	3,0	2,77–3,0	3–3,9	2,7	2,75	2,7	2,72–2,74	2,8–3,0	2,72–3,02
Варианты отделки	✔ черновая	✔ предчистовая	✔ чистовая ✔ меблировка	✔ по желанию заказчика	✔ предчистовая	✔ предчистовая	✔ чистовая ✔ меблировка	✔ предчистовая	✔ без отделки	✔ предчистовая
Цена лота, руб.	2,9–6,8 млн	9,9–36,5 млн	7,1–23,1 млн	27,4–85,4 млн	4,8–10,7 млн	4,4–14,2 млн	6,19–10,83 млн	По запросу	По запросу	18,5–42,7 млн
Опции ЖК	✔ лобби ✔ ресторан, бар	✔ лобби ✔ ресторан ✔ фитнес-центр ✔ эксплуатируемая кровля	✔ детский сад ✔ кладовые ✔ колясочные	✔ кладовые ✔ двухуровневые входные группы ✔ консьерж-сервис ✔ лобби ✔ умный дом SetlHome с IP-домофонией ✔ спорткомплекс		✔ лобби ✔ детская игровая комната ✔ собственная набережная ✔ коворкинг	✔ коворкинг ✔ фитнес-центр ✔ ресторан ✔ торговые помещения ✔ кладовые	✔ школа ✔ 2 детских сада	✔ детский сад ✔ школа ✔ торговый центр	✔ французские балконы ✔ кладовые ✔ колясочные ✔ офис врача общей практики
Парковка / количество мест		Подземная, 44 м/м	Подземная, 494 м/м, гостевая	Подземная, 508 м/м, гостевая	Подземная, 432 м/м	Подземная, 125 м/м, придомовая	Придомовая, 113 м/м	Гостевая, многоуровневая отдельно стоящая	Многоуровневая, 211 м/м, гостевая	Многоуровневая, 155 м/м
Срок сдачи выведенных корпусов	I квартал 2023 года	IV квартал 2022 года	II квартал 2025 года	III квартал 2026 года	IV квартал 2025 года	IV квартал 2025 года	IV квартал 2023 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта	I квартал 2023 года	IV квартал 2022 года	II квартал 2025 года	III квартал 2026 года	IV квартал 2025 года	IV квартал 2025 года	IV квартал 2023 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года

Евгения Подгорнова. Комплекс строится между гипермаркетом «Лента», ТЦ «Варшавский», магазином Prisma. Ранее участок принадлежал Александру Шестакову, владельцу Первой мебельной фабрики. Он несколько раз меня функциональное назначение будущего объекта, но затем продал участок.

Это первый проект застройщика под брендом Well, который компания намерена продвигать на петербургском рынке, а затем в других регионах. Корни бренда — концепция Well-being, концепция благополучия жильцов и забота о них.

«ГК Реновация» вывела на рынок апарт-отель стандарт-класса «На Большом Казачьем 10А» в Адмиралтейском районе. Это проект реконструкции и реставрации здания в стиле модерн 1907 года постройки. К зданию с майоликой на фасаде несколько раз подступались разные инвесторы, а в 2013 году торги за объект выиграла одна из фирм, входящих в «ГК Реновация».

Проект предлагает только студии, некоторые располагаются в мансардном этаже.

Не апартаментом единым

Жилых комплексов в Петербурге в июле на рынке появилось три, причем два из них невелики по масштабу. В том числе стартовали продажи в двух проектах холдинга Setl Group. В Василеостровском районе компания вывела на рынок элитный ЖК Imperial club. Проект разработала «Студия 44» Никиты Явейна. В проекте, кроме девятиэтажных домов, строятся также особняки. Идея проекта — воссоздать утраченную улицу в створе 24–25-х линий. Габариты домов и расстояние между ними соответствуют историческим параметрам. К набережной застройка выйдет ступенями, рядом разместятся детские площадки SetlKids. В отделке фасадов предполагается применить в том числе материал под латунь. Украшением станут вантовые, будто парящие в воздухе балконы.

Проект представлен в номинации «Лучший проект жилого комплекса» конкурса «Золотой Трезини».

Также Setl Group вывела на рынок ЖК высокого комфорт-класса Astra Marine в Невском районе, на первой береговой линии Невы с выходом на набережную. Проект разработало архитектурное бюро Sky reSource. Фасады комплекса будут оформлены с элементами лофтов. Застройщик намерен оснастить комплекс набором автоматики, различными элементами системы умного дома. Набережная будет благоустроена, предполагается строительство пирса. В квартирографии представлены в основном студии и однокомнатные квартиры.

В Приморском районе стартовали продажи в ЖК бизнес-класса Domino Premium Группы «Эталон». Это бизнес-часть проекта Domino, так сказать, улучшенная версия.

Проект разработала архитектурная мастерская «Миронов и партнеры». На фасаде появятся витражи и декоративные решетки. В компании стиль называют минималистичным.

В ЖК нет студий, зато представлены редкие пятикомнатные квартиры.

Область присоединилась

Два новых проекта вышли на рынок Ленинградской области. В обоих проектах идут закрытые продажи.

Дочерняя структура АО «ЛенОблАИЖК» вывела на рынок квартиры в строящемся ЖК эконом-класса «Охтинский» (бывший проблемный ЖК «Воронцов») в Мурине во Всеволожском районе. Из 1,5 тыс. квартир комплекса 350 предназначены для обманутых дольщиков. В квартале уже построены детские сады и школы, будут строиться еще. Есть и другая инфраструктура, в том числе торговый центр.

ГК «Расцветай» (Новосибирск) начала строительство первой очереди масштабного ЖК комфорт-класса «Расцветай в Янино», также во Всеволожском районе, в поселке Янино-1. Планируется построить одиннадцать кварталов, обеспеченных набором инфраструктуры, включая спорткомплекс и торговый центр. Довольно значительная часть территории зарезервирована под открытые автостоянки.

Новые ЖК Москвы и Подмосковья в июле: дорогое предложение

Ирина Карпова / В июле 2022 года на рынок новостроек Москвы и Московской области застройщики вывели шесть новых проектов. За исключением одного проекта — все относятся к бизнес-классу и выше. В Подмосковье новые проекты пока не вышли на рынок.

ГК «Галс-Девелопмент» вывела на рынок апартаменты в малоэтажном клубном доме класса deluxe «Космо 4/22» на «золотом острове» Балчуг в районе Замоскворечье. Идет реконструкция бывшего доходного дома Чепышевой, построенного по проекту Николая Благовещенского в начале XX века. В советское время здесь располагалась гостиница «Байкал». Согласно проекту, трехэтажное здание будет надстроено на три этажа, но со стороны Космодамианской набережной должен сохраниться исторический фасад. Архитектурная концепция разработана британским бюро Dyer совместно с компанией МАРКС. Во внешней отделке применяются в том числе натуральный камень, клинкерный кирпич и кованые решетки с орнаментом. В зависимости от ориентации фасадов они получили названия «Река» и «Сад».

Фишка проекта — «тайный сквер», расположенный в саду с тенелюбивыми растениями и арт-объектами.

KR Properties открыла продажи в проекте класса deluxe «Дом на Малой Грузинской» в Пресненском районе. Комплекс по проекту бюро Kleinewelt Architekten разместится на территории премиального лофт-квартала «Рассвет», примыкающего к деловому кварталу «Рассвет».

Каждое панорамное окно в пол в этом доме ведет к лоджии со стеклянным прозрачным ограждением — это улучшает инсоляцию.

В квартирографии присутствуют студии, однако их площади сопоставимы с размерами трехкомнатных квартир. Также запроектированы пентхаусы. Жильцы получат внушительный набор внутренней инфраструктуры — от коворкинга до детской и спортивной комнат.

Стартовали продажи в инновационном кластере премиум-класса «СОЮЗ» Группы «Родина» в районе Ростокино. Возводятся 20-этажные башни с волнистыми фасадами. В отделке планируется использовать дерево, стекло с цифровой печатью, алюминиевые композитные панели, брашированную латунь.

Территория в 9 га поделена между жильем и инфраструктурой неравномерно: 2 га отводится под жилье и 7 га — на объекты спортивной, культурной, медицинской и образовательной инфраструктуры. В том числе в составе комплекса запланирован физкультурно-оздоровительный кластер, реконструкция стадиона «Искра».

Также запланировано строительство первого в России центра биохакинга — одного из наиболее популярных на сегодняшний день направлений превентивной медицины.

Помимо этого, в каждой башне будет собственная внутренняя инфраструктура — от сигарных до музыкальных комнат.

Проект будет реализован в три этапа.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В ИЮЛЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	Интеллигент	Кластер Союз	Дом Malevich
Класс ЖК	Бизнес	Премиум	Комфорт
Застройщик	Управление гражданского строительства / Мосреалстрой	Группа Родина	Концерн КРОСТ
Адрес	Басманный район, Семеновская набережная, вл. 3, стр. 13А	Ростокино, Сельскохозяйственная улица, вл. 26	Отрадное, Отрадная улица, вл. 8А
Ближайшая станция метро	Электрозаводская, 10 мин. пешком	Ботанический сад, 15 мин. пешком	Отрадное, 8 мин. пешком
Материал стен	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-каркас
Количество этажей	28	21	28
Выведено корпусов	3	2	1
Всего корпусов в проекте	3	5	1
Выведено лотов	813	410	590
Всего лотов в проекте	813	956	590
Квартирография	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,4–98,5 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 31–204,6 кв. м	От одно- до трехкомнатных, площадью 32,4–71,5 кв. м
Особые квартиры	Варианты с открытыми террасами, гардеробными, мастер-спальнями, видовые с радиусными и эркерными окнами	Варианты с террасами, мастер-спальнями, гардеробными, пентхаусы	
Высота потолков, метров	3,20	3,02–4,0	3,0
Варианты отделки	✔ предчистовая	✔ предчистовая	✔ черновая
Цена лота, руб.	11,2–30 млн	18–121,2 млн	10,2–20,6 млн
Опции ЖК	✔ кладовые	✔ колясочные ✔ лапомойки ✔ кладовые ✔ балконы французские либо угловые с остеклением ✔ спортивные сооружения ✔ медицинские учреждения ✔ Центр раннего развития детей	✔ коворкинги ✔ прачечные ✔ кладовые
Парковка / количество мест	Подземная, 143 м/м	Подземная, 510 м/м	Подземная, 110 м/м, гостевая
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года	III квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта	IV квартал 2024 года	I квартал 2026 года	III квартал 2024 года

Компания «Мосреалстрой» вывела на рынок ЖК бизнес-класса «Интеллигент» в Басманном районе. Этот комплекс входит в состав ТПУ «Электрозаводская» на базе станции «Электрозаводская» Большой кольцевой линии (БКЛ).

Проект разработало бюро СПИЧ под руководством Сергея Чобана. Комплекс состоит из трех 28-этажных корпусов на общем стилобате и наземно-подземного паркинга. Во внешней отделке будут использованы контрастные цвета.

Комнаты в квартирах будут иметь в том числе закругленные углы, треугольные эркеры.

Группа ЛСР открыла продажи квартир в ЖК бизнес-класса «Дмитровское небо» в районе Западное Дегунино, на территории бывшей промзоны № 48 «Дегунино-Лихоборы». После сноса оставшихся построек запланирована рекультивация некоторых участков.

Архитектурная концепция принадлежит бюро СПИЧ под руководством Сергея Чобана. Строительство поделено на несколько этапов. Начато сооружение двух 32-этажных башен на общем трехэтажном стилобате.

В составе проекта запланирован парк на участке в 1,5 га.

Стартовали продажи квартир в ЖК комфорт-класса «Дом Malevich» Концерна КРОСТ в районе Отрадное. 28-этажная башня будет построена на месте недостроенного аквапарка. Основание дома уже готово — торговая галерея с нежилыми помещениями. Квартиры разместятся на 9–28-м этажах.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В ИЮЛЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	Космо 4/22	Дом на Малой Грузинской	Дмитровское небо
Класс ЖК	Апартаменты deluxe	Deluxe	Бизнес
Застройщик	ГК Галс-Девелопмент	KR Properties	Группа ЛСР
Адрес	Замоскворечье, Космодамианская набережная, вл. 4/22, стр. 8, 9	Пресненский район, Столярный переулок, 3, стр. 6	Западное Дегунино, Ильменский проезд, вл. 4
Ближайшая станция метро	Новокузнецкая, 8 мин. пешком	Краснопресненская, 7 мин. пешком	Селигерская, 7 мин. пешком
Материал стен	Монолит, реконструкция	Монолит-кирпич, реконструкция	Монолит
Количество этажей	6	16	33
Выведено корпусов	2	1	2
Всего корпусов в проекте	2	1	11
Выведено лотов	29	104	1270
Всего лотов в проекте	81	104	
Квартирография	От студий до трехкомнатных евроформата, площадью 45–176 кв. м (включая пентхаусы)	От студий до пентхаусов, площадью 52,6–303,6 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 19,5–71,6 кв. м
Особые квартиры	Пентхаусы с открытыми террасами	Пентхаусы с увеличенной высотой потолков	
Высота потолков, метров	3,2–7,6	3,5–4,7	2,7
Варианты отделки	✔ черновая	✔ без отделки	✔ без отделки
Цена лота, руб.	43–483,4 млн	49–300 млн	7,2–25 млн
Опции ЖК	✔ лобби ✔ переговорная ✔ лаундж-зона с камином	✔ лобби ✔ библиотека ✔ кинозал ✔ лаундж-зона ✔ коворкинг ✔ спортрум ✔ детская игровая ✔ панорамное остекление ✔ лоджии	✔ кладовые ✔ лобби ✔ колясочные ✔ школа/учебный комплекс ✔ детский сад
Парковка / количество мест	Подземная, 41 м/м	Подземная, 95 м/м	Подземная, 164 м/м, гостевая
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2024 года	III квартал 2025 года	III квартал 2025 года
Срок сдачи всего проекта	IV квартал 2024 года	III квартал 2025 года	

Дом считается экспериментальным, поскольку, по сути, это надстройка над аквапарком «Отрадное». Свое название ЖК получил в честь художника-авангардиста Казимира Малевича. Чтобы соответствовать имени, фасад должен напомнить знаменитый «Черный квадрат», обрамленный рамой.

Источники: сайты застройщиков и агентств недвижимости

Компактность на первом месте

Лариса Петрова / Как бы государство ни декларировало необходимость поддержать платежеспособный спрос, он сокращается. Вместе с ним сокращаются площади квартир, чтобы уменьшить их стоимость, появляются проекты, битком набитые студиями. Продуктовая линейка рынка новостроек заметно поделилась на компактные квартиры и вполне себе просторные, позиционирующиеся как семейные.

Фото: «Отделстрой»

Согласно официальным нормам, на каждого россиянина должно приходиться не меньше 18 кв. м жилой площади. Обеспеченность жильем сейчас — 16–22 кв. м в зависимости от региона. В Европе этот показатель составляет 35–45 кв. м, в США — 50–57 кв. м. Нацпроект нацелен на обеспеченность 25–30 кв. м на человека.

По словам экспертов, площади квартир в новостройках сокращаются с 2015 года. По некоторым оценкам, сокращение составило 12%. Участники форума «Недвижимость в России» отметили значительное сокращение с запуском льготной ипотеки. По льготной программе займов хватало только на приобретение студий или однокомнатных квартир. Соответственно, застройщики в новых проектах стремились идти в ногу со спросом. Результат — сокращение площадей на 6–8% за последние два года и ожидаемое сокращение еще на 4–6%: доходы граждан по-прежнему снижаются.

Однако есть и плюсы: планировки стали более эргономичными, в большинстве проектов появились кладовые, стало больше функций мест общего пользования. «Сокращение метража квартир и появление новых типов жилья (как раньше появились евроформат, студии, апартаменты) — логичный тренд, который наблюдается во многих крупных мегаполисах в период кризиса. Чтобы поддержать спрос, застройщики выбирают путь оптимизации площадей, нередко отказываясь от размещения дополнительных опций. Не исключено, что в скором времени мы можем увидеть сокращение метража студий до 15–17 кв. м в некоторых проектах. Но только при условии, что такие функциональные помещения, как постирочные, кладовые, коворкинги, спортивные залы, будут вынесены в общее пространство жилого комплекса», — рассуждает **Ян Фельдман**, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Причинно-следственная связь

Как пояснила **Светлана Денисова**, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», на рынок надавила пандемия. «Действовали две разнонаправленные тенденции: казалось, что локдаун и переход на удаленку требуют увеличения площади и рынок может качнуться в сторону предложения больших метражей. С другой стороны, сохранялся невысокий платежеспособный спрос. В итоге сработала другая тенденция — на снижение общей площади квартир», — констатировала она.

При этом сокращение площадей затронуло все ценовые сегменты. Так, студии появились в ЖК дорогих сегментов, увеличилось количество апарт-отелей, где статус нежилого помещения позволяет планировать очень компактные юниты.

«Если говорить о рынке в целом, то площади сокращаются практически во всех сегментах недвижимости, но причины разные. Покупатели недорогого жилья ограничены в бюджете. В премиальной недвижимости выбор определяется функционалом: если покупателю достаточно 70–80 кв. м, он не возьмет, например, 100 кв. м просто потому, что это якобы престижно», — комментирует **Сергей Софронов**, коммерческий директор ГК «ПСК».

По словам **Павла Евсюкова**, руководителя департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, необходимость оптимизации диктуют новые реалии: «Если в премиальных жилых комплексах, которые проектировались три-четыре года назад, средняя площадь квартиры превышала 100 кв. м, то в новых проектах это значение составляет 70–75 кв. м. Ориентир в сегменте бизнес-класса — 50–55 кв. м. Такие показатели достигаются за счет размещения компактных вариантов в более мелкой нарезке на нижних этажах. При этом с ростом этажности происходит и увеличение среднего метража квартир. Бонусом добавляются террасы, зачастую с видовыми характеристиками».

«Наш опыт показывает: существенно снижая площади квартир, рынок несколько опережает события. Многие покупатели в бизнес- и премиум-сегментах по-прежнему не готовы к компромиссам», — добавил **Петр Кузнецов**, руководитель отдела продаж ГК «Балтийская Коммерция».

Одновременно меняется квартирография: в целом ряде ЖК растет доля однокомнатных квартир и студий. По данным экспертов Urban Awards, студий в предложении по стране — уже 50%. Это, указывают эксперты, «один из признаков неблагополучной социально-экономической конъюнктуры».

Участники рынка солидарны с этим мнением. «Кризис внес свои коррективы в проекты застройщиков, многие стали сокращать площади квартир и количество комнат. Любой спад в экономике приводит к смещению спроса в пользу малогабаритного жилья», — поясняет **Дмитрий Канунников**, заместитель генерального директора ООО «Запстрой».

Средняя площадь лота в экспозиции на рынке новостроек Москвы, кв. м

Источник: Nikoliers

Влияние на стоимость отдельного лота также очевидно экспертам. «Мелкая нарезка не увеличивает продаваемую площадь, но увеличивает среднюю цену за "квадрат". Поэтому сокращение площадей может быть финансово оправданно», — убежден Сергей Софронов.

«Сокращение площадей помогает снизить средний чек и повысить ликвидность квартир на сжимающемся рынке. Однако в этом вопросе застройщику стоит проявлять гибкость для того, чтобы не допустить понижения класса проекта», — полагает Павел Евсюков.

«Сокращение площадей квартир — вынужденная мера сохранения доступности жилья. Особенно в сегменте массового спроса, который наиболее чувствителен к цене. Поскольку себестоимость строительства не снизить, остается только оптимизировать и сокращать площадь квартиры, тем самым делая ее финальную стоимость ниже для покупателя. Например, ту же студию или небольшую однокомнатную квартиру еще можно купить с нуля, не вкладывая средства от продажи предыдущей квартиры. А более крупную квартиру — уже проблематично, там уже чаще прибегают к программам зачета жилья», — рассуждает **Николай Гражданкин**, начальник отдела продаж «Отделстрой».

Безусловно, сокращение площади удешевляет стоимость квартиры, т. е. делает ее более доступной. Однако здесь есть несколько «но». «Стоимость квадратного метра в маленькой квартире будет выше, чем в квартире большей площади. Но здесь важно понимать, будет ли в проекте спрос на однокомнатные квартиры в большом количестве и по более высоким ценам», — говорит **Светлана Капранова**, руководитель отдела продаж IKON Development.

Анна Боим, коммерческий директор ГК «А101», указывает и на другие риски: «Снижение метража и правда помогает сделать доступнее стоимость самой квартиры, однако есть риск перенасыщения проектов нишевым предложением — например, студиями, которые в основном покупают под сдачу в аренду или в качестве первого жилья. Для девелоперов более перспективной стратегией выглядит системная работа с банками для создания более привлекательных механизмов покупки той квартиры, которая нужна клиенту, а не той, на которую у него хватает денег».

Ст. 50 Жилищного кодекса предусматривает несколько нормативов обеспечения граждан жилплощадью: 18 кв. м на человека, 42 кв. м на семью из двух человек, 54 кв. м — на семью их трех человек, 33 кв. м на одиноко проживающего гражданина.

НОРМАТИВЫ ПЛОЩАДЕЙ ВНУТРИ ПЛАНИРОВОК:

- **Прихожая — 20% от общего метража**
- **Кухня — минимум 8 кв. м**
- **Спальня — оптимально 13 кв. м**
- **Детская — 6 кв. м на ребенка**
- **Гостиная на четверых — 16–20 кв. м**
- **+ санузел, кладовые**

Источник: Сделано.ру

Фото: IKON Development

КВАРТИРОГРАФИЯ В СТРОЯЩИХСЯ ЖК ПО РЕГИОНАМ, ШТ.

Регион	1-комнатные, шт.	2-комнатные, шт.	3-комнатные, шт.	Многокомнатные, шт.
Москва	138 553	107 515	52 212	12 262
Московская область	88 834	69 675	24 310	3143
Петербург	127 606	45 702	18 993	2083
Ленинградская область	59 966	17 043	3813	165
Россия	1 038 523	641 430	253 240	30 365

Источник: ЕИСЖС, Дом. РФ

КВАРТИРОГРАФИЯ В СТРОЯЩИХСЯ ЖК ПО РЕГИОНАМ, %

Регион	1-комнатные, %	2-комнатные, %	3-комнатные, %	Многокомнатные, %
Москва	44	35	17	
Московская область	48	37	13	
Петербург	66	23	10	
Ленинградская область	74	21	5	
Россия	53	33	13	

Источник: ЕИСЖС, Дом. РФ

По словам Петра Кузнецова, стоимость квадратного метра растет, но покупательная способность имеет свои пределы. Поэтому, стремясь уменьшить общую стоимость квартир, застройщики зачастую идут на компромиссы. «Страдают чаще всего спальни. Даже в бизнес-классе стали распространены комнаты площадью около 10 кв. м», — уточнил он.

Сергей Степанов, директор по продажам Объединения «Строительный трест», полагает, что стимулом для застройщиков проектировать компактные квартиры стала их популярность у инвесторов. Малогабаритных юнитов в проектах все больше — они превращаются в «общежития». В народе такие проекты получили название «человейники».

Мелкая нарезка

По данным компании «Метриум», по итогам второго квартала 2022 года средняя площадь квартир в предложении массового сегмента новостроек Москвы сократилась до 46,8 кв. м. При этом только в июне площади сжались на 2,1 кв. м, а за последние два года — на 10 кв. м. При этом интенсивнее всего сокращаются площади в студиях. Площади апартаментов также сокращаются. По итогам полугодия средняя площадь апартамента комфорт-класса составила 35,3 кв. м, сократившись за год на 17%, на 7,4 кв. м.

По подсчетам аналитиков Level Group, за год средняя площадь квартир в столичных новостройках сократилась с 53 до 48 кв. м: в новостройках бизнес-класса — с 61 до 59 кв. м, в комфорт-классе — с 46 до 43 кв. м.

Но не во всех проектах площади сокращаются. По словам Анны Боим, в Новой Москве за год площадь квартир в предложении сократилась на 1%, до 48,2 кв. м. А в проектах, где основная целевая аудитория — семьи, напротив, площади даже подросли. «Если говорить о новом предложении в локации, выведенном на рынок летом 2022 года, средняя площадь выросла на 11% по сравнению с показателями лета 2021 года», — добавила она.

В элитных проектах Москвы, утверждают специалисты компании Sminex, средняя площадь, напротив, растет. Сегодня она составляет 171 кв. м, увеличившись за полугодие на 33%.

По словам Светланы Капрановой, площади квартир в проектах IKON Development увеличиваются — в соответствии с пожеланиями потенциальных покупателей. Вывод второй очереди ЖК «Заречный квартал» даже пришлось притормозить и потратить время на перепроектирование — в сторону увеличения площадей и количества двухкомнатных квартир. «Сейчас объемы двухкомнатных квартир увеличиваем, но в то же время стараемся делать их компактными и функциональными и с точки зрения жизни, и с точки зрения суммы покупки», — уточнила Светлана Капранова.

Елена Тарасова, коммерческий директор GRAVION, отмечает незначительное сокращение площадей в сегменте премиальной недвижимости столицы, в частности, апарт-отелей: «Хочется отметить, что сегменты премиальной и элитной недвижимости всегда жили "отдельной жизнью", со своими законами и правилами. Запросы наших клиентов всегда уникальны и отличаются, например, от массового продукта, который наиболее подвержен различным внешним факторам. Мы еще на самом первом этапе проработки проекта проанализировали тренды рынка и запросы нашей целевой аудитории, в том числе и по метражу лотов, и сейчас понимаем, что не прогадали».

По ее словам, средняя площадь квартир и апартаментов сокращалась в прошлом году — примерно на 10 кв. м.

Тенденции сокращения площадей не избежал и Петербург. По данным Группы RBI, сегодня средняя площадь квартир — 37,6 кв. м.

По словам **Анастасии Иващенко**, директора по продажам Hansa Group, средняя площадь квартир в эконом- и комфорт-классах составляет 40 кв. м. В премиальном сегменте процессы аналогичны, но причина у них — иная. «Раньше премиальная недвижимость почти всегда проектировалась в больших размерах, но зачастую появлялись проекты с непродуманными планировками и, как следствие, лишними квадратными метрами. Со временем произошла оптимизация планировочных решений с учетом реальных потребностей покупателей. В результате в некоторых объектах появились даже компактные студии, а средняя площадь, например, однокомнатных квартир снизилась до 35–38 кв. м», — пояснила Анастасия Иващенко.

При этом эксперты подчеркивают: застройщики следуют за спросом. «Наиболее востребованный продукт на рынке — однокомнатная квартира с европланировкой площадью 34–35 кв. м. Как правило, на таком метраже можно разместить спальню площадью 10–12 кв. м, кухню-гостиную в 13–15 кв. м, санузел, прихожую с местом для хранения и балкон», — говорит **Наталья Кукушкина**, руководитель группы маркетинга компании ЦДС.

По подсчетам Knight Frank St. Petersburg, в сегменте апартаментов в первом полугодии наблюдалось увеличение покупательского интереса к юнитам меньшей площади. Средняя площадь проданных сервисных апартаментов составила 25,6 кв. м (–5 кв. м), в несервисном — 45,6 кв. м (–5,5 кв. м), только в рекреационном формате отмечалось незначительное увеличение площади на 0,6 кв. м, до 41,3 кв. м.

Светлана Денисова рассуждает: «Площади квартир связаны с классом проекта, но отнюдь не линейно. Далеко не всегда работают общие для всех сегментов рынка правила. Главное, чтобы девелоперу была понятна аудитория проекта, а аудитории — концепция предлагаемого объекта».

По ее словам, предложение малогабаритных квартир давно есть на рынке, поэтому по некоторым позициям вот-вот наступит насыщение. Но при этом есть спрос и на просторные «семейные» квартиры.

В проекте «Огни Залива» основная аудитория — семьи с детьми, поэтому имеются и четырехкомнатные квартиры, и достаточно большие трехкомнатные (от 70 до 90 кв. м) и двухкомнатные (от 52 до 72 кв. м). Причем преобладают двухкомнатные квартиры.

В Объединении «Строительный трест» аналогичная целевая аудитория, поэтому средняя площадь квартир в объекте комфорт-класса NEWПИТЕР в пос. Новоселье составляет 57 кв. м, в ЖК «Новое Купчино» — 60 кв. м, а в объектах бизнес-класса «Листва» и «Наука» — 79 и 65 кв. м соответственно.

Как отмечает Наталья Кукушкина, площади квартир рассчитываются для каждого проекта индивидуально: в ЖК компании класса масс-маркет площади однокомнатных квартир — от 30 до 43 кв. м. В других проектах ЦДС есть планировки от квартир-студий площадью 22–25 кв. м, до квартир с тремя спальнями площадью 120 кв. м.

По словам Сергея Софронова, в компании предпочитают не сокращать площади, но работать с разными форматами планировок: «Некоторые из них нацелены на удовлетворение довольно массового запроса: исключить лишние метры. В наших проектах в "премиуме" есть однокомнатные квартиры по 60 кв. м. В комфорт-классе студии по 26 кв. м в среднем. То есть как такового сокращения метража у нас нет. Доли форматов также достаточно сопоставимы — мы не строим жилые дома с подавляющей долей, например, студий или однокомнатных квартир. В апартаментах ситуация иная — здесь наиболее востребованный формат именно студии. Но и они бывают разные — у нас есть предложения от 20 до 40 кв. м».

В то же время на рынке есть компании и проекты, где студии не строятся. «Принципиальная позиция Объединения "Строительный трест" — не проектировать малогабаритные квартиры-студии. Минимальная площадь квартир на текущий момент у нас составляет 33 кв. м», — отметил Сергей Степанов.

По словам Анастасии Иващенко, в клубном доме «Аура» также нет студий, а площади квартир значительно выше, чем в среднем в бизнес-классе Петербурга. Например, средняя площадь квартир с одной спальней — 46 кв. м, с двумя — 70 кв. м, с тремя — 90 кв. м.

Непростая квартирография

«Общая рыночная статистика базируется на долях по метражам: чем больше на рынке однокомнатных квартир и студий, тем заметнее снижение среднего метража. Но подхода отдельных девелоперов к квартирографии она не отражает», — констатирует Сергей Софронов.

По данным компании «Метриум», спрос на студии и однокомнатные квартиры поменял квартирографию ЖК. В массовом сегменте столичного рынка в июне 2022 года доля студий составила 23%, однокомнатных квартир — 35%. Но доля двухкомнатных квартир сократилась до 29%, трехкомнатных — до 12%.

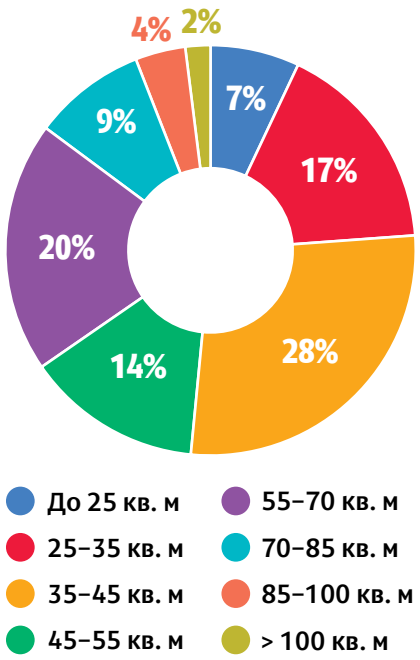
В элитном сегменте квартир и апартаментов также наблюдается увеличение количества лотов небольших площадей: доля студий сегодня составляет 5,7%, однокомнатных — 30,4%, двухкомнатных — 35,2%. Аналогично с массовым сегментом сокращается количество трехкомнатных — до 19,5% и многокомнатных — до 9,2%.

«Ограниченное предложение и спрос на компактные лоты в высокобюджетном сегменте привели к вымыванию из выборки небольших квартир и апартаментов.

Сейчас на рынке больший объем лотов в реализации представлен двухкомнатными квартирами и апартаментами», — подтверждает Елена Тарасова.

Фото: ГК «ПСК»

Распределение количества строящихся квартир по площади в России, %



Источник: Дом.РФ

«Еще два года назад на рынке были представлены лоты площадью 18–25 кв. м. На сегодняшний день такие квартиры встречаются все реже», — констатирует Светлана Капранова.

«Застройщики жилья в Москве давно стремятся максимально разнообразить планировки квартир в своих проектах. С учетом актуальных запросов граждан и требований времени они предлагают максимальную вариативность планировочных решений. Заявлениями о том, что в проекте насчитывается более 100 вариантов планировок, уже сложно кого-то удивить», — заявила **Вера Стефан**, коммерческий директор ASTERUS.

По данным Консалтингового центра «Петербургская недвижимость», уже весной доля студий в спросе достигла рекордного показателя в 41%, хотя в 2021 году она была 30%.

Увеличение доли студий и однокомнатных квартир, по мнению Петра Кузнецова, «деклассирует» проекты. «Для себя мы считаем это недопустимым. К примеру, в нашем новом ЖК бизнес-класса "Мануфактура James Beck" на Петроградской стороне запроектировано всего три квартиры-студии, причем площадью до 45 кв. м В премиальном клубном доме "Квадрия" малогабаритных квартир нет, а основная часть — двух- и трехкомнатные», — добавил он.

«Строительный трест» также отдает предпочтение квартирам от двух комнат. В ЖК «NEWПИТЕР» их 55%, в ЖК «Новое Купчино» — 60%, а в ЖК «Листва» и ЖК «Наука» — 81% и 77%. «Я считаю, что минимальная площадь квартир должна быть больше 30 кв. м и доля квартир с минимальными метражами не должна превышать 10% от общего количества квартир в доме. Наличие большого количества маленьких квартир в объекте автоматически снижает привлекательность жилого комплекса в целом, поскольку такая недвижимость чаще всего используется как рентная. На рынке есть примеры, где целые жилые дома и районы состоят из квартир-маломерок, напоминая общежитие в его худшем виде», — отметил Сергей Степанов.

КВАРТИРОГРАФИЯ В СТРОЯЩИХСЯ ЖК ПО КОМПАНИЯМ, %

Компания	1-комнатные, %	2-комнатные, %	3-комнатные, %	Многокомнатные, %
ГК ПИК	52	35	12	
ГК ЛСР	63	22	13	
Группа Самолет	39	42	16	
Setl Group	81	15	5	
ФСК	38	38	19	
Донстрой	58	33	7	
Инград	33	40	22	
Гранель	51	35	13	
Главстрой	47	38	14	
ГК ЦДС	76	21	3	
Кортрос	43	34	19	
А101 Девелопмент	35	36	22	
MR Group	42	36	18	
Аквилон	74	21	5	
Группа Эталон				

На основании сведений, размещенных застройщиками в личных кабинетах на сайте наш.дом.рф

Фото: ГК «А101»

По словам **Анжелики Альшаевой**, генерального директора АН «КВС», в объектах «КВС» доля студий составляет 10–15%. При этом высок спрос на однокомнатные квартиры — их в проектах в районе 40%. «В последнее время мы также заметили определенное увеличение интереса клиентов к трех- и четырехкомнатным квартирам. Это связано с тем, что государство активно поддерживает семьи с детьми в решении жилищного вопроса», — пояснила она.

Но проект, состоящий главным образом из малогабаритных квартир и студий, может потерять покупателей. «Приобретая недвижимость, покупатели, как правило, смотрят на квартирографию всего объекта, учитывают количество квартир на лестничной клетке, количество машино-мест в паркинге, а также как часто соседние квартиры будут менять своих владельцев. Все эти факторы важны для будущего комфортного проживания», — указывает Сергей Степанов.

«Чем мельче "нарезка", тем больше квартир на лестничной клетке. Тем более возрастает нагрузка на социальную инфраструктуру, дороги, парковки, лифты, более жесткие требования к инсоляции и пр. Ведь очень редко когда в небольших квартирах живет по одному человеку, чаще там проживает целая семья с одним, а то и с несколькими детьми. Получается, что количество проживающих гораздо больше, чем учитывают нормативы. Именно поэтому жилые комплексы, где велика доля малогабаритного жилья, считаются некомфортными для проживания», — добавил Николай Гражданкин.

«Сейчас застройщики достигли оптимального баланса метража, комфорта проживания и стоимости, поэтому дальнейшее сокращение площадей маловероятно», — заключила Наталья Кукушкина.

РЕКЛАМА

Демонтаж 70-метрового здания НПО «Астрофизика», г. Москва

Демонтаж заброшенной Ховринской больницы, г. Москва

Демонтаж Кондопожского ЦБК, г. Кондопога, Республика Карелия

Группа компаний КРАШМАШ

Демонтаж здания с сохранением фасадной стены, г. Москва

Затаривание в герметичные контейнеры отходов демонтажа с высокой степенью загрязнения ртутью. «Усольехимпром», г. Усолье-Сибирское, Иркутская область

Демонтаж 80-метрового здания гостиницы «Корстон», г. Москва

№1 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2022 ПОБЕДИТЕЛЬ КОМПАНИЯ ПО ДЕМОНТАЖУ И РЕНОВАЦИИ №1

№1 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2021 ПОБЕДИТЕЛЬ КОМПАНИЯ ПО ДЕМОНТАЖУ И РЕНОВАЦИИ №1

LISTED IN THE d&ri 100 2021

LISTED IN THE d&ri 100 2022

8 800 511 08 08

www.crushmash.ru