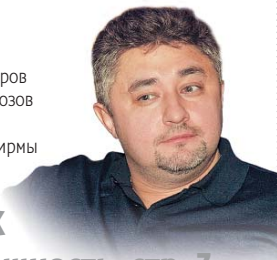




События

Председатель совета директоров Кировского ДСК Евгений Морозов вложил в линию по выпуску сборных ЖБИ итальянской фирмы Wi-tech 200 млн рублей.



**Кировский ДСК
наращивает мощность, стр. 3**

События

FortGroup выкупила у «ВТБ Девелопмент» проект строительства многофункционального комплекса у станции метро «Электросила». Эксперты оценивают сделку в 600 млн рублей.



**FortGroup построит
башню вместо ВТБ, стр. 4**

Инфраструктура, стр. 14 • Управление и рынок труда, стр. 15-17



События

Ипотечный всплеск

Крупнейшие банки опубликовали данные по выдаче ипотечных кредитов за первое полугодие 2014 года. У ВТБ24 в Петербурге рост выдачи жилищных кредитов составил 65% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Председатель Северо-Западного банка Сбербанка России Дмитрий Курдюков сумел увеличить показатели выдачи вообще почти в три раза. Однако во втором полугодии аналитики ожидают на рынке спад активности. (Подробнее на стр. 2, 6)

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

NEW ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА www.szmetal.ru

У кого **металла** нет?!
Обращайтесь в **СИТИМЕТ**.
Для Строителей – микстура –
С блеском стали

АРМАТУРА.

Сэкономив Ваш бюджет,
Все поставит **СИТИМЕТ!**

(812) 325-33-10
citymet@peterlink.ru
www.citymet.ru

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки
Любые линейных размеров

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

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

670-01-01

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

FORMWORK SYSTEM
EUROMONOLIT

**ЕВРОПЕЙСКАЯ
ОПАЛУБКА**

СДЕЛАНО ДЛЯ РОССИИ

ПРОИЗВОДСТВО
ПРОДАЖА
АРЕНДА

ООО «Евромонолит»
Россия, 197341,
г. Санкт-Петербург,
ул. Афонская, д. 2, офис 255

тел.: [812] 454-11-04
info@euromonolit.com
www.euromonolit.com

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью «Агентство Строительных Новостей»

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

Генеральный директор: Инга Удалова
e-mail: udalova@asninfo.ru

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

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

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

Над номером работали:
Алесь Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова, Татьяна Крамарева, Никита Крочков, Михаил Немировский, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редто (директор по рекламе), Ольга Бич (руководитель направления Ленинградской области), Валентина Бортикова, Елена Савоскина, Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru

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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», «Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимущество», «Современные материалы», «Личное дело. Персона», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специвыпуски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 94
Подписано в печать 11.07.2014 в 17:00



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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



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



СРЕДО
Лучшее СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011 и 2013 гг.)



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее строительство (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

«Город» под контролем

Николай Волков / Власти взяли под особый контроль строительство жилых домов, которые возводит строительная компания «Город». По мнению дольщиков, «Город» перестал строить свои дома полгода назад, а с некоторых даже сняты строительные краны. В самой компании наличие проблем отрицают и говорят, что стройки идут в соответствии с графиком производства работ.

О том, что объекты ГК «Город» попали в список проблемных, рассказал на заседании общественного совета председатель Комитета по строительству Михаил Демиденко. По его словам, сейчас под особым надзором комитета находятся 30 жилых комплексов, в которых более 11 тыс. дольщиков. «В частности, в список внесены все объекты компании «Город», – заявил он. По словам Михаила Демиденко, ситуация может усугубить произошедший на прошлой неделе отзыв лицензии у банка «Фининвест», с которым был аффилирован застройщик.

Участники рынка говорят, что даже при худшем варианте развития событий – банкротстве компании – на рынке это отразится несильно

Тревогу испытывают и дольщики, первые из которых должны были получить квартиры еще в октябре прошлого года. По словам представителей дольщиков «Города», работы на всех объектах компании последние полгода были приостановлены. «Так, в частности, в проекте «Ленинский парк» по документам строительство должно было закончиться к 1 октября 2013 года. После этого его продлили до 30 июня 2014 года. Сейчас аналогичная ситуация наблюдается и на других стройках», – говорит Юлиана Поснова, управляющий партнер адвокатского бюро «Посновы и партнеры». Всего,

по ее оценке, сейчас в судах слушается около 300 дел между дольщиками и группой компаний.

Сейчас группа компаний «Город» ведет строительство трех жилых комплексов: «Ленинский парк», «Прибалтийский» и «Морская звезда». Самый крупный строящийся комплекс ГК «Город» – ЖК «Ленинский парк» на более чем на 2,6 тыс. квартир. Еще один комплекс – «Прибалтийский» – строится на ул. Маршала Казакова в районе пересечения с пр. Героев. Первая очередь должна быть сдана в III квартале 2014 года. Это более

реди связана с переносом сдачи паркинга со второй очереди на первую. В ЖК «Прибалтийский» в настоящее время по корпусу А завершены работы по устройству монолитных железобетонных конструкций (стены и перекрытия). Продолжаются работы по кирпичной кладке. По корпусам Б, В и Г начаты работы по устройству фундаментов. В ЖК «Морская звезда» в мае был выбран генеральный подрядчик. Сваи погружены, ведутся земляные работы», – заявил Дмитрий Брызагин, генеральный директор ГК «Город».

Участники рынка говорят, что даже при худшем варианте развития событий – банкротстве компании – на рынке это отразится несильно. Как говорят эксперты, у девелопера неплохой земельный банк, причем все участки арендуются у города на инвестиционных. Так что забрать их и пустить средства на достройку объектов будет несложно. «Ну а покупателей подобные эксцессы от других девелоперов не отпугнут, но заставят еще более внимательно относиться к подбору застройщика», – говорит Андрей Вересов, руководитель центра продаж новостроек АН «Гагарин».

цифра

более **4,8** тыс.

квартир в трех жилых комплексах возводит сегодня в Петербурге ГК «Город»

вопрос номера

Крупные банки подвели итоги полугодия на рынке ипотеки – цифры снова оказались рекордными. При этом третий год подряд аналитики говорят, что больше такого роста не будет, макроэкономическая ситуация этого не позволит. А может быть так, что обещанного падения не случится и ипотека продолжит рост?

Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге:
– Очевидно, что в ближайшие месяцы в Санкт-Петербурге будет наблюдаться спад на рынке недвижимости, в том числе и на рынке ипотеки, в сравнении с ажиотажным началом года. Однако по сравнению с прошлым летом рост выдачи ипотечных кредитов все равно продолжится, хотя и не такой стремительный, как прежде. А уже осенью мы ожидаем новую волну всплеска спроса на ипотеку и новых рекордов по объему ежемесячно оформляемых кредитов. И надо отметить, что в целом, в отличие от рынка потребительского кредитования, рынок ипотеки имеет

серьезный запас для дальнейшего развития. Уровень проникновения ипотеки в России до сих пор в несколько раз меньше, чем за рубежом, и пока только-только приближается к показателям стран Восточной Европы.

Светлана Зеленина, начальник управления ипотечного кредитования ФКБ «Петрокоммерц» в Санкт-Петербурге:
– Темпы роста ипотечного кредитования во втором полугодии текущего года могут продолжиться, но думаю, что совсем незначительно. Увеличивается количество сделок по стандартам АИЖК – военная ипотека, сделки с субсидиями.

Галина Афанасенко, генеральный директор ООО «Балтийская ипотечная корпорация»:
– Экономическая ситуация в России, в Европе, события на Украине, не запланированные в бюджете расходы, связанные с Крымом, возврат к холодной войне с США, лихорадка с рублем – все это не способствует сохранению сбережений

на банковских вкладах, а способствует инвестированию в недвижимость. Добавим сюда новые требования Центробанка к потребительскому кредитованию, подорожание стоимости денег на межбанковском рынке, явный дефицит «длинных денег» у игроков второго и третьего эшелона. Это аргументы в пользу того, что и банки будут изыскивать любые возможности для наращивания объемов ипотечного кредитования.

Татьяна Николаева, начальник управления розничного кредитования БФА Банка:
– Второе полугодие, вероятнее всего, покажет снижение относительно первого, поскольку резкий рост в первом полугодии пришелся на январь-март и был связан во многом с нестабильностью курса рубля. В этот период люди, имеющие сбережения и накопления в денежном эквиваленте, предпочитали размещать их в активы и прежде всего в недвижимость. В целом же спрос на ипотеку сохранится. Это связано с тем, что уровень спроса на рынке недвижимости еще

достаточно высокий и до точки его насыщения пройдет не менее двух лет. Что касается роста ипотеки, думаю, он будет наблюдаться, но замедленными темпами на уровне 10-15% в год для банков, занимающих лидирующие позиции на этом рынке.

Геннадий Киркин, генеральный директор ЗАО «СК «ИРБИС»:
– На сегодняшний день ситуация на ипотечном рынке может развиваться двояко. Направление развития во многом зависит от состояния международных рынков, политической ситуации в стране и в мире и других факторов. Всплеск интереса к недвижимости, а как следствие, и к ипотечному кредитованию тесно связан с тем, что люди заинтересованы вкладывать деньги в реальный сектор, дабы сохранить имеющиеся денежные средства. Кроме того, в стране есть огромный неудовлетворенный спрос на жилье. Если ипотечное кредитование будет развиваться и предлагать доступные условия для населения, то рынок ипотеки продолжит свой устойчивый рост.

Кировский ДСК наращивает мощность

Никита Кулаков / Кировский ДСК инвестировал 200 млн рублей в расширение производства сборного железобетона. Второй этап модернизации, намеченный на следующий год, обойдется заводу еще в 500 млн рублей.

Популярность панельной технологии в строительстве набирает силу. Уже через два года доля таких зданий может вырасти с 20 до 35% от общего объема новостроек города, говорят эксперты.

Двойное удвоение

Как рассказал председатель совета директоров КДСК Евгений Морозов, компания инвестировала более 200 млн рублей в реконструкцию, в частности в покупку и наладку линии по выпуску сборных ЖБИ итальянской фирмы Wi-tech. Ее запуск намечен на это лето. Она увеличит мощности предприятия в два раза, до 110 тыс. кв. м жилья в год.

Второй этап расширения производства будет в следующем году. Он потребует еще 400-500 млн рублей инвестиций и увеличит мощности предприятия до 220 тыс. кв. м жилья в год. Евгений Морозов пояснил, что предприятие ведет переговоры с собственниками соседних корпусов и участков по поводу их выкупа. Пока КДСК занимает 3,7 га в Кировске. Производственный корпус площадью 10 тыс. кв. м размещен на участке 1 га. Остальная территория свободна.

КДСК последние два года принадлежит совладельцам банка «Огни Москвы». В середине мая этого года ЦБ отозвал у банка лицензию. «На работе КДСК эта ситуация, как видите, не отразилась», — заявил Евгений Морозов. Он сообщил, что комбинат рассматривает варианты партнерства с другими банками. Но решение по этому вопросу еще не принято.

Продукт для своих строек

После расширения половину продукции КДСК будет поставлять на рынок, а остальное использовать для собственных нужд. С комбинатом аффилирована строительная компания «Пульсар», которая строит жилье в Ленобласти. Сейчас у нее в работе жилой дом на 10 тыс. кв. м в пос. Никольское и жилой комплекс в Тосно. Кстати, проект в Тосно достался «Пульсару» в 2012 году. Это стройка банкротенной «Социальной инициативы». Ее первую очередь площадью 24 тыс. кв. м на участке 2 га «Пульсар» сдал в эксплуатацию в мае 2014 года, закрыв все обязатель-



Председатель совета директоров КДСК Евгений Морозов до сентября нынешнего года намерен запустить линию по выпуску сборных ЖБИ итальянской фирмы Wi-tech

ства перед дольщиками прежнего инвестора. Теперь «Пульсар» готовится строить на оставшихся 5 га более 85 тыс. кв. м жилья.

Панель наступает

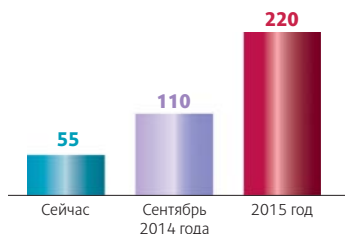
Многие крупные застройщики города в последнее время заявили о строительстве и расширении ДСК. Так, СК «ИПС», принадлежащая бывшему председателю Комитета по строительству Петербурга Виктору Локтионову, в октябре введет в строй завод мощностью 120 тыс. кв. м жилья в год в Буграх. «УНИСТО Петросталь» к 2016 году построит в Мурино завод по производству 150 тыс. кв. м, а холдинг «Лидер Групп» запускает завод мощностью 200 тыс. кв. м в Янино.

Планы по удвоению существующих производств сборного железобетона озвучивали «Ленстройтрест» и финская компания Betset. А «ГлавСтройКомплекс» недавно приобрел ДСК-5 в Коллино.

Уже в 2016 году региональные ДСК будут способны производить более 4 млн кв. м жилья в год.

«Пока доля панельных домов в общем объеме новостроек невелика — около 20%. Но через 6-8 лет она достигнет 80%», — прогнозирует директор «Фин-Панель» Вячеслав Засухин. Внимание застройщиков к панельной технологии объясняется тем, что основной спрос на жилье сейчас сосредоточен в сегменте эконом. А панельные дома — универсальная технология для этого класса жилья.

Объем производства КДСК, тыс. кв. м



Источник: КДСК

Центробанк РФ счел кредиты строительным компаниям высокорискованными. Согласно статистике Центробанка, по итогам прошлого года уровень просроченной задолженности у строителей вырос с 4,7 до 6,8%, приблизившись к уровню наиболее проблемного заемщика — сельского хозяйства. По итогам I квартала текущего года превышение долгов над капиталом у строительных компаний больше, чем в других отраслях, а уровень покрытия обязательств выручкой один из самых низких. Значительный рост просроченной задолженности в строительстве может быть связан с банкротством ряда компаний — исполнителей госпроектов, допускает Центробанк. В первой половине 2014 года стало известно о проблемах сразу нескольких крупных господрядчиков: началась процедура банкротства крупнейшего олимпийского строителя — НПО «Мостовик», также работавшая в Сочи корпорация «Инжтрансстрой» объявила о ликвидации. Не лучше дела и на московском рынке: один крупный подрядчик — НПО «Космос» — на грани банкротства, а другой — «Мосинжстрой» — начал процедуру ликвидации. У всех этих компаний кредитов набрано больше, чем стоят их заказы в портфеле, и многие просрочили выплаты.

Смольный утвердил программу развития транспортной системы Петербурга до 2020 года стоимостью 800 млрд рублей.

Согласно документу, подписанному врио губернатора Санкт-Петербурга Георгием Полтавченко, в течение ближайших шести лет на покупку новых трамваев будет потрачено 2,1 млрд рублей. Как следует из документа, в 2015 году на трамваи будет выделено 500 млн, в последующие годы — в среднем по 350 млн рублей. В настоящее время современный трехсекционный трамвай с 70%-м уровнем низкого пола стоит на рынке около 60 млн рублей, со 100%-й низкопольностью — около 80 млн рублей. Между тем на обновление автобусного парка «Пассажиравтотранса» в ближайшие шесть лет будет брошено 8,8 млрд рублей: около 5,7 млрд потратит Комитет по транспорту, 2,1 млрд — само предприятие. При средней цене в 9 млн рублей Смольный сможет купить около 1000 автобусов. На приобретение новых троллейбусов, согласно программе, будет потрачено 700 млн рублей, что при цене в 8,5 млн хватит на 80 единиц.

Строительная компания «Подземстройреконструкция»

Обследование зданий и сооружений

Проектирование

Свидетельство: 78-ДСРО-19062009 НП «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ»
Лиц. ГС-2-781-02-22-0-786043250-000473-1 от 28.06.2002 Госстрой РФ

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.com
тел.: 430-33-90, 430-15-41,
факс 430-27-72

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТАЕТ:

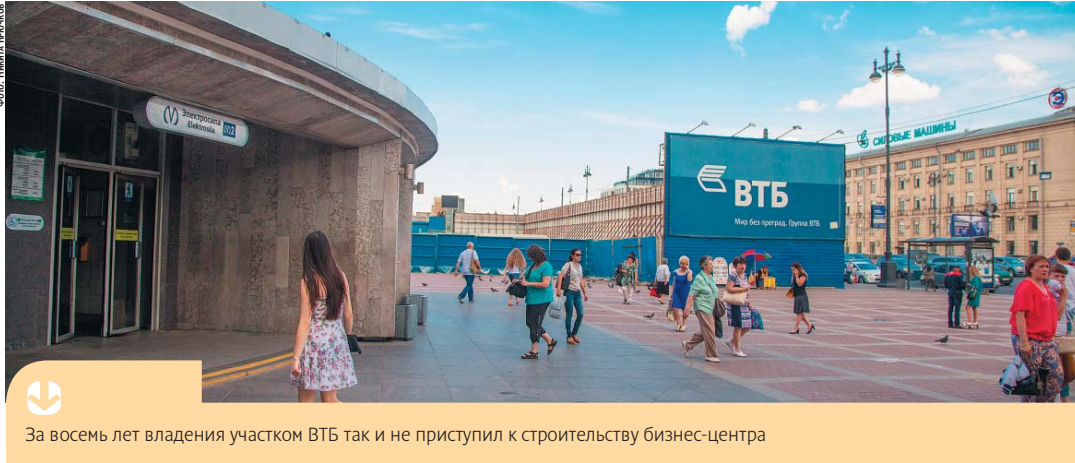
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ И ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГРУППА КОМПАНИЙ **15 лет**

ЦДС

+7 (921) 946-10-47

razvitie@cds.spb.ru



За восемь лет владения участком ВТБ так и не приступил к строительству бизнес-центра

FortGroup построит башню вместо ВТБ

Михаил Немировский / FortGroup выкупила у «ВТБ-Девелопмент» проект строительства многофункционального комплекса у станции метро «Электросила». Стоимость сделки эксперты оценивают в 600 млн рублей, а затраты на строительство объекта – от 80 до 100 млн USD. ↗

FortGroup приобрела у «ВТБ-Девелопмент» 100% долей ООО «Нартекс», которое ведет строительство многофункционального комплекса на Московском пр., 141. У компании есть разрешение на строительство, действующее до 2015 года. Как сообщили в пресс-службе FortGroup, строительство 21-этажного МФК FortTower планируется начать уже в июле. «Сейчас завершается конкурс на генерального подрядчика. Мы рассчитываем закончить комплекс уже в 2015 году», – рассказал управляющий партнер FortGroup Максим Левченко.

В компании добавили, что в здании предусмотрен двухэтажный подземный паркинг. Два этажа займут предприятия сервиса, банки, кафе, рестораны, магазины импульсного спроса, а на верхних этажах расположится бизнес-центр класса А+ с международной сертификацией LEED. «Вестибюль метро «Электросила» не встроен в проект и не является его частью», – отметили в компании.

Арендопригодная площадь равна 28 тыс. кв. м, общая – 46,5 тыс. кв. м. Планируемый срок окупаемости составляет 10 лет. В компании добавили, что

в финальной стадии находятся переговоры с крупным якорным арендатором. Назвать претендента в компании отказались, не раскрывают в FortGroup и стоимость покупки проекта, и общий объем инвестиций. Известно лишь, что для реализации проекта компания планирует привлечь банковское финансирование, также возможно привлечение соинвестора.

Участок площадью 1 га ВТБ приобрел в 2006 году у ЗАО «Агропромышленная корпорация «Земля». Тогда «Нартекс» обязался завершить проект к июню

2009 года, но в сентябре 2008 года сроки завершения строительства были перенесены на ноябрь 2012 года, а затем и на ноябрь 2015 года. Задержка объяснялась сложностями с согласованием высоты и подземной части проекта.

«Наша компания также рассматривала приобретение данного проекта», – призналась Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa. По ее словам, инвестиции могут составить более 100 млн USD в зависимости от уровня качества строительства, который выберет новый собственник. Расположение в непосредственной близости к метро и тот факт, что МФК будет видно с Московского пр., являются преимуществами участка, добавила госпожа Пономарева. «Несмотря на то что рядом планируется и ведется строительство еще нескольких офисных проектов, скорее всего, спрос сможет поглотить все предложение в этом районе. Скорость поглощения будет зависеть от конкурентного ценообразования», – считает эксперт.

Стоимость сделки управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор» Дмитрий Золин оценил в 400-600 млн рублей, а общий объем инвестиций в проект, включая покупку, – в 85-90 млн USD. «При условии качественной реализации проекта арендная ставка может выйти на уровень 1,6 тыс. рублей за «квадрат» для типовых офисов и чуть более высокую – для видовых», – уверен эксперт. По его словам, объект обладает отличным местоположением. Этому способствует близость к центру города и аэропорту, развитость инфраструктуры в районе, близость станции метро. Несмотря на достаточно высокий уровень конкуренции в этом районе, у качественных проектов здесь не будет сложности с заполняемостью, уверен господин Золин.

КСТАТИ

➔ Сегодня в портфеле FortGroup 11 торгово-развлекательных комплексов общей площадью более 500 тыс. кв. м, а также четыре бизнес-центра и проект элитного жилого дома.

Футбольный девелопмент

Никита Кулаков / Fort Group планирует построить в Ленинградской области жилой район со стадионом для футбольного клуба «Тосно». Участок под проект площадью 150 га власти региона нашли в Кудрово. Земля была зарезервирована проектом университетского кластера. Но решение о его финансировании зафиксировано на федеральном уровне.

О том, что компания FortGroup, связанная с топ-менеджментом Газпрома, обратилась в правительство Ленинградской области с просьбой подобрать участок под строительство стадиона для футбольного клуба «Тосно», который поддерживает, рассказал источник в администрации региона. По его словам, девелоперу подобрали 150 га в Кудрово, рядом с комплексом «Мега», где можно будет построить не только стадион, но также жилье и коммерческую недвижимость. «Власти поддерживают проект

FortGroup, но прежде чем передать землю застройщику, хотя заручиться одобрением федеральных властей», – сообщил источник.

Как выяснилось, речь идет о земле, которая является частью территории общей площадью 320 га, которая была зарезервирована под проект университетского кластера. Туда собирались перебазировать из центра города университет им. Макарова и ФИНЭК. Для старта проекта нужно 5 млрд рублей из федерального бюджета. Но в течение года центр финансирования не подтвердил, и власти региона начали переговоры с другим инвестором. Управляющий партнер FortGroup Максим Левченко не отрицает, что компания ищет участок под стадион для клуба «Тосно», который был создан в 2013 году при ее поддержке. Сейчас команда играет в первом дивизионе, но ставит перед собой задачу выйти в российскую премьер-

лигу. «Ей нужен свой стадион. Но где мы его построим, пока неясно. Кроме Кудрово есть и другие варианты, например Девятикино», – уклончиво сообщил он.

Миллиарды на жилье

По оценке экспертов, бюджет строительства только стадиона в Кудрово-2 составит 10-12 млрд рублей. «С учетом коммерческой инфраструктуры и строительства жилья (по приблизительным подсчетам, там можно разместить до 350 тыс. кв. м) он вырастет до 40 млрд», – подсчитала директор ГК «Балтийский монолит» Светлана Петрова. Но эксперты уверены, что Fort Group не будет осваивать весь участок в одиночку, поскольку у компании нет опыта комплексного освоения территории (КОТ). Действительно, FortGroup является одним из крупнейших собственников коммерческой

недвижимости в Петербурге. В ее портфеле 11 проектов ТРК общей площадью более 500 тыс. кв. м в Петербурге, доля в «Большом Гостином Дворе», четыре бизнес-центра, доставшихся в результате обмена активами с Группой ЛСР, и один небольшой проект элитного жилья на Крестовском острове. Бизнес девелопера в нынешнем состоянии эксперты АРИН оценивают минимум в 100 млрд рублей. В течение трех лет FortGroup планирует провести IPO. «Проект Кудрово существенно не повлияет на капитализацию компании. Но эти издержки, связанные с ним и с поддержкой футбола, можно назвать имиджевыми. Они могут оказаться для компании плюсом при подготовке к IPO», – уверены эксперты ASTERA.

Проект-двойник

В Кудрово уже реализуется проект комплексного освоения 180 га около КАД. Это

один из первых проектов-миллионников на границе Петербурга и Ленинградской области. Он был инициирован в 2007 году владельцем земли – компанией «СВП Групп». В качестве партнера она привлекла компанию Seti City, которая собиралась развивать территорию в рамках единой концепции. В течение 10-12 лет здесь планировалось построить 1,5 млн кв. м жилья на 65 тыс. человек и объекты инфраструктуры. Но со временем единая концепция развалилась. На данный момент застраиваются 140 га. На территории работают девять собственников – каждый в своем стиле. По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в процессе строительства в Кудрово находятся еще 758 тыс. кв. м: 11 жилых

комплексов и 22 очереди в уже существующих проектах. Всего же, по приблизительным оценкам экспертов, в этом микрорайоне будет около 3 млн кв. м недвижимости. «Кудрово – это развитый район с хорошей транспортной доступностью, где жилая недвижимость будет всегда востребована. Конкуренция, безусловно, есть. Но рынок широкий, и покупателей хватит на всех», – уверен директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. «Не думаю, что жилье в новом проекте будет продаваться дешевле чем по 65 тыс. рублей за 1 кв. м. При благоприятной конъюнктуре доходы от проекта могут составить от 400 млн USD в течение восьми лет», – подсчитал Денис Жуков из «СВП Групп».

цифра

40 млрд рублей

могут составить инвестиции FortGroup в проект в Кудрово

«БТК» покупает «Литеру»

Никита Кулаков / Группа «БТК» Таймураза Боллоева покупает у FortGroup здание бизнес-центра «Литера» на Галерной ул. Там разместятся офисы подразделений холдинга. Эксперты оценили сделку в 200-300 млн рублей. ➔

Компания FortGroup, связанная с топ-менеджерами Газпрома, нашла покупателя на двухэтажный бизнес-центр «Литера» площадью 2,4 тыс. кв. м (арендопригодная площадь – 2,1 тыс. кв. м) на Галерной ул., 10. Как сообщил управляющий партнер FortGroup Максим Левченко, объект выкупает группа «БТК» Таймураза Боллоева. «В середине июня компания арендовала здание «Литера». Сейчас делает там ремонт. Выкуп состоится в августе», – утверждает он.

В «БТК» информацию о сделке не комментируют. Но источник, близкий к компании «БТК девелопмент», входящей в холдинг, подтвердил, что сделка находится в финальной стадии. По его словам, структуры «БТК» займут все здание «Литеры». «Переезд уже идет. Наша компания, например, уже освободила 1 тыс. кв. м в бизнес-центре на Старо-Петергофском пр., 19», – сообщил источник.

Сумму сделки стороны не раскрывают. Генеральный директор ГК «БестЪ» Георгий Рыков оценил здание «Литеры» в 300 млн рублей. Последним арендатором «Литеры» было ООО «Газпромнефть НТЦ», но в сентябре прошлого года эта компания арендовала 6,4 тыс. кв. м в бизнес-центре «БТК девелопмента» «У Красного моста» на наб. реки Мойки, 73.

Вырученные от продажи актива средства FortGroup, по словам Максима Левченко, вложит в текущие стройки, в том числе



Структуры «БТК» займут все здание «Литеры» на Галерной, 10

в завершение проекта ТРК «Европолис» и в строительство новой торгово-офисной башни «Форт-Тауэр» около станции метро «Электросила». О покупке этого проекта у «ВТБ-Девелопмент» FortGroup сообщила на днях. Эксперты оценили сделку в 1 млрд рублей, а инвестиции в строительство МФК – в 4 млрд рублей.

«Литеру» можно реконструировать, и, возможно, даже надстроить, если это позволит КГИОП», – говорит управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопьянов.

«С точки зрения локации «Литера» идеально подходит «БТК», поскольку здание находится в центре города, рядом с двумя

действующими объектами девелопера – «Боллоев центр» и «У Красного моста». Занимать большой офис в своих бизнес-центрах экономически нецелесообразно. Их выгоднее сдать в аренду по более высоким ставкам», – говорят эксперты East Real.

FortGroup является крупным владельцем торговой недвижимости. Сейчас в ее портфеле 11 ТРК общей площадью 500 тыс. кв. м в Петербурге. Объектами FortGroup через ООО «Слон и замок» владеет Максим Левченко и Борис Пайкин, который ранее возглавлял «дочку» Газпрома – ООО «Газпром соинвест».

Руководство FortGroup неоднократно заявляло, что торговая недвижимость для компании в приоритете. Но в конце прошлого года FortGroup получила пять бизнес-центров Группы ЛСР общей площадью 30 тыс. кв. м в обмен на Рябовский завод керамических изделий и объявила, что будет их распродавать.

Венской девелопер сообщил о продаже бизнес-центра Apollo на пр. Добролюбова. Его под офис купила строительная группа «ЦДС». После продажи «Литеры» в портфеле FortGroup останется три бизнес-центра – «Орлов» и «Трубецкой» на Парадной ул., а также «Гелиос» на ул. Марата. «На эти объекты также есть несколько интересных. Но сделки мы пока не закрыли», – сообщил Максим Левченко.

В первом полугодии этого года было несколько сделок по продаже офисных зданий. Кроме упомянутой продажи Apollo можно вспомнить покупку «Сенатором» Фрунзенского университета под бизнес-центр у «Сбербанк Лизинг». Кроме того, в конце мая стало известно о продаже бизнес-центра «Синоп», принадлежащего Plaza Lotus Group, фонду «РВМ Капитал». Сделка будет закрыта к осени. «Так что сделка по продаже «Литеры» типичная для рынка в его нынешнем состоянии», – говорят эксперты Colliers International в Петербурге.

БЭСКИТ®

21 год

экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое

обоснование

строительства

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

МНПР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА 2014

КОНКУРС «ЛИДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА-2014»

К участию в I этапе конкурса приглашаются производители и поставщики строительных материалов Северо-Западного Федерального округа.

К участию во II этапе конкурса приглашаются строительные организации независимо от форм собственности, имеющие допуск на строительство и право производства работ.

НОМИНАЦИИ:

- строительные материалы
- строительные наделия и конструкции
- инженерные системы и оборудование

НОМИНАЦИИ:

- лучший объект жилищного строительства
- лучший объект коммерческого строительства
- лучший объект промышленного строительства
- лучший объект социально-гражданского строительства
- лучший объект малоэтажного строительства

Церемония награждения победителей состоится в сентябре 2014 года

Оператор конкурса: Петербургский строительный центр. Тел.: 324-99-97, adm@infstroy.ru

Общественный партнер

Делегат партнер

Интернет-партнер

Территориальный информационный партнер

Информационный партнер

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

21.07.2014

- Точки роста: Курортный район
- Технологии и материалы: Металлопрокат в строительстве
- Строительство объектов транспортной инфраструктуры
- Загородная недвижимость
- Благоустройство территорий

28.07.2014

- Приложение «Финансы и страхование»
- Технологии и материалы: Рынок кровельных материалов
- Коммерческая недвижимость

04.08.2014

- Спецвыпуск ко Дню строителя
- Опрос ко Дню строителя
- Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
- Технологии и материалы: Пожарная безопасность

11.08.2014

- Управление и рынок труда
- Проектирование промышленных и общегражданских объектов
- Технологии и материалы: Несъемная опалубка
- Архитектура

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ: (812) 605-00-50

→ **Смоленский объявил конкурс на проведение** повторной оценки кадастровой стоимости недвижимости в Петербурге. Согласно документам, размещенным на сайте госзаказа, максимальная стоимость контракта составляет 13 млн рублей. По условиям технического задания, работы должны быть завершены к 20 октября текущего года. К этому времени компании-исполнителю предстоит определить кадастровую стоимость 5,9 тыс. помещений площадью свыше 3 тыс. кв. м и 109,8 тыс. зданий на территории города. По замыслу чиновников, новая оценка зданий должна приблизить кадастровую стоимость недвижимости к рыночной и лечь в основу налога на недвижимость.

→ **ГУП «ГУИОН» подвело итоги прошедшего полугодия.** Согласно им, кадастровую стоимость земли в Петербурге стали меньше оспаривать. Как отмечают специалисты, за первые шесть месяцев года арбитражный суд привлек ГУП «ГУИОН» к девяти делам по оспариванию кадастровой стоимости земельных участков, установленной на октябрь 2013 года в Петербурге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество подобных исков сократилось в девять раз – на тот момент петербургские компании пытались изменить кадастровую стоимость земли, которая была определена в 2012 году. Всего ГУП «ГУИОН» в качестве третьего лица принимало участие в 134 судебных процессах по оспариванию предыдущей оценки. «В 2013 году за счет дополнительной рыночной информации, в первую очередь по крупным земельным участкам промышленного назначения, выросло качество проведенной оценки. В результате это оказало серьезное влияние на снижение общего количества исков. Также некоторые компании пытаются изменить уже неактуальную кадастровую стоимость 2012 года, но судебная практика складывается не в их пользу. Были случаи, когда собственники оспаривали сначала оценку 2012 года, а затем и новую – 2013 года», – отмечает Александр Зленко, генеральный директор ГУП «ГУИОН».

→ **ОАО «ТГК-1» предоставит кредит** на 2 млрд рублей своей дочерней компании «Теплосеть Санкт-Петербурга». Данной денежной суммой будут профинансированы работы по реконструкции сетей. Решение по выдаче кредита ТГК-1 одобрила на прошедшем заседании совета директоров. Петербургская «Теплосеть» нуждается в дополнительном финансировании, так как собственная инвестпрограмма не позволяет инвестировать в ремонт изношенных теплосетей. Ранее предполагалось, что модернизация сетей займется город после того, как получит контроль над компанией. Но этого пока не произошло. В прошлом месяце блокирующий акционер ТГК-1 финский Fortum заблокировал сделку по продаже Смольному 75% акции «Теплосети». Ранее глава «Газпром энергохолдинг» (контролирует ТГК-1) Денис Федоров говорил, что для нормальной работы «Теплосети СПб» требуется как минимум 3,5-4 млрд рублей в год инвестиционных средств, а тарифом предусмотрено лишь 1,5 млрд рублей.

Ипотечный всплеск

Юлия Чаюн / Сбербанк и ВТБ24 опубликовали данные по выдаче ипотечных кредитов за первое полугодие 2014 года. У ВТБ24 рост выдачи жилищных кредитов составил 65% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. У Сбербанка показатели превышены почти в три раза. Однако во втором полугодии аналитики ожидают на рынке спад активности. ➔

Филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге за первое полугодие 2014 года выдал 6555 ипотечных кредитов на общую сумму в 14,9 млрд рублей, по сравнению с первым полугодием прошлого года увеличив продажи ипотечных кредитов на 48% по количеству и на 65% по объему денежных средств.

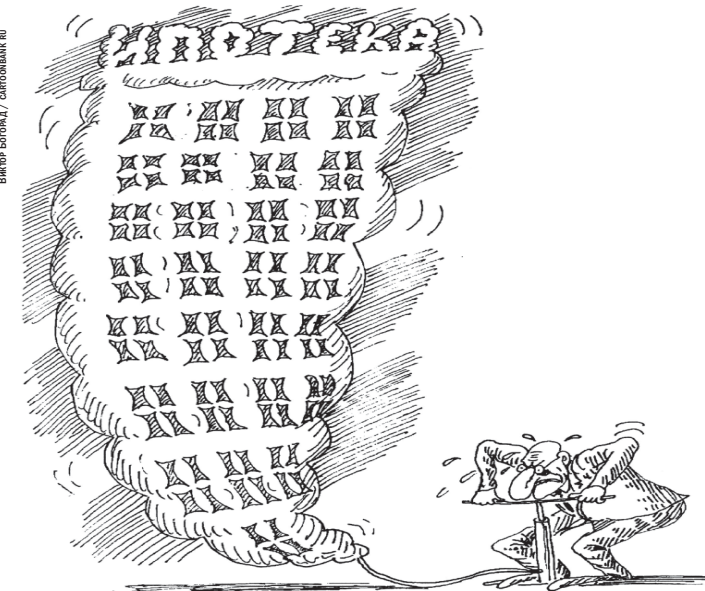
По словам вице-президента, заместителя управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Максима Никулина, 1 июня 2014 года ипотечный портфель филиала впервые преодолел планку в 50 млрд рублей, с начала июня 2013 года увеличившись более чем на 15 млрд рублей. «Доля ипотеки в совокупном кредитном портфеле филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге достигла 39%. В настоящий момент на долю ВТБ24 приходится более 35% в общем объеме выдачи ипотечных кредитов в Петербурге», – сказал он.

Ощутимая коррекция

Как утверждает господин Никулин, после небывалого пика продаж в начале года на рынке наметилась ощутимая коррекция. «Так, количество документально оформленных заявок на ипотеку в июне снизилось по сравнению с февралем на 56%, тогда как в 2013 году спрос на ипотечные кредиты в июне был практически идентичен спросу в феврале. Впрочем, по сравнению с июнем прошлого года снижение числа заявок на ипотеку в июне 2014 года, конечно, оказалось значительно ниже и составило около 10%, при этом снижение объема полученных нами ипотечных заявок и вовсе достигло лишь 5%. В целом же во II квартале 2014 по отношению к I кварталу количество заявок на ипотеку снизилось на 30%. Примечательно, что на этом фоне существенно снижается и доля «первички» в общем объеме выдаваемых ВТБ24 ипотечных кредитов. Если с ноября 2013 года по февраль 2014 года этот показатель незначительно колебался на уровне 76-78%, то уже в апреле доля «первички» снизилась до уровня сентября прошлого года в 65%. Несмотря на вполне ожидаемое снижение спроса после ажиотажа в феврале-марте текущего года, мы по-прежнему планируем наращивать выдачи ипотечных кредитов и по итогам года рассчитываем выдать ипотечных кредитов на общую сумму более 30 млрд рублей», – уточнил господин Никулин.

Рекордный апрель

Что касается Северо-Западного банка Сбербанка РФ, то за полгода 2014 года, по предварительным данным, он выдал 20,4 млрд рублей, при этом за весь 2013 год было выдано 22,7 млрд. За шесть месяцев 2013 года в Санкт-Петербурге банком было выдано ипотечных кредитов на 7,2 млрд рублей. Заместитель председателя Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Марина Чубрина сказала, что в этом году наибольшее количество заявок на получение ипотечного кредита Северо-Западного банка Сбербанка поступило в апреле. «Апрель также стал рекордным месяцем по выдаче кредитов на приобретение жилья: более 6,4 млрд рублей, из них в Петербурге – 4,2 млрд рублей. Несмотря на то что ежегодно в мае традиционно снижается уро-



вень выдачи ипотечных кредитов, наш банк в мае 2014 года выдал 5,5 млрд рублей ипотечных кредитов, из них 3,7 млрд рублей – в Петербурге», – сообщила она.

Ипотечный портфель Северо-Западного банка Сбербанка по итогам первого полугодия 2014 года превысил 100 млрд рублей. Средняя сумма ипотечного кредита Северо-Западного банка Сбербанка составила 1,78 млн рублей, при этом в Санкт-Петербурге – 2,15 млн рублей, в Ленинградской области – 1,4 млн рублей.

При этом около половины объектов недвижимости, приобретаемых с помощью ипотеки Сбербанка в Петербурге, покупается на первичном рынке.

Самый быстрый сектор

Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», говорит, что на данный момент времени темпы расширения ипотечного рынка (по итогам 2013 года прирост составил около 30%) являются одними из самых быстрых и устойчивых в банковском секторе. «В частности, это было вызвано заметным увеличением объема различных специальных льготных, в особенности государственных, программ по ипотеке – долгосрочный тренд, который будет развиваться и в перспективе будет увеличивать свою долю на ипотечном рынке. Эта тенденция укладывается в глобальную тенденцию охлаждения молодых ненасыщенных рынков, к которым относится данный сегмент (замедления темпов роста до сопоставимого с ростом ВВП и темпа инфляции) на фоне повышения государственных расходов на социальную сферу, снижения долгосрочных инфляционных ожиданий и увеличения конкуренции между банками. Если сравнивать оперативные данные по России в целом и СЗФО, то здесь можно отметить, что по стране темпы роста в течение первых четырех месяцев постепенно снижаются (с 52% в январе до 45% в апреле), тогда как на Северо-Западе ипотечный рынок расширяется стабильно – в среднем прирост превышает те же 50%, а по итогам апреля составил и вовсе 55%.

Собственно, из-за того что темпы роста ипотечного рынка не снижаются, здесь пока нет проблем с «просрочкой» – ее доля на текущий момент времени составляет не более 1-2%, тогда в других сегментах этот показатель значимо выше. Мы предполагаем, что к концу года темпы выдачи несколько снизятся, что, однако, не помешает ипотечному рынку в нашей стране вырасти на 20-30%», – предполагает господин Сороко.

Егор Клопенко, генеральный директор Центра стратегического консалтинга, вице-президент Всероссийской ассоциации приватизируемых и частных предприятий, отмечает, что здесь есть сразу две тенденции: восстановление рынка недвижимости и перетекание кредитов из малых банков в крупные государственные. На данный момент крупные государственные банки выступают своеобразным смягчающим буфером для населения и бизнеса в условиях усложнения экономической ситуации и ужесточения политики Центробанка по отношению к банковскому рынку. Вообще ситуация в экономике достаточно стабильная, но сложная, и надеяться на серьезный рост кредитования, рынка недвижимости или каких-то потребительских сфер не стоит», – говорит он.

➔ **Выдача ипотечных кредитов крупными банками в Петербурге, млрд рублей**



Источник: данные банков

«Дальпитерстрой» отбивается от исков

Максим Еланский / В арбитражный суд за последние два месяца поступило более двух десятков исков к петербургской строительной компании «Дальпитерстрой». Все они касаются взыскания задолженности, один иск – о банкротстве компании. Эксперты рынка полагают, что рост количества тяжб косвенно связан с возможной потерей застройщиком крупного проекта в Ленобласти. ➔

В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти 7 июля поступил иск от компании «Тиссен Крупн Материалс». В его рамках металлопрокатчик потребовал банкротства ведущей петербургской строительной организации «Дальпитерстрой». Причина признания финансовой несостоятельности – неисполнение решения суда по предыдущему иску.

Как следует из материалов дела, «Тиссен Крупн Материалс» с февраля текущего года пыталась взыскать с застройщика 30 млн рублей как задолженность по оплате продукции. В апреле арбитраж подтвердил правомочность требований металлопрокатчика.

Между тем в настоящее время кроме банкротного иска от «Тиссен Крупн Материалс» в производстве по «Дальпитерстрою» находятся еще более 20 заявлений. Все они поступили в суд в мае-июне этого года. Среди истцов – «Водоканал СПб», «ТЭК СПб», различные подрядные и производственные строительные организации. В большинстве своем взыскиваемые суммы небольшие – не превышающие 2 млн рублей.

Оперативно в «Дальпитерстрое» предоставить комментарии по исковым претензиям к компании не смогли. Однако эксперты рынка полагают, что всплеск судебных обращений к организации косвенно связан с неопределенным будущим проекта застройщика в Новом Девяткино во Всеволожском районе Ленобласти.

В начале этого года правительство региона раскритиковало градостроительную политику администрации поселения, которая разрешила этажность (более 12 этажей) выше принятых стандартов в регионе. «Дальпитерстрой», планирующий построить в этом месте 23-этажный комплекс на приобретенной два года назад

земле, не вписался в заданные областным центром нормы высотности.

Отметим, что в конце мая арбитражный суд по иску властей Ленобласти признал недействующими местные Правила землепользования и застройки и нормы градостроительного проектирования в Новом Девяткино. А также вынес решение, касающееся земельного участка в 17 га на территории поселения, собственником которого является компания «Дальпитерстрой». Согласно ему, признан недействительным утвержденный в феврале 2012 года проект планировки территории и градостроительный план участка, что означает запрет на строительство на данной территории.

Со своей стороны, «Дальпитерстрой» также пытается судиться с чиновниками Ленобласти, но пока какого-либо конкретного решения в пользу застройщика по его искам вынесено не было.

По мнению партнера, руководителя практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры» Дмитрия Некрестья-

нова, в настоящее время, по данным арбитражного суда, большинство исков к «Дальпитерстрою» определены взысканием задолженности, так что вряд ли они напрямую связаны с ситуацией по отмене ПЗЗ в Новодевяткино. «Могу предположить, что решение по данному месту могло стать формальным поводом для контрагентов для подачи иска. Так как, возможно, платежи по контрактам откладывались застройщиком до момента начала привлечения средств граждан, а отмена градостроительной документации сделала эту перспективу весьма туманной», – полагает юрист.

По словам генерального директора СРО «НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексея Белоусова, «Дальпитерстрой» – известная и устойчивая компания, какие-то серьезные проблемы ей не грозят, тем более что у нее есть и другие крупные проекты как в Ленобласти, так и в Петербурге. Эксперт полагает, что по проекту в Новом Девяткино застройщик и власти найдут решение, устраивающее всех.

мнение



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

➔ Как юрист отмечу, что вынесенное арбитражным судом решение об отмене ПЗЗ вызывает много вопросов, так как вывод суда о ПЗЗ как ненормативном акте выглядит очень странным. Вопрос не о законности договора с местной администрацией, а о наличии самой градостроительной документации, позволяющей застройщику осуществлять строительство. Из материалов арбитражного суда видно, что в настоящее время Комитет государственного строительного надзора подал иск о признании недействительным самого разрешения на строительство, и перспективы у этого иска весьма печальные, если решение об отмене ПЗЗ устоит.

тендеры

➔ **ГКУ «Дирекция транспортного строительства»** подвело предварительные итоги конкурса по выбору подрядчика реконструкции набережной на Каменном острове. Согласно процедуре вскрытия конвертов, в тендере решила принимать участие только одна компания – ПАО «Возрождение». При объявленной заказчиком стоимости работ в 871,4 млн рублей организация готова их провести за 852,3 млн рублей. По условиям конкурса его победитель должен будет выполнить работы по обустройству стенок набережной и облицовке их гранитом, а также провести берегоукрепление с полной заменой конструкций и обустроить газоны. Сроки выполнения – до 20 декабря 2015 года.

➔ **Компания «Лемминкяйнен»** стала победителем конкурса Комитета по государственному

заказу Петербурга на проведение ремонта дорог в Московском районе города. Общая стоимость контракта составляет около 7 млн EUR. Работы пройдут по сентябрь текущего года. За это время «Лемминкяйнен» отремонтирует 196 тыс. кв. м дорожной сети в районе и около 69 тыс. кв. м тротуаров, которые будут вымощены заново. Для всех работ потребуются более 60 тыс. тонн асфальта.

➔ **Комитет по госзаказу Петербурга** выбрал компанию ОАО «Метрострой» победителем конкурса по инженерной подготовке и выносу инженерных сетей для новых станций на Невско-Василеостровской и Правобережной линиях. Стоимость контракта составит почти 900 млн рублей. Ранее проведение конкурса было отменено УФАС. Специалисты антимонопольной службы по

жалобе претендента на тендер – компании «Лэндпорт» – выявили нарушения в конкурсных процедурах. Ожидается, что «Метрострой» приступит к подготовке площадок для новых станций уже на этой неделе.

➔ **Филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом»** – «Ленинградская атомная станция» информирует о конкурсе по выбору компании, которая доработает существующее оборудование защитной камеры под шифром ОР ОТВС КК ХОЯТ. Работы, заданные тендером, относятся к предварительным и необходимы для дальнейшей ввода оборудования в эксплуатацию. Максимальная стоимость контракта составляет 99,8 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 19 августа, выберут победителя тендера 12 сентября.

➔ **«Дирекция заказчика по ремонтно-реставрационным работам на памятниках истории и культуры»** в Петербурге объявила о конкурсе на реставрацию фасадов буддийского храма. Согласно техническому заданию, опубликованному на официальном сайте Госзаказа РФ, в дадане планируются укрепить и частично демонтировать слабодержащиеся элементы отделки. Также будут отремонтированы крыша, стены, инженерные системы и др. Максимальная стоимость контракта составит около 14,5 млн рублей. По условиям конкурса, реставрационные работы в дадане должны завершиться к концу ноября этого года. Отметим, что петербургский дадан находится на Приморском пр. у берегов Большой Невки и является самым северным буддийским храмом в мире.

НОВОСТИ

➔ **В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** направлен иск от ООО «НордВестСервис» к ООО «Строй-Пласт». В его рамках компания-истец требует банкротства ответчика. Причины признания несостоятельности не сообщаются. Предположительно, они связаны с задолженностью перед «НордВестСервис» в размере 72 млн рублей. Ранее компания-истец делала попытки взыскать эту сумму со «Строй-Пласта». Отметим, что «НордВестСервис» является представителем в России и странах СНГ нескольких иностранных компаний судового оборудования. «Строй-Пласт» специализируется на производстве оконных конструкций. Завод находится на севере города. Мощность двух производственных линий составляет до 120 пластиковых окон за смену. Работает компания с крупными застройщиками города.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** принял к рассмотрению иск ООО «Петербургтеплоэнерго» к ГУП «Реквизм». Как следует из материалов дела, организация, специализирующаяся на оказании ритуальных услуг в Ломоносове, задолжала поставщику тепла 3,2 млн рублей. Рассмотрение иска назначено на 27 августа. В настоящее время унитарное похоронное предприятие также судится с Жилкомсервисом Ломоносова.

➔ **КГИОП через Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** оштрафовал строительную компанию «Карат» на 100 тыс. рублей. Причины штрафных санкций – нарушение норм охранного законодательства. Ранее чиновники заключили с «Каратом» договор, согласно которому организация должна была обеспечить сохранность объекта культурного наследия регионального значения «Гостиница Бель Вю», что в Зеленогорске. В частности, строительная компания должна была обследовать несущие конструкции исторического здания и его инженерные сети. Однако данные работы проведены не были, в связи с чем КГИОП и обратился в суд.

➔ **Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа** отказался отменить решение суда второй инстанции по тяжбе ЗАО «ЛСР-Базовые» и городского Комитета по природопользованию. Из материалов дела следует, что строительная компания пыталась оспорить предписание комитета по запрету водопользования акватории реки Невы близ Октябрьской наб., 40, без проведения специального конкурса. Суд первой инстанции ранее был на стороне строительной организации и допускал возможность пользования рекой, в том числе для разгрузки материалов, апелляционный суд встал на сторону чиновников.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** принял к рассмотрению четыре иска от банка «Санкт-Петербург» к головной структуре девелоперского холдинга «УИМП» – компании «УИМП-Инвест». В их рамках кредитное учреждение требует от организации выплаты почти 500 млн рублей. В иске кратко поясняется, что данная сумма является задолженностью по кредиту. Также аналогичные иски посланы банком к аффилированным организациям. Их рассмотрение назначено на 15 сентября.

Павел Созинов: «Дольщикам нужна долгосрочная программа действий»

Городские депутаты приняли пакет региональных законов по защите прав дольщиков. Насколько очередные законодательные новации повлияют на ситуацию с проблемными объектами, рассказывает председатель Комитета по жилищной политике и строительству петербургского регионального отделения «Деловая Россия» Павел Созинов.

— Есть ли существенное отличие в новом и предыдущем региональном законе о защите прав дольщиков?

— Авторы нового законопроекта резонно указывают, что действовавший ранее Закон Санкт-Петербурга от 06.07.2009 № 307-62 «О мерах по защите прав участников долевого строительства многоквартирных домов в Санкт-Петербурге» не содержал реального механизма оказания помощи участникам долевого строительства, нуждающимся в защите. Вне его рамок действия оставались граждане, заключившие различного вида договоры не с застройщиком, а с инвестором (генеральным подрядчиком).

В связи с этим потребовалось внесение существенных изменений в действующее законодательство, предусматривающее в том числе введение ряда понятий, таких как «недобросовестный застройщик-инвестор», «участник долевого строительства, нуждающийся в защите» и «проблемный объект».

Предложен механизм достройки проблемных домов и помощи обманутым дольщикам через предоставление в собственность квартир участникам долевого строительства, нуждающимся в защите, инвестором, выигравшим торги на право заключения договора аренды, компенсационного земельного участка на инвестиционных условиях. Механизм хотя и не нов и давно уже применяется в других регионах, все же законодательно закрепили сложившуюся практику и в Петербурге.

— О пакете законопроектов говорят достаточно давно, какие наиболее существенные изменения он претерпел в ходе обсуждения, в том числе в Законодательном собрании?

— Следует отметить появление в тексте закона понятия разрешения на строительство многоквартирного дома, полученного до введения в действие ФЗ-214. В первоначальном законопроекте говорилось о заключенных сделках самим дольщиком до этой же даты. То есть если гражданин заключал, допустим, ПДДУ до 01.04.2005, то он мог попасть в реестр участников долевого строительства, нуждающихся в защите, а если после, то нет. Однако речь могла идти о дольщиках одного и того же проблемного дома, заключивших договоры в разное время, что явно



некорректно. Новый подход существенно расширяет потенциальный реестр обманутых дольщиков.

— Какие принципиальные недочеты вы видите в принятом пакете законов?

— Под действие закона попадает менее 10% от всех дольщиков проблемных домов Санкт-Петербурга. Предложенный закон не дает возможности оценить затраты бюджета на реализацию этих инициатив. Закон не носит срочного характера и не предполагает плана-графика его реализации, таким образом, не представляется возможным оценить, когда остальные 90% пострадавших дольщиков получат право на признание их «пострадавшими» на основании обсуждаемого регионального закона. Выбранный авторами закона дата «отсечения» — 01.04.2005 — является спорной. Вне пределов рассмотрения остаются дольщики, нуждающиеся в защите, приобретающие строящиеся квартиры на основании именно ФЗ-214. Очевидно, что первоочередными пострадавшими, нуждающимися в защите, должны быть признаны

наименее защищенные слои населения, а также представители социально значимых профессий, что не отражено в тексте закона.

Закон целесообразно обсуждать лишь в случае, если его рассматривать как первый этап долгосрочной программы.

Спорными представляются и выплаты компенсаций из средств бюджета Санкт-Петербурга участникам долевого строительства, нуждающимся в защите и имеющим право на социальную поддержку.

Размер таких компенсаций — 7 тыс. рублей ежемесячно, что составляет около 30% стоимости аренды однокомнатной квартиры в частном секторе Санкт-Петербурга или около 15-20% арендной ставки, если речь идет о двухкомнатной квартире. Механизм аренды может полноценно рассматриваться в случае наличия городского некоммерческого арендного фонда. В противном случае незначительные компенсационные выплаты окажутся малоэффективными. К тому же речь идет о дольщиках, для которых период ожидания решения их проблем составляет 10 лет. Почему тогда не говорить о компенсациях за все это время?

В описании проблемного объекта существенным условием является его расположение на земельном участке, находящемся в государственной собственности Санкт-Петербурга, либо на земельном участке, государственная собственность на который не разграничена. Почему в законопроекте не обсуждались проблемные объекты на частных землях — неясно, тем более что их количество может оказаться существенным.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что критерии отнесения к нуждающимся в защите дольщикам, а также объектов к проблемным в региональном пакете законов и в Приказе Министерства регионального развития РФ от 20.09.2013 № 403 не совпадают. Приведение к единому знаменателю реестров нуждающихся в защите дольщиков на основании двух взаимоисключающих подходов не представляется возможным. Таким образом, отсутствие единых критериев и методологических подходов не дает реальной возможности для оценки и мониторинга сложившейся ситуации с проблемными стройками в регионе.

справка

➔ Поправки в законы Санкт-Петербурга «О внесении дополнений и изменений в Закон Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции», Закон Санкт-Петербурга «О мерах по защите прав участников долевого строительства многоквартирных домов в Санкт-Петербурге», Закон Санкт-Петербурга «Социальный кодекс Санкт-Петербурга» приняты Законодательным собранием Санкт-Петербурга 11 июня 2014 года и подписаны губернатором 2 июля 2014 года.

15 июля
Илья Анатольевич ЕРЕМЕНКО,
генеральный директор компании «Стэл Сатис»

16 июля
Олег Станиславович БАРКОВ,
генеральный директор Hansa SPb Development

17 июля
Сергей Валентинович КУПРИЯНОВ,
генеральный директор ГК «МОСТЭК»

18 июля
Ринат Ахмятович СИТДИКОВ,
заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробно информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Энерго Эффективность XXI ВЕК

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

РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНГРЕСС
www.energoeffekt21.ru

12-13 ноября 2014

Санкт-Петербург,
гостиница «Парк Инн Прибалтийская»

Организаторы: ИЖИТ, НОП, АСН ИНФО, АСН ИНТЕРНЭШНЛ, АСН СЕРВИС

При поддержке: Минрегион России, Минстрой России, Минэкономразвития России, Минэнерго России, Минтранс России, Минрегион Калининградской области, Минрегион Ленинградской области, Минрегион Мурманской области, Минрегион Новгородской области, Минрегион Псковской области, Минрегион Тверской области, Минрегион Ярославской области

Генеральный информационный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Элитная ипотека

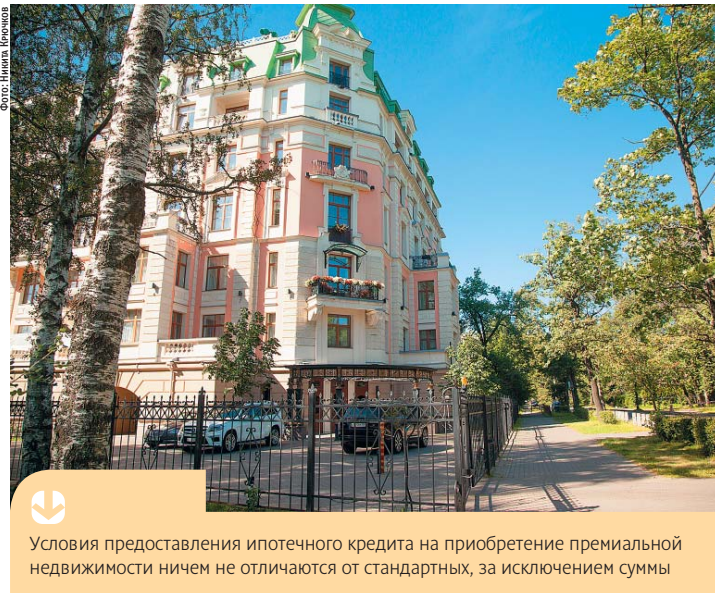
Ирина Ахматова / Доля сделок с привлечением ипотеки при покупке жилья высокого класса растет, констатируют участники рынка. Интерес к этому продукту в текущем году подогрели колебания курса валют и лояльные условия банков. ➔

По словам Варвары Степановой, начальника управления премиального обслуживания БФА Банка, доля сделок с привлечением ипотечных средств при покупке элитного жилья и жилья премиум-класса неуклонно растет.

Наталья Деньгова, начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург», говорит, что в бизнес-классе доля ипотечных сделок составляет более 30%, в классе элита – около 10%.

Несколько другие цифры приводит Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate: «По моим оценкам, ипотека используется в 50% случаев при покупке квартир бизнес-класса и в 30% случаев – при покупке элитного жилья».

Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», рассказывает, что доля ипотечных сделок в компании в элитном сегменте по итогам 2013 года небольшая – около 6%, в бизнес-классе – около 10%. «По итогам первых пяти месяцев 2014 года, в элитном сегменте этот процент практически не изменился, тогда как в бизнес-классе он достиг 28%, – отмечает Денис Бабаков. – Существенный рост доли ипотечных сделок в бизнес-классе связан, во-первых, с тем, что в этом году мы вывели на рынок новые корпуса жилого комплекса «Европа Сити» на Петроградской стороне, квартиры в котором пользуются высоким спросом у покупателей. Во-вторых, с ослаблением рубля в I квартале: люди в связи с колебанием курсов валют стремились вложить сбережения в ликвидную недвижимость, и те, кому недоставало



Условия предоставления ипотечного кредита на приобретение премиальной недвижимости ничем не отличаются от стандартных, за исключением суммы

средств, привлекали небольшой рублевый кредит».

Сергей Гребенюк, руководитель ипотечного направления департамента новостроек NAI Besag, отмечает, что повышение интереса к этому инструменту связано с появлением новых ипотечных программ и ростом лояльности со стороны банков. «Если раньше банки устанавливали завышенные требования, которые не позволяли клиентам обращаться к ним, то теперь

они создали комфортные условия, которые дают возможность получения кредитных средств свыше 20 млн рублей. При этом от состоятельных людей не требуется наличия большого количества документации, подтверждающей их доход», – рассказывает эксперт.

По мнению Варвары Степановой, важным мотивом при принятии решения о покупке дорогостоящей недвижимости в ипотеку является не столько возмож-

ность «купить деньги», сколько необходимость продемонстрировать их происхождение и добросовестность приобретения.

Банкиры говорят, что клиентов, способных обслуживать такие кредиты, в городе немного, но они есть. По данным Константина Мурашкина, начальника отдела продаж ипотечных кредитов Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка, доля ипотечных заявок на приобретение квартир бизнес- и элитного класса составляет в банке не более 3%. В общем портфеле ВТБ24 на долю ипотечных кредитов в сегменте элитной недвижимости приходится около 2%, сообщает Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, говорит, что ипотека на жилье высокого класса распространена гораздо меньше, чем займы на покупку квартир массового спроса. Однако сейчас, по его словам, этот рынок начал оживать, поскольку банки стали увеличивать максимальные суммы выдачи. Тем не менее займы более 10 млн рублей все еще встречаются достаточно редко, поясняет эксперт.

По словам Натальи Деньговой, клиенту, имеющему собственный бизнес, зачастую выгоднее взять ипотеку, чем приобрести квартиру полностью за собственные средства, так как доход от бизнеса выше, чем проценты по ипотеке. К тому же элитные объекты часто интересны клиентам и с точки зрения инвестирования. Если у клиента сейчас нет в наличии всей суммы, а он видит возможность выгодного вложения, то он может взять ипотеку, отмечает госпожа Деньгова.

цифра

30% –

доля ипотечных сделок в сегменте жилья бизнес-класса

Особые клиенты

Ирина Ахматова / Активными пользователями премиальной ипотеки являются собственники бизнеса, а также менеджеры высшего и среднего звена, работающие в крупных отечественных и зарубежных компаниях. Эксперты уверены: спрос со стороны таких заемщиков будет продолжать расти.

Как правило, каждый застройщик жилья бизнес- или премиум-класса имеет договоренность с несколькими банками, которые предлагают ипотеку для приобретения квартир в аккредитованном жилом комплексе на специальных условиях, говорит Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. По словам Дениса Бабакова, коммерческого директора «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», в элитном сегменте банки предпочитают аккредитовать объекты только надежных застройщиков с достойной репутацией, так

как покупка такой недвижимости предполагает существенные затраты, и партнерство с проверенными компаниями позволяет избежать многих рисков.

«Средняя сумма договора в бизнес-классе у нас составляет около 7,7 млн рублей. Если квартира покупается в ипотеку, то около 40% от этой суммы составляет первый взнос, остальное – кредитные средства», – поясняет господин Бабаков.

«Как правило, заемщики стараются взять ипотечный кредит на 7-10 лет, максимум на 15 лет. Но окончательный срок кредита рассчитывает банк исходя из официально подтвержденной платежеспособности заемщика. Также для ипотечного кредита на дорогое жилье характерен высокий первый взнос – от 30%. Как правило, заемщики данной категории вносят 50% и более от стоимости квартиры в качестве первого взноса. Обычно кредит берется в рублях. Средняя ставка по кредиту вполне стандартна – 11-12%

годовых. Хотя условия могут быть и более выгодными, ведь большинство покупателей премиального жилья кредитуется в «своих» банках (банк может обслуживать бизнес покупателя, либо у последнего там могут быть деловые/личные связи)», – рассказывает госпожа Калинина.

В БФА Банке действует специальная программа на покупку элитного жилья. «В соответствии с условиями данной программы, максимальная сумма кредита составляет 80 млн рублей, предусмотрен упрощенный список документов для заемщиков – собственников бизнеса и индивидуальных предпринимателей. При первоначальном взносе от 30% одобрение заявки происходит по упрощенной схеме – по двум документам без подтверждения дохода. Ставка по данной программе составляет от 12%. Кроме того, важным параметром кредита для состоятельных клиентов является возможность частичного и полного досрочного погашения без моратория

и комиссий», – делится данными Варвара Степанова, начальник управления премиального обслуживания БФА Банка.

Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка, говорит, что условия предоставления ипотечного кредита на приобретение премиальной недвижимости, как правило, ничем не отличаются от стандартных, за исключением суммы. «В Райффайзенбанке к более взыскательным и платежеспособным клиентам мы применяем индивидуальные

подход, поэтому верхней границы суммы кредита нет», – отмечает эксперт.

За ипотекой на жилье высокого класса, как правило, обращаются менеджеры высшего и среднего звена, работающие в крупных отечественных и зарубежных компаниях, и собственники бизнеса. Участник рынка прогнозирует, что интерес к премиальной ипотеке продолжит расти. «Сейчас многие крупные банки стали вводить акции и интересные предложения для своих клиентов, в том числе и для премиальных, поэтому в ближайшее время доля премиальной ипотеки

будет возрастать», – считает Сергей Гребенюк, руководитель ипотечного направления департамента новостроек NAI Besag.

Константин Мурашкин отмечает, что доля ипотеки в премиальном сегменте недвижимости стабильна. По его прогнозам, она может вырасти, когда основные потребители этой услуги (собственники бизнеса) будут готовы к открытому диалогу с банком. Ведь кроме пакета документов по клиенту банк запрашивает дополнительный пакет по компании в целях анализа финансового состояния бизнес-заемщика.

МНЕНИЕ



Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

➔ Как правило, ипотечный кредит для покупки жилья бизнес- или премиум-класса берут топ-менеджеры крупных компаний, имеющие стабильный доход и различные квартальные и годовые бонусы. Вторая категория заемщиков – собственники бизнеса, которым неудобно или просто невыгодно выводить столь крупные суммы денег из оборота. В ряде случаев ипотеку берут покупатели, желающие «перекрыться» на время продажи своей предыдущей квартиры. Элитные квартиры могут продаваться и год, и два. Чтобы не ждать денег так долго, клиенты иногда берут ипотечный кредит, который погашают после продажи предыдущего жилья.

Офисный рынок в неопределенности

Роман Русаков / Несмотря на непростую экономическую ситуацию, в первом полугодии рынок офисной недвижимости Петербурга развивался стабильно, без всплесков и падений.

За первое полугодие 2014 года на рынок города вышло девять бизнес-центров суммарной арендопригодной площадью около 80 тыс. кв. м. Из них на класс А пришлось 47 340 кв. м в четырех бизнес-центрах.

Для сравнения, по данным Maris Properties в ассоциации с CBRE, в Москве в первом полугодии объем ввода офисных помещений составил около 0,5 млн кв. м, что составляет 35% от общего объема площадей, заявленных к вводу в эксплуатацию на 2014 год. В первом полугодии 2013 года объем ввода офисов в столице составил 340 тыс. кв. м.

В целом можно отметить, что в первой половине 2014 года на российском рынке коммерческой недвижимости, несмотря на сложную общую макроэкономическую конъюнктуру, ситуация оставалась относительно стабильной. «На отдельных локальных рынках сокращение ликвидности и сужение спроса провоцировало падение инвестиционной и деловой активности и, как следствие, замедление нового строительства. Но в целом ставки сейчас скорее остаются без изменений, рынок пребывает в неопределенности, ожидая дальнейшего развития общей экономической ситуации. Наиболее устойчивыми остаются сегменты торговой и складской недвижимости», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент».

Из наиболее ожидаемых проектов в Петербурге можно отметить бизнес-центры класса А Eightedges и «Электро» (полностью арендованный структурами Газпрома). Что касается спроса, несмотря на опасения участников рынка, объем поглощения офисных площадей в первом полугодии 2014 года оказался сопоставим с результатами первого полу-

годия 2013 года, составив около 70 тыс. кв. м. «При этом уже не первый квартал наблюдается тенденция, когда основной спрос сфокусирован в сегменте качественных объектов класса А», — продолжает Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, подсчитал, что на конец июня общее предложение на рынке качественной офисной недвижимости в городе достигло 2,58 млн кв. м.

В течение последних нескольких лет наибольшим спросом у потенциальных арендаторов офисной недвижимости пользуются помещения от 100 до 300 кв. м, расположенные в высококачественных бизнес-центрах. В тоже время востребованы и крупные площади более 1000 кв. м, спрос на которые в основном формируют компании энергетического сектора.

Максим Новицкий, генеральный директор бизнес-брокерской компании по купле-продаже готового бизнеса «Альтера Инвест», подсчитал, что дочерние компании Газпрома, переехавшие несколько лет

назад из Москвы в Петербург, арендовали здесь уже более 50 тыс. кв. м офисных помещений.

По данным аналитиков агентства недвижимости «Итака», к концу первого полугодия 2014 года уровень вакансий в бизнес-центрах классов А, В+, В и С составил 20,6, 13,9, 12,7 и 7,3%. «Высокий уровень свободных офисных площадей в классе А обусловлен не только выходом крупных бизнес-центров в первом полугодии 2014 года, но и в целом перенасыщением рынка офисной недвижимости А-класса. Если сейчас многие бизнес-центры высшего класса обеспечивают себе достаточный уровень заполняемости благодаря переезду московских департаментов Газпрома, то к 2018 году они лишатся своих ключевых арендаторов в связи с переездом последних в «Лахта-центр», — прогнозируют в «Итаке».

Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, считает, что в последнее время становится все более заметно перенасыщение офисных объектов класса А на фоне дефицита качественного предложения в сегменте объектов В-класса.

МНЕНИЕ



Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка компании Maris в ассоциации с CBRE:

– Заполняемость офисных центров класса А снизилась в первом полугодии на 6% и составила 83%. Объем предложения новых офисов растет значительно быстрее, чем спрос на них. Потенциальных арендаторов отталкивает высокий уровень запрашиваемых цен.

«В связи с развитием данной тенденции за последние полгода арендные ставки по объектам класса В выросли на 2-3%, тогда как по объектам класса А отмечается значительное снижение ставок, которое в ближайшее время может усилиться. На текущий момент обостряет сложившуюся ситуацию на рынке офисной недвижимости фактор сезонности, а также нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране. Как известно, тенденция переезда компаний в более маленькие по площади офисные помещения является признаком нарастающего кризиса. Пока массовых переездов отмечено не было, но единичные подобные ситуации уже начали встречаться. К началу осени мы ожидаем увеличение спроса на офисном рынке и стабилизацию общей ситуации», — надеется госпожа Смирнова.

Крупнейшие бизнес-центры, введенные во II квартале 2014 года

Название	Класс	Адрес	Офисная площадь, кв. м
Лукойл	A	Аптекарская наб., 8а	18 600
Электро	A	Московский пр., 156	15 700
Eightedges	A	Малоохтинский пр., 45	11 900
Парадный квартал, 4 оч.	A	Парадная ул., 1-3	10 000
PulkovoStar	B+	Пулковское шоссе, 28а	11 160
Московский, 94	B+	Московский пр., 94	5600

Источник: JLL

В ожидании новых объемов

Роман Русаков / Во второй половине года объем ввода офисных помещений, по прогнозам аналитиков, может составить около 150-200 тыс. кв. м.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «По данным аналитиков компании JLL, по итогам года в Петербурге ожидается ввод около 220-230 тыс. кв. м офисных площадей, из которых половина относится к классу А». «Будет введено еще 180 тыс. кв. м, из которых самым ярким можно назвать

БЦ «Тринити Плейс» (JHP Group Real Estate)», — отмечает Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, подчеркивает, что наибольшая часть строящихся офисных центров располагается в Московском районе. «Таким образом, продолжается тенденция развития офисной недвижимости в южном направлении, в частности делового района вдоль Московского пр.», — полагает он.

«Наиболее востребованными остаются офисные центры, располагающиеся в Центральном, Петроградском и Московском районах», — считает Альберт Харченко. По данным специалистов компании «Итака», на рынке офисной недвижимости наиболее заселенный арендаторами район — Красногвардейский. Доля свободных офисных площадей в нем превышает 24%. «Во многом большой объем свободных площадей обусловлен вводом двух новых офисных комплексов в марте и апреле 2014 года: Eightedges (А-класс) и МФК «Заневский

каскад - 3» (В-класс). Данные бизнес-центры еще не успели привлечь арендаторов и полностью заполнить свои площади. Также всего наполовину заполнен бизнес-центр «Санкт-Петербург Плаза».

В Адмиралтейском районе свободно 16% офисных площадей. Пустует бизнес-центр класса С «Обводный Двор», наполовину занят «Сенатор на 6-й Красноармейской, 7» и деловой центр «Конногвардейский». В Московском районе пустует БЦ «Альфа-Пулковское», вышедший на рынок во II квартале 2014 года. Также своего арендатора еще не нашел офисный центр «Фабрика», в котором предлагаются к аренде либо этажи от 500 кв. м, либо весь бизнес-центр целиком», — перечисляют в «Итаке».

В компании отмечают, что в Приморском, Калининском и Красносельском районах арендатору будет сложно найти свободный офис, так как 95% всех офисных площадей уже сданы. Свободные площади можно найти только в наименее комфортабельных и неудачно располо-

Ставки аренды для офисных помещений в разных районах города, рублей за 1 кв. м в месяц

Район города	Арендная ставка	Заполняемость
Невский пр.	2020	73%
Центр	1571	88%
Приближенные к центру	1605	58%
Удаленные от центра	1520	91%
Среднее по городу	1620	83%

Источник: Maris / part of the CBREAffiliate network

женных бизнес-центрах. Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что средний уровень арендных ставок в офисных центрах класса А по итогам первого полугодия 2014 года составил 1660 рублей за 1 кв. м в месяц с учетом НДС. «Ставки увеличились на 3% по сравнению с концом 2013 года, что сопоставимо с уровнем инфляции», — говорит она.

Екатерина Лапина, вице-президент по управлению коммерческой недвижимостью АРИН, при этом считает, что арендодатели уже морально готовы к скидкам: «Сегодня мы видим лояльность со стороны собственников в вопросе понижения ставок. Многие

заявляют о дисконте 10-15%. При явном интересе со стороны арендатора можно договориться на больший дисконт». Марина Пузанова, руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St Petersburg, заключает, что ротация на рынке офисной недвижимости носит разнонаправленный характер. «С одной стороны, есть арендаторы, которые планомерно переезжают в более качественные бизнес-центры. С другой стороны, клиенты, которые покидают офисные здания с высокими арендными ставками в поисках более выгодных коммерческих условий. Больше всего страдают бизнес-центры, где ставки заявлены в иностранной валюте», — рассказала госпожа Пузанова.

Крупнейшие офисные центры, планируемые к вводу до конца 2014 года

№	Название	Адрес	Район	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Виктория Плаза	пл. Победы, 2	Московский	A	44 400
2	Trinity Place	наб. Адмирала Лазарева, 22	Петроградский	A	37 300
3	Лукойл	Аптекарская наб., 14	Петроградский	A	26 600
4	Setl center	Ленинский пр., 153	Московский	B	25 000
5	Пулково Стар	Пулковское шоссе, 28, лит. А	Московский	B	16 600
6	Фрунзенский (Сенатор)	Московский пр., 60	Московский	A	13 000

Источник: East Real

Юг завязывают в узел

Максим Шумов / Эксперты направили врио губернатора свои предложения по преобразованию транспортной системы на юге города. Профессионалы настаивают на присоединении к проекту транспортно-пересадочного узла при строящейся станции метро «Шушары» линии ЛРТ, необходимости перебазирования южного автокластера за пределы города и подключения хаба к федеральным трассам. ➔

Широкое обсуждение перспектив транспортного узла с участием урбанистов, проектировщиков и архитекторов состоялось в рамках IV международной научно-практической конференции «Преобразование транспортно-коммуникационных пространств городов. Узел «Южный». Организатором конференции стали НП «Национальная гильдия градостроителей», СПбГАСУ и ООО «ЛабГрад» под эгидой правительства Санкт-Петербурга. Официальным информационным партнером выступили газета «Строительный Еженедельник» и портал «АСН-инфо».

По словам директора СПб ГКУ «НИИПЦ Генплана Санкт-Петербурга» Юрия Бакея, в настоящее время Смольным принято решение о строительстве сети транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) в городе. Всего их будет 67, и они классифицированы на три уровня сложности. И ТПУ «Южный», который стал предметом обсуждения экспертов, был признан одним из пяти приоритетных узлов для города. Сам узел стоимостью 1,2 млрд рублей предполагается построить на базе строящейся станции метро «Шушары» Фрунзенско-Приморской линии на участке, ограниченном КАД, Софийской и Автозаводской ул. и территорией завода «Тойота».

Господин Бакей добавил, что сам концепт размещения здесь ТПУ связан с острой необходимостью разгрузить колпинское направление, которое сегодня уже «задыхается» от маятниковой миграции населения. «Колпино – сегодня одно из самых тупиловых направлений. Все попытки властей за последние годы с наскока решить здесь транспортную проблему ни к чему не привели. У нас нет четкого понимания, как комплексно «развязать» эту коллапсирующую территорию», – сказал эксперт. В целом эта локация – один из классических транспортных мешков, из которых уже сегодня не выбраться, соглашается начальник управления инженерного оборудования КГА Алексей Смирнов. По его словам, от транспортных проблем сегодня страдают все жители южных территорий, а с вводом жилых массивов в Шушарах проблема только усугубится. По расчетам экспертов, новый узел не только сможет «переварить» все колпинское и пушкинское направление, но и сможет забрать часть нагрузки с Рыбацкого.

По словам Алексея Смирнова, данная локация представляет собой уже сформировавшуюся промышленную зону, что существенно затрудняет возможности транспортного строительства. «Хотя пятно и свободно, оно плотно зажато существующей инфраструктурой. Там сформированы красивые линии, которые практически не подлежат трансформации», – сказал чиновник. Кроме того, основной задачей при планировке ТПУ будет подключение к узлу трамвайной линии со стороны Колпино вдоль Софийской ул. Задача осложняется тем фактом, что проезд южнее завода «Тойота» забит сетями большого диаметра, вынести которые пока не представляется возможным – нет свободных земельных участков. А значит, и эстакаду или наземные пути для трамвая построить не получится. Еще одним важным моментом является возможность подключения к узлу продолжения Бухарестской ул. Как рассказал господин Смирнов, в свое время инсти-



По мнению экспертов, комплексно решить транспортную проблему на юге города без масштабного редевелопмента не получится

Создание ТПУ необходимо для разгрузки колпинского направления, которое задыхается от маятниковой миграции

тут «Петербургские дороги» прорабатывал проект строительства путепровода в створе Бухарестской ул., однако дальше проекта дело не пошло. «Конечно, полноценный путепровод на шесть полос там уже не получится, в лучшем случае на две или четыре полосы. Но нужно решить вопрос, как Бухарестская «перескочит» КАД. Либо подниматься на высоту кольцевой, либо нырять под нее», – констатировал эксперт.

В свою очередь, начальник архитектурно-планировочного отдела ОАО «Ленметрогипротранс» Дмитрий Бойцов отметил, что, к сожалению, к моменту принятия решения о строительстве ТПУ станция метро «Шушары» уже строилась, был готов и проект строительства Южного депо. Однако проектировщики оставили «резерв» для возможного подключения станции к другим видам транспорта. Так, Ленметрогипротранс все-таки предусмотрел возможность выхода со станции на восток, где должны расположиться перехватывающие парковки и остановки общественного транспорта. Для этого на станции был предусмотрен эстакадный способ доступа на платформу (как на станции «Парнас» – прим. ред.), в рамках которого может быть осуществлен выход на обе стороны платформ. Сама станция будет представлять собой вытянутый вестибюль, что даст возможность пристыковать к нему посадочную платформу для ЛРТ. По словам эксперта, сейчас прорабатываются варианты, согласно которым линия ЛРТ и автобуса будет уходить на восток по проезду между депо трамвая и метро, который далее будет выходить на Автозаводскую и Софийскую ул.

Эксперты работали над концепцией развития транспортно-пересадочного узла в течение пяти дней. Итогом стал пакет предложений, который будет направлен

лично врио губернатора города Георгию Полтавченко, рассказал генеральный директор ООО «ЛабГрад» Михаил Петрович. По его словам, эксперты сошлись на мнении, что крупные заводы в этой локации – «Тойота» и «Дженерал Моторс» – должны перебазироваться за пределы города и освободить близлежащие площади. Это не только даст возможность развивать транспорт, но и предоставит свободные пятна для более интересного, по мнению экспертов, использования участков – образования, технопарков, развития экономики знаний. Помимо этого, эксперты предложили задействовать Южное железнодорожное полукольцо (сейчас оно не используется для пассажирских перевозок) и довести его до аэропорта Пулково. Важным моментом, который отметили все эксперты, стало подключение южного узла к федеральным трассам – к железнодорожной магистрали на Москву и строящейся скоростной автодороге Москва – Санкт-Петербург. По словам господина Петровича, этот шаг подразумевает создание первого в городе полноценного вездного терминала, совмещенного с деловым центром, чтобы люди имели возможность решать вопросы, не выезжая в город.

кстати

➔ По планам Смольного, к 2018 году будет построено пять транспортно-пересадочных узлов. Это ТПУ «Пулково», «Парнас», «Балтийская», «Южный» и «Купчино». Общая стоимость строительства этих объектов составляет 14,9 млрд рублей.

➔ В реестр проблемных объектов Санкт-Петербурга в настоящее время включен 31 строящийся жилой комплекс. Об этом сообщил заместитель главы Комитета по строительству Петербурга Андрей Исаев на заседании круглого стола, посвященном проблемам дольщиков. По словам господина Исаева, в данных жилых комплексах квартиры приобрели 10 тыс. человек, однако официальный статус обманутых дольщиков имеют только 127 человек. Чиновник добавил, что проблемы с достройкой объектов возникают либо из-за неграмотных финансовых расчетов застройщиков или из-за вывода средств дольщиков на другие проекты. Кроме того, некоторые компании применяют мошеннические схемы в своей работе, направленные только на отъем денег у граждан.

➔ Воссоздание дома Рогова на Загородном пр., 3, предположительно начнется в 2015 году. Об этом сообщил Дмитрий Голованов, руководитель компании «Вектор», которая является собственником здания. «Сейчас у нас заканчивается разработка проектной документации, после этого мы подаем ее в государственную экспертизу, после этого экспертиза ее рассматривает, выдает замечания, мы их устраняем, если они будут. Потом мы получаем разрешение на строительство. Этот процесс трудно прогнозируемый, но мы для себя отводим срок до конца года. Соответственно, к воссозданию мы планируем приступить в начале следующего года. Сроки ориентировочные», – рассказал господин Голованов. В здании устроят дополнительный мансардный этаж, но, как уточнил Дмитрий Голованов, внешний облик здания не изменится. На скате кровли со двора устроят мансардные окна. Кроме того, за домом планируется построить отдельно стоящий семизэтажный бизнес-центр.

➔ Загрузка отелей Санкт-Петербурга в первом полугодии составила 49%, снизившись по сравнению с прошлым годом на 6%, говорится в аналитическом отчете компании JLL. При этом средний тариф качественных гостиниц Северной столицы вырос на 30% к аналогичному периоду прошлого года до 4,6 тыс. рублей. А показатель RevPAR (доходность на номер) достиг 2,25 тыс. рублей. «Туристический поток в городе вырос с 3,5 млн человек в 2005 году до 6 млн человек в 2013 году. Высокий сезон на рынке гостиниц Санкт-Петербурга с мая по сентябрь, с пиком в июне, когда в городе проходит фестиваль «Белые ночи». В это время в отелях наблюдается всплеск загрузки и тарифов. Проходящий в мае Международный экономический форум также стимулирует рост показателей», – рассказал руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL Дэвид Дженкинс. – В то же время показатели петербургских гостиниц значительно отстают от московских из-за сильной зависимости бизнеса от летнего туризма. Пиковые значения загрузки достигают немногим более 50% в люксовом сегменте и 70% в среднем ценовом. В свою очередь, годовой ADR (средняя стоимость номера) составляет 11 тыс. рублей в люксовом сегменте и 2,5 тыс. рублей в среднем ценовом сегменте».

Исторический центр не уходит под землю

Максим Еланский / Несмотря на сложные грунтовые почвы, осваивать подземное пространство в Петербурге можно. Так считают специалисты отрасли и подчеркивают, что при соблюдении всех правил проведения работ подземка даже может сохранить исторический облик города. ➔

Петербург – город на болотах. Однако подземные строители уверены, что благодаря современным технологиям осваивать пространства под Северной столицей можно и даже нужно, так как это необходимое условие развития мегаполиса. Совершенствование подземной инфраструктуры в историческом центре, считают специалисты, может уменьшить нагрузку основных дорожных артерий и поможет сохранить построенные здания.

Ориентируясь на мировой опыт

По словам профессора Технического университета в Генте (Бельгия) Уильяма Ван Импе, международного консультанта по ряду проектов освоения подземных пространств в Петербурге, в том числе по строительству здания новой Маринки, город на Неве – не уникальный по сложности грунтов. Более того, отмечает он, есть города с куда более непростыми почвами, но где освоение подземного пространства активно развивается.

«Для дальнейшего развития Петербургу необходимо подземное строительство. В том числе и в исторической части. От этого никуда не деться. Возникающие сложности можно преодолеть, используя современные технологии и мировой опыт», – считает эксперт.

Профессор Российского государственного геологоразведочного университета (Москва) Евгений Пашкин также полагает, что все проблемы подземного строительства в Петербурге вполне решаемы. «Сейчас технологии настолько усовершенствовались, что рисков освоения подземного пространства в слабых грунтах Петербурга нет. Гораздо хуже, что тормозят развитие подземной отрасли чиновники. Без преодоления их консерватизма трудно будет что-либо сделать», – делится мыслями он.

С выводами теоретиков согласны и местные практики подземного строительства. Они признают, что осваивать пространство под городом мешает, особенно если это коммерческий проект, большое количество согласований под устаревшие нормы.

По словам генерального директора Объединения подземных строителей и проектировщиков Сергея Алпатова, в настоящее время подземное пространство в Петербурге практически не осваивается. «Главная причина тому – отсутствие долгосрочного градостроительного планирования в области подземной урбанизации. Притом что практически все технологии, используемые в настоящее время в сложных гидрогеологических условиях Петербурга, являются передовыми», – подчеркивает специалист.

Направленность на сохранение

Между тем игроки рынка отмечают, что осваивать подземное пространство под историческим центром Петербурга гораздо сложнее, чем на периферии, так как на подрядчика ложится более серьезная ответственность за сохранение прилегающих к работам исторических зданий.



Подземное строительство при соблюдении новых технологий безопасно для прилегающих зданий

По словам Сергея Алпатова, в историческом центре следует применять технологии, учитывающие конкретные гидрогеологические условия и конструкции фундаментов зданий, находящихся в зоне строительства. В частности, расположение и конструкция подземного сооружения должны выбираться в соответствии с долгосрочным градостроительным планом и планом развития подземной инфраструктуры города.

Генеральный директор НПФ «Водные ресурсы» Евгений Ломакин добавляет, что также не следует рассматривать технические решения по освоению подземного пространства в отрыве от социально-экономических последствий реализации этих решений. «Специфика инженерно-геологического строения подземного пространства в сочетании с исторически сложившимся порядком сооружения фундаментов приводит к многократному увеличению области негативного влияния не только непосредственно примыкающие к ним здания, но и находящиеся достаточно далеко.

Поэтому необходимо просчитывать все последствия реализации конкретных технических решений, которые, естественно, будут влиять на выбор той или иной стратегии. Причем в данных условиях будут влиять разнообразней и сильнее, так как ко всему прочему центр города – сосредоточение социальных проблем», – считает специалист.

Тем не менее, подчеркивают эксперты, проводимые подземные работы при соблюдении всех технологий безопасности могут не только не нанести вреда окружающему пространству, но и помочь сохранить его. Дело в том, отмечают они, что подземщики проводят укрепление фундаментов и фасадов существующих зданий, попавших в зону риска, тем самым продлевают таким домам жизни.

Удачные примеры

Примером особо успешного освоения подземного пространства, полагает генеральный директор ОАО «Метрострой»

Вадим Александров, можно считать строительство наклонного хода станции «Адмиралтейская». «Новые технологии, новое проходческое оборудование – ТТМК «Аврора» – позволили метростроителям построить в самом центре, в катастрофически стесненных условиях самый глубокий наклонный ход, который только есть в Петербурге. При этом было расселено и снесено только одно здание, которое, собственно, находилось в месте будущего вестибюля. 20 лет назад о таком и подумать было нельзя. Не было технологий безосадочной проходки. Именно поэтому станция долгое время была недоступна для эксплуатации в полную силу. Однако технологии появились, оборудование появилось, более того, появился опыт работы, и объект был построен», – подчеркивает глава «Метростроя».

Руководитель отдела подземного строительства компании «БалтМонолитСтрой» Антон Максимов добавляет, что в работах на «Адмиралтейской» участвовала и его организация. Он вспоминает, что для прилегающих к строительству зданий компания применяла инъекционные способы укрепления грунтов по технологии БАСФ. Данная технология отлично смогла зарекомендовать себя в условиях плотной городской застройки.

По словам господина Ломакина, удачными работами освоения подземного пространства также можно считать «Владимирский пассаж» на Владимирском пр., здание по Большой Морской ул., 54, офисное здание на Почтамтской ул. с подземным паркингом. В данных проектах, отмечает он, все последствия применения технических решений сначала анализировались на информационных моделях, а уже потом реализовывались в натуре.

Тендеры для профессионалов

По мнению специалистов, главным критерием выбора подрядчика для работ на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах, к которым относятся метрополитен и другие подземные объекты, должен быть опыт работы предприятия в конкретных инженерно-геологических условиях, а не минимальная стоимость контракта.

В частности, по словам господина Александрова, конечно, цена – это самый удобный и простой фактор для принятия решения при выборе подрядчика. «Однако в области метростроения на первом месте должна стоять гарантия качества выполненных работ. А это возможно только за счет опыта. Объекты метрополитена относятся к особо опасным, технически сложным и порою уникальным. Для таких объектов требуются свои стандарты, нормы, своя классификация и пр. Поэтому в конкурсах на строительство подземных объектов, метрополитена в частности, первым критерием должен стоять опыт выполнения аналогичных работ. Только так можно обеспечить необходимую степень безопасности строящегося объекта», – отмечает он.

МНЕНИЕ



Вадим Александров, генеральный директор ОАО «Метрострой»:

➔ – Безопасность подземных работ, особенно в историческом центре Санкт-Петербурга, зависит от множества факторов. На первом этапе строительства, связанном с подготовкой площадки, строители сталкиваются с большим объемом выноса инженерных сетей. Прежде чем приступить к подземным работам, трубопровод, кабели различного назначения необходимо переложить. В историческом центре к этому еще могут добавиться старые фундаменты зданий, находящиеся ранее на этом месте, различные остатки дорог, ограждений, трамвайных путей. При подготовке места

того котлована для строительства наклонного хода станции «Обводный канал», например, метростроители обнаружили остатки старой канки. К такого рода «сюрпризам» надо быть готовыми и знать, что с ними делать. Далее начинается второй этап – это укрепление грунтов и сооружений, находящихся в пятне застройки. От того, насколько качественно выполняются эти работы, зависит все дальнейшее строительство. Из способов закрепления грунта можно упомянуть «стену в грунте», струйную цементацию, шпунт, азотное замораживание. Все эти методы успешно применяются как при строительстве объектов метрополитена, так и объектов другого назначения.

Дмитрий Журавель: «На строительство ЗСД мы направили половину всей техники и оборудования»

Максим Шумов / Начальник строительного управления ООО «ГЕОИЗОЛ» Дмитрий Журавель рассказал «Строительному Еженедельнику» о крупнейших текущих контрактах компании, а также о первом опыте применения технологии «стена в грунте» в дорожном строительстве.

– Расскажите о крупнейших проектах, которые ведет компания в настоящее время.

– В Петербурге по большей части мы работаем на коммерческих объектах. Это, например, устройство свайных оснований и подземных паркингов в рамках строительства жилых комплексов. В данный момент готовимся ко второму этапу работ на объекте «Никольские ряды» на Садовой, 62, – здесь планируется обустройство подземного пространства. Кроме того, ведем работы на судостроительном заводе в пос. Отрадное по строительству канала для спуска судов. Буквально недавно закончили работы в «Лахта-центре» по устройству свайного основания. Активно занимаемся ремонтом набережных в городе – в данный момент мы ведем реконструкцию наб. реки Фонтанки около дома № 3 Прачечного моста и планируем участвовать в конкурсе на строительство и реконструкцию Ушаковской наб.

– Какой объем работ выполнили в регионах?

– Уже несколько лет мы успешно работаем на курортах Сочи, где у нас создано обособленное подразделение. В этом регионе мы выполняли и выполняем в том числе работы по инженерной защите склонов от оползней, плывунов. Продолжаем работы на втором этапе развития горноклиматического курорта «Альпика-Сервис» в Красной Поляне. Выполняем большой комплекс работ по подготовке территории под строительство Южного потока. Кроме того, мы ведем переговоры об участии в строительстве вторых железнодорожных путей Северной железной дороги в районе Ханты-Мансийска.

– Какое место в портфеле заказов занимает транспортное строительство? Какие основные объекты можете выделить?

– Вот уже два года мы работаем на строительстве скоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург. Там мы выполняем большой перечень работ – это строительство путепроводов, мостов и укрепление слабых грунтов. Сейчас мы завершаем работы на участке обхода Вышнего Волочка – участок от Торжка до Волочка. На этой стройке мы выполняем работы на семи искусственных сооружениях. В настоящее время ведем работы по сооружению эстакад и подпорных стен Северной Роклады на Фестивальной ул. Работы по строительству обхода рассчитываем закончить к 15 июля, а работы на Северной рокаде – к концу августа.

– Планируете ли дальше работать на строительстве трассы?

– Да, дальнейшее участие в строительстве автодороги в планах компании есть. Недавно прошел тендер на строительство 7-го и 8-го участков трассы – от Петербурга до Новгородской области. Я надеюсь, что активная фаза работ начнется ближе к концу 2014 года и мы поучаствуем в ней как субподрядчики.

– Как продвигаются работы на строительстве центрального участка ЗСД?

– С февраля 2013 года мы выполнили более 2 км временных технологических



эстакад и платформ, а также погружение шпунта в акватории Невской губы. Параллельно мы приступили к устройству буронабивных свай длиной до 43 м под основание эстакад ЗСД и опор Вантового моста через корабельный фарватер. Также выполнили устройство буронабивных свай длиной до 26 м под основание армогрунтовой насыпи. В конце июня мы закончили сооружение противодиффузионной завесы методом «стена в грунте». Надеемся, что вскоре мы заключим с генподрядчиком «Асталди Ичташ» дополнительное соглашение на следующий участок данных работ, так как у нас уже все оборудование настроено для дальнейшей про-

В транспортном строительстве в Санкт-Петербурге технология «стена в грунте» до сих пор не применялась

дуктивной работы. К настоящему моменту у нас за плечами уже 27 подобных допсоглашений, что говорит о большом объеме выполненных работ. Также мы продолжаем работы по устройству буронабивных свай в районе транспортной развязки близ реки Екатерингофки.

– Расскажите о технологии «стена в грунте». Насколько она распространена при работе на объектах такого класса?

– «Стена в грунте» – это технология, позволяющая выполнять ограждение котлованов любой конфигурации при сооружении зданий в условиях плотной городской застройки, а также в непосредственной близости от действующих подземных коммуникаций, не оказывая влияния на их нормальную эксплуатацию. В настоящее время используют метод бетонирования стен в котлованах, заполненных глинистым раствором. Это дает возможность обходиться без крепления стен траншей,

так как глинистый раствор, уравнивая давление грунта на стенки траншеи, предотвращает их обрушение. В качестве глинистого раствора, выполняющего функции временного крепления, используют раствор бентонитовой глины. Этот раствор находится в траншее на протяжении всего времени сооружения стены тоннеля. При этом на ЗСД изготовление арматурных каркасов для сооружения «стены в грунте» было налажено нами как на самой площадке, так и на Пушкинском машиностроительном заводе, который входит в группу компаний «ГЕОИЗОЛ». Работа велась параллельно двумя установками, что помогло выполнить работу в срок.

Отдельно хочу отметить, до недавнего времени в транспортном строительстве в Петербурге данная технология не применялась. Ранее работы по устройству ограждающих конструкций выполнялись в основном с применением буронабивных секующихся (касательных свай) или шпунта.

– Почему эта технология не была освоена дорожниками ранее?

– Ни у кого не было достаточного количества оборудования. Да и попросту не было квалифицированных подрядчиков, способных выполнять данный вид работ.

– В чем положительный эффект от применения «стены в грунте»?

– Это скорость, качество и, соответственно, экономическая целесообразность.

– Насколько этот подход ускоряет строительно-монтажные работы?

– В сутки мы выполняем 12 пог. м «стены в грунте». Если соотнести эти цифры

с сооружением ограждающих конструкций буронабивными сваями под защитой обсадной трубы, то экономия по времени минимум в два раза.

– Помимо ЗСД где еще применяли эту технологию?

– Как правило, при строительстве подземных паркингов. Так, «стену в грунте» мы начали активно применять еще в 2006 году при строительстве подземного паркинга для ЗАО «Адамант» на Комендантской площади под ТРК «Атмосфера». В первой половине 2007 года были выполнены два котлована глубиной 12 и 16 м, в которых простроены фрагменты въезда-выезда Орловского тоннеля со стороны Орловской ул. Помимо этого у нас был трехуровневый подземный паркинг в здании в Зоологическом пер., паркинги и в бизнес-центрах на наб. реки Мойки, 74, и Сянолской наб., 22. Эта же технология применялась при строительстве подземного пространства под ТРЦ «Стокманн» на Невском пр. Нами также были выполнены опытные работы по устройству «стены в грунте» на объекте «Реконструкция и новое строительство на территории Новой Голландии», где проектом ранее предусматривалось возведение под всей свободной территорией острова 4-уровневого подземного пространства рядом с существующими историческими зданиями. В качестве глинистого раствора, выполняющего функции временного крепления, используют раствор бентонитовой глины. Этот раствор находится в траншее на протяжении всего времени сооружения стены тоннеля. При этом на ЗСД изготовление арматурных каркасов для сооружения «стены в грунте» было налажено нами как на самой площадке, так и на Пушкинском машиностроительном заводе, который входит в группу компаний «ГЕОИЗОЛ». Работа велась параллельно двумя установками, что помогло выполнить работу в срок.

– В компании существует сразу несколько направлений деятельности. Есть ли какая-то долгосрочная стратегия и выделено ли какое-то направление в качестве приоритетного?

– Мы гибкая компания и мы всегда раставляем приоритеты исходя из рыночной ситуации, которая, как вы знаете, очень изменчива. Например, в последнее время в Петербурге активность в деле развития транспортной инфраструктуры пошла на спад – сворачиваются заявленные ранее крупные проекты, отменяются конкурсы. Это сигнал нам о том, что высвобождающиеся ресурсы можно пустить на параллельные проекты. Или наоборот – если мы получаем достаточно большой объект, в том числе в рамках транспортного строительства, то мы мобилизуем все имеющиеся у нас ресурсы. Например, у нас есть комплекс оборудования, которое мы можем применять как в транспортном строительстве, так и в гражданском, промышленном. Например, строительство центрального участка ЗСД – один из крупнейших объектов компании в Петербурге. На протяжении полутора лет на данном объекте было задействовано около 50% всех имеющихся у нас ресурсов и техники.

цифра

740

буронабивных свай большого диаметра заложило ООО «ГЕОИЗОЛ» в основание эстакад ЗСД и опор Вантового моста

Фактор близости

Роман Русаков / Расположение жилого комплекса в шаговой доступности от станции метро остается одним из основных факторов в формировании цены на жилье эконом-класса. Но аналитики говорят, что все-таки дом должен располагаться не слишком близко к транспортным узлам, иначе это может сказаться отрицательно на стоимости жилья.

Хорошая обеспеченность локации транспортной инфраструктурой – фактор, в большинстве случаев позитивно влияющий на рыночную стоимость объекта. В том числе наличие станции метро в непосредственной близости, как правило, обеспечивает значительную премию к средней рыночной цене. И пока, как замечает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», рост количества автовладельцев и увеличение парка личного транспорта на это обстоятельство влияет незначительно. «К тому же стоит учитывать актуальный для крупнейших мегаполисов тренд к повышению издержек содержания автомобиля на фоне роста прямых и косвенных налогов и других обязательных платежей», – добавляет он.

Аналитики компании «Лемминкяйнен» говорят, что по сравнению с отдаленными от метро жилыми комплексами при прочих равных пешая досягаемость метро может повысить цену на квартиру в доме эконом-класса на 10-15%. По мнению представителей компании, наиболее удобное расположение жилого комплекса относительно метро – шаговая доступность в пределах 15 минут.

Аналитики утверждают, что сегодня у метро возводится меньше жилья, чем несколько лет назад (2006-2008 годы), по причине отсутствия земельных участков под застройку вблизи станций Петербургского метрополитена, поэтому в последнее время фактор близости к метро может еще сильнее влиять на цену и достигать 20%.

Впрочем, Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», обращает внимание на то, что конечную цену жилья определяет целый ряд факторов: имя и репутация застройщика, маркетинговая стратегия девелопера и, конечно, параметры конкретного



По сравнению с отдаленными от метро жилыми комплексами при прочих равных пешая досягаемость метро может повысить цену на квартиру в доме эконом-класса на 10-15%, а иногда и на 20%

объекта. «Например, расположение жилья в зеленой зоне или перспективы развития района могут примирить покупателя с отсутствием метро в 5-минутной пешей доступности», – уверен господин Бабаков.

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», говорит, что многие люди принципиально не хотят покупать квартиры в домах, находящихся рядом с метро, – как правило, именно возле метро и в 5-10 минутного пешего хода от него сосредоточена торговая инфраструктура, кафе, палатки, и именно здесь наиболее плотный людской трафик, а значит, меньше свободных парковочных мест, больше остановок наземного транспорта. «И именно здесь

у метро любят сбиваться в кучи не самые успешные в социальном плане личности, мимо которых гораздо приятнее проехать на автомобиле, чем пройти пешком», – рассуждает господин Котровский.

«Оптимальное расположение дома – в зоне 5-минутной, максимум 10-минутной пешей доступности от метро, но не ближе чем 100-200 м от вестибюля станции», – подсчитал Григорий Сорокин, заместитель генерального директора компании «Домус финанс».

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина также полагает, что слишком близкого соседства со станцией метро лучше избегать. «Большое количество торговых точек, стоянки обще-

МНЕНИЕ



Валерий Лазугин,
заместитель
генерального
директора
АН «Итака»:

– Близость к метро повышает стоимость жилой недвижимости массового спроса на 5-10%. На цену жилья бизнес- и премиум-класса этот фактор не влияет. Для большинства покупателей оптимальное расстояние от дома до станции метрополитена – до 15 минут пешком. Еще 15 лет назад удаленность от метро снижала стоимость квартиры на 15-20% по сравнению с аналогичными предложениями в непосредственной близости к станции. Сейчас такой разницы нет. Причина проста – транспортная инфраструктура города развивается, все больше горожан обзаводятся личным автотранспортом и меньше зависят от метро. На данный момент на выбор жилья главным образом влияют три фактора: инфраструктура района (социальная, транспортная, развлекательная и т. п.), социальная однородность и окружающая среда (отсутствие промзон, вредных предприятий и свалок).

цифра

на 20%

дороже может стоить жилье возле метро, чем аналогичная квартира на удалении от транспортной инфраструктуры

Автомобиль заставил любить подземку еще больше

Роман Русаков / В среде экспертов рынка нет единого мнения о том, как повлияла на востребованность жилья возле метро автомобилизация населения. Некоторые считают, что увеличение личных машин на улицах города делает близость жилья к метро еще более популярным.

Впрочем, автомобилизация населения все же влияет на предпочтения в покупке жилья. Как говорят в «Лемминкяйнен», в последние годы повысилось также значение наличия удобного выезда на КАД или ЭСД. Но и там признают, что этот фактор пока еще не универсален для жилья масс-маркет и влияет на ценообразование в меньшей степени, нежели расстояние до станции метро.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag, полагает, что даже если у покупателей есть машина, время от времени они могут передвигаться в мегаполисе общественным транспортом, и вот тут как раз для удобства проживания и потребуются метро и остановки общественного транспорта в непосредственной близости.

Некоторые аналитики уверены, что автомобилизация населения еще больше повысила спрос на локации близости со станциями метрополитена: этому способствует существенный рост автомобильных пробок на городских дорогах. Ведь сегодня повысить собственную мобильность возможно только за счет близкого проживания к метро.

При выборе жилья учитываются следующие факторы: цена, месторасположение объекта (близость к метро), надежность компании, планировка квартиры, качество отделки. Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» направлением «Санкт-Петербург», рассказала: «По результатам опросов посетителей XXVII «Ярмарки недвижимости» (28-30 марта 2014 года), которые регулярно проводит наш партнер – компания Infowave, среди характеристик района предполагаемой покупки квартиры транспортная доступность (метро, КАД, общественный транспорт) занимает второе по значимости место».

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», рассуждает:

«Мобильность населения постепенно растет, что наряду с увеличением количества автомобилей приводит к закономерному результату – росту маятниковой миграции, когда все больше людей живут

вдалеке от места работы. Назвать этот тренд однозначно отрицательным нельзя, это нормальный путь развития крупного мегаполиса. Но, безусловно, он требует усилий по развитию транспортной инфраструктуры. Крайне важно для покупателя и развитие общественного транспорта, в первую очередь железной дороги и метро». Григорий Сорокин, заместитель генерального директора

компании «Домус финанс», впрочем, считает, что не все транспортные узлы благо для покупателей. «Исключение составляют квартиры, расположенные, к примеру, рядом с железнодорожными станциями – они могут быть не дешево, а даже дороже предложений у метро, так как из некоторых районов на электричке можно быстрее добраться до центра города, чем на метро», – говорит он.

МНЕНИЕ



Алексей Трубецкий, руководитель проектов ГК ААГ:

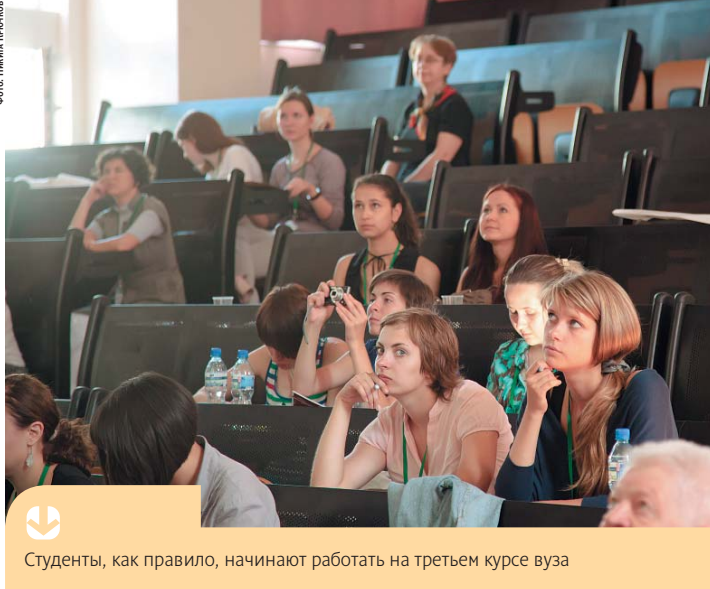
– Фактор близости к метро играет далеко не последнюю роль для массового пользователя при выборе жилья. Однако не стоит забывать, что покупателей не менее волнуют характеристики района в целом, а именно развитая социальная и торгово-сервисная инфраструктура, наличие рекреационных зон, минимальное количество промышленных объектов, хорошая система транспортных магистралей и т. п. Поэтому сложившиеся жилые кварталы у метро имеют существенные конкурентные преимущества относительно новых, только формирующихся на окраинах города. Тем не менее сложности с парковкой и большой пассажиропоток могут стать весомыми недостатками и оттолкнуть некоторых покупателей. Следовательно, оптимальный вариант – удаленность от метро в пределах 1 км.

Ставка на молодежь

Екатерина Костина / По данным HeadHunter, за первое полугодие 2014 года на сайте hh.ru в сфере «Строительство и недвижимость» только около 3% резюме пришлось на кандидатов без опыта работы. Однако доля молодых специалистов естественно должна будет вырасти во втором полугодии в связи с тем, что нынешние выпускники после экзаменов и летнего отдыха активно начнут искать работу. ➔

«Как показывают исследования HeadHunter, в целом по Санкт-Петербургу спрос на специалистов сферы «Строительство и недвижимость» довольно большой. В первом полугодии на нее приходилось около 9% всех вакансий, размещенных на hh.ru в нашем городе. Отрасль входит в 10 самых востребованных и занимает шестое место после таких сфер, как продажи, IT и телеком, административный персонал, производство, начало карьеры. На одну вакансию в «Строительстве и недвижимости» в рассматриваемый период приходилось чуть больше трех резюме, и это достаточно высокий показатель», – рассказала Юлия Сахарова, директор HeadHunter (hh.ru) по СЗФО.

По ее словам, предлагаемая заработная плата в первом полугодии в независимости от опыта кандидатов превышала или была равна их ожиданиям. Для соискателей без опыта средний показатель был на уровне 39 тыс. рублей. Для сравнения, средняя заработная плата по Санкт-Петербургу во всех отраслях в аналогичный период для специалистов без опыта была равна 26,5 тыс. рублей. С опытом от 1 до 3 лет кандидаты в сфере «Строительство и недвижимость» в первом полугодии могли рассчитывать на 42,5 тыс. рублей, от 3 до 6 лет – на 50 тыс. рублей, больше 6 лет – на 70 тыс. рублей. «Эти данные говорят о том, что отрасль заинтересована как в высокопрофессиональных специалистах с большим опытом работы, так и в начинающей карьерный путь молодежи. Компании готовы платить и тем, и другим заработную плату выше среднерыноч-



Студенты, как правило, начинают работать на третьем курсе вуза

ной, которая в первом полугодии в нашем городе составляла 35 тыс. рублей. Стоит отметить, что подавляющее большинство кандидатов, разместивших резюме на hh.ru, имеют высшее или неоконченное высшее образование», – прокомментировала Юлия Сахарова.

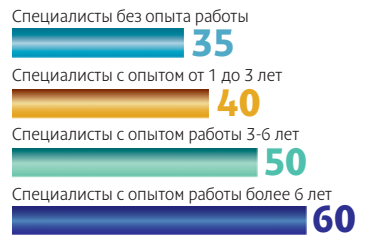
Она констатировала, что традиционно заработные платы, предлагаемые в сфере

«Строительство и недвижимость», одни из самых привлекательных на рынке труда. «Они вполне конкурентоспособны по сравнению с производством, например на позициях инженеров и квалифицированных рабочих строительных специальностей. В этом году в строительной отрасли сохранилась тенденция, характерная для рынка труда в целом и связанная возрастом

спроса на линейных специалистов и «синих воротничков», – уточнила эксперт.

В свою очередь, Николай Ватин, директор Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, отметил, что вуз всегда тщательно отслеживает трудоустройство своих выпускников, большинство из которых поступают на работу еще до окончания университета и начинают трудиться уже с третьего курса. По его словам, этому способствует хорошо организованная система прохождения производственной практики, а также то, что вуз использует площадку дистанционного обучения для оперативного информирования о вакансиях строительных организаций. «Например, если утром сообщение размещается в Moodle, то в течение дня компания получает как минимум пять звонков, так как об этих вакансиях уже успели прочитать 200 студентов. Также положительно влияет и двухуровневая система образования, так как уже с дипломом бакалавра студент имеет высшее образование и может работать и совмещать работу с обучением в магистратуре. Хочу отметить, что некоторые выпускники уже работают в международных строительных компаниях – Skanska, YIT Corporation, Renaissance Construction», – заключил Николай Ватин.

Зарплатные ожидания соискателей в сфере «Строительство и недвижимость» в зависимости от стажа работы, тыс. рублей в среднем



Источник: hh.ru

В тесном сотрудничестве

Екатерина Костина / Сотрудничество строительных компаний и профильных вузов открывает большой потенциал для каждой из сторон. Первые получают перспективных сотрудников, а вторые – возможность трудоустроить выпускников на достойное место работы и тем самым повысить свой рейтинг на рынке образовательных учреждений.

Николай Ватин, директор Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, рассказал газете «Строительный Еженедельник», что вуз уже давно сотрудничает с главными строительными компаниями Петербурга. Это группа компаний «Эталон – ЛенСпецСМУ», Группа ЛСР, ЗАО «ЛЕНСПЕЦСТРОЙ», ЗАО «Институт «Стройпроект». «В бакалавриате студенты проходят производственную практику на третьем курсе, и многие из них уже нацелены

на трудоустройство в данные компании на старших курсах. Также мы плотно сотрудничаем с ЗАО «ГТС», Спецстрой России, где проходят практику слушатели курсов повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки», – прокомментировал он.

«Каждый год компании с удовольствием принимают наших выпускников, к примеру, ЗАО ДСК «Блок» – их проектный отдел, по сути, укомплектован нашими выпускниками» – рассказал господин Ватин. В свою очередь, Андрей Цинченко, директор службы персонала группы компаний «Эталон», рассказал, что у компании действительно сложилось эффективное сотрудничество с высшими учебными заведениями, занимающимися подготовкой специалистов строительной отрасли – СПбГАСУ и Санкт-Петербургским государственным политехническим университетом. «Ежегодно мы принимаем на практику

студентов из этих учебных заведений. Кроме этого, сотрудники ГК «Эталон» на регулярной основе посещают курсы переподготовки и повышения квалификации в этих вузах», – добавил господин Цинченко. Андрей Цинченко заметил, что у ГК «Эталон» есть случаи приема на работу специалистов без опыта работы, но, как правило, это бывшие студенты-практиканты, закончившие вуз и хорошо зарекомендовавшие себя во время прохождения производственной практики в самой компании. «Соглашения с вузами о «поставках» специалистов в компании нет. К плюсам приема на работу специалиста без опыта работы, но прошедшего практику в компании, можно отнести некоторую адаптированность его к условиям работы в компании и опыт взаимодействия с руководителем, коллективом», – добавил эксперт. Со своей стороны, Ольга Васильева, начальник отдела персонала компании

«ЮИТ Санкт-Петербург», также рассказала, в городе компания «ЮИТ» наиболее активно сотрудничает с СПбГАСУ и Санкт-Петербургским государственным политехническим университетом. Среди направлений, по которым идет совместная работа, Ольга Васильева отметила обучение сотрудников «ЮИТ» на курсах повышения квалификации

по профессиональным областям, привлечение преподавателей вузов к участию в реализации корпоративных внешних обучающих программ. «У нас есть планы по более активному сотрудничеству в области проведения профессиональной аттестации руководителей и специалистов компании в области строительства», – прокомментировала она. Также среди элементов совместного сотрудничества она отметила работу со студентами – периодическое проведение

ознакомительных практик для студентов в компании, стажировки для студентов старших курсов и выпускников в различных подразделениях компании с возможностью последующего трудоустройства. Кроме этого, компания «ЮИТ» принимает активное участие в процессе разработки профессиональных стандартов строительных профессий (участие сотрудников компании в качестве экспертов в заседаниях круглого стола, проводимых на базе вузов).

МНЕНИЕ



Николай Ватин, директор Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета:

➔ В Политехническом университете строителей выпускает в первую очередь Инженерно-строительный институт, где в бакалавриате осуществляется подготовка по шести профилям. Среди поступающих сейчас лидирует специальность «Строительство уникальных зданий и сооружений». Минобрнауки РФ увеличило прием на бюджетные места в Инженерно-строительный институт в полтора раза по сравнению с прошлым годом, в магистратуру – в два раза. Кстати, в магистратуре представлен широкий выбор программ, в том числе есть две программы, где обучение ведется полностью на английском языке, – это Civil Engineering и Energy Efficient and Sustainable Buildings.

Субъективный взгляд на премию

Максим Шумов / Зарубежные мотивационные программы, в рамках которых премирование персонала представляет собой автоматизированную и прозрачную систему, с трудом приживаются в России. По мнению экспертов, при распределении бонусов в наших реалиях главную роль играет субъективный фактор – свобода руководителя распределять блага и его отношения с подчиненными. ➔

Генеральный директор строительной компании «ИРБИС» Геннадий Киркин рассказал, что в грамотно выстроенной системе мотивации субъективизм руководителя играет решающую роль только в самом начале такой программы. А дальше должны быть выработаны четкие и понятные выплаты персоналу критерии поощрения и наказания. «Руководитель не должен опускаться до распределения денежных выплат конкретным сотрудникам. Его главная задача – установить правила, которые будут понятны всем, и следить за их исполнением», – рассказал он. Субъективизм, по словам эксперта, опасен тем, что сотрудники будут добиваться не поставленных задач и планового результата, а прежде всего расположения руководителя компании, чтобы быть «ближе к телу». То есть мотивация состоит исключительно в завоевании лояльности топ-менеджера. Кроме того, схема премирования должна быть максимально прозрачной, чтобы каждый сотрудник мог конкретно просчитать, сколько и за что он получит.

Господин Киркин добавил, что подобная система была введена три года назад в его компании. Для этого была введена формула коэффициента трудового участия. По этой формуле сотрудники могли убедиться в справедливости выплат. «Не все согласились работать по такой схеме, – признается руководитель компании. – Значительная часть сотрудников, которые хотели полу-

чать невысокую, но стабильную зарплату, ушла. Остались те, кто хотел работать много и зарабатывать больше». При снижении численности штата компании по сравнению с 2012 годом на 5% выручка компании увеличилась на 10%.

Стакой точкой зрения согласен генеральный директор ООО «Стройэксперт» Денис Осипов. По его словам, в «Стройэксперте» действует похожая система премирования. «Руководитель должен выработать правила игры и мотивировать людей работать по этим правилам. Генеральный директор в нашей компании может выделить на распределение премий не более 20-25% от прибыли. Но это «окно» поощрений, безусловно, должно быть, потому что нельзя финансы загонять в жесткую систему, где руководитель не имел своего субъективного мнения», – отметил господин Осипов.

Однако большая часть экспертов смело заявляет о неэффективности построения статичной мотивационной системы в России и формального подхода к поощрению персонала. «Мой первый опыт использования подобных правил игры обернулся провалом, – рассказал директор ООО «Конфидент» Петр Кузнецов. – Я сам математик и на первых порах рассчитывал премии по формулам. Очень скоро я от этого отказался». Господин Кузнецов считает, что на откуп руководителю нужно отдавать как можно большую часть мотивационных средств, в том числе и воз-

награждение. «У нас в компании топам на это отдается 50% прибыли, а 20% мало какого руководителя может заинтересовать. Будь моя воля, я бы отдал и 70%, – добавляет он. – Нужно понимать, что чем выше человек по служебной лестнице, тем он более субъективен, от этого не уйти». Кроме того, в сложных мотивационных системах теряется сам принцип мотивации, «деньги по правилам» перестают побуждать к труду.

Еще со времен крепостного права основной мотиватор для работника – найти способ поменьше работать и побольше отдыхать, иронизирует управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор» Дмитрий Золин. И в наших реалиях фиксированная схема премирования будет бусовать. «Все эти коэффициенты, сложные формулы заканчиваются одинаково – умный

менеджер подгонит нужные параметры и цифры, чтобы так или иначе получить бонус, – говорит господин Золин. – Только руководитель может увидеть, насколько хорошо и эффективно работает его подчиненный. Премии должен распределять руководитель, но при этом должен объяснять, за что человек премирован, а за что оштрафован».

Мотивация – это всегда индивидуальный подход к персоналу, добавила директор по персоналу ЗАО «Сигни Групп» Екатерина Шапошникова. Любая формальная система мотивации всегда перестает работать, как только дело доходит до конкретных жизненных примеров. «Кроме того, субъективный характер мотивационной программы – это элемент неожиданности, который может подхлестнуть психологическое состояние коллектива».

МНЕНИЕ



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

➔ В нашей стране главным мотивационным фактором по-прежнему остается «волшебный пендель», который не пропишешь в уставе компании и не введешь в качестве нормы. Наши люди, несмотря на все материальные стимулы, трудно сдвигаются с места. Именно лень не дает людям зарабатывать. Крепкий пинок – этот тот нематериальный мотиватор, который заставляет людей по-иному смотреть на свои перспективы.

Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
по спб и ленобласти
14221

ПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
по сзэо
83723

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

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

ПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
78774

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

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

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

М.П.

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты редакционной подписки

№ п/п	Наименование	Цена на 1 мес.	Цена на 6 мес.	Цена на 12 мес.	Кол-во
1	Газета «Строительный Еженедельник»	520,00	3 120,00	6 240,00	
2	Газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»	180,00	1 080,00	2 160,00	
3	Газета «Строительный Еженедельник» и газета «Строительный Еженедельник, Ленинградская область»	700,00	4 200,00	8 400,00	

№ п/п	Название	Скидка, %
1	1-2	
2	от 3	5%
3	от 10	10%
4	от 20	15%
5	от 30	20%

Контактный тел./факс 605-00-50

РЕКЛАМА



коммерческий директор



HR-менеджер



event-менеджер

**НАЙДИ РАБОТУ
НА SUPERJOB.RU**



директор



администратор



бухгалтер

SuperJob РАБОТА ДОЛЖНА ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ!

РЕКЛАМА

Защита от выгорания

Максим Шумов / Топ-менеджмент сегодня довольно трудно мотивировать материально, говорят эксперты. Все большую роль играет психологический комфорт, бренд компании и постановка перед руководителем интересных задач. ➔

Классическая структура мотивации для топ-менеджеров состоит из следующих элементов: оклад, социальный пакет, который, как правило, определяется рынком, премия на основе выполнения целей, «золотой парашют», равный трем годовым зарплатам, и долгосрочная система мотивации, связанная с ростом компании, рассказала руководитель практики «Строительство и девелопмент» хедхантинговой компании Morgan Hunt Анастасия Филькина. По ее словам, в международных компаниях, как правило, программа долгосрочного стимулирования составляет около 50% бонусной системы. Российская система больше нацелена на «быстрые» премии. Кроме этого, в России гораздо выше годовые бонусы, которые могут составлять до 200%, например в нефтедобывающих корпорациях.

По мнению директора по персоналу и организационному развитию Plaza Lotus Group Ольги Смирновой, периодичность премирования «топов» – обычно один раз в год, после подведения результатов деятельности компании. Условием выплаты премии для топ-менеджмента является достижение утвержденного финансового результата, большего или равного 97% от планового значения. При этом бонусы структурированы так, что на 60% зависят от достижения утвержденного финансового результата, и на 40% – от выполнения индивидуальных задач.

Что касается социального пакета, то наиболее распространены такие виды, как



Руководители высшего звена наиболее подвержены явлениям профессионального выгорания и эмоциональным кризисам

медстраховка, служебный телефон, страхование жизни, аренда жилья, служебное авто. По данным Morgan Hunt, более 60% компаний пересматривают соцпакет хотя бы раз в год. Общая доля затрат на соцпакет от общих затрат составляет около 5-6% в большинстве компаний. И если сравнить 2012 и 2013 годы, то более 60% опрошенных компаний увеличили затраты на соцпакет.

При этом эксперты сходятся во мнении, что сейчас растет роль нематериальных мотивационных факторов, которые помогают привлечь или удержать топ-менеджера в компании. Это интересные задачи, масштабность реализуемых компанией проектов и полномочия руководителя, бренд компании и ее стабильность.

Кроме того, важно защитить топ-менеджера от профессионального выго-

рания – частого явления для сотрудников этой категории. «Когда «топ» достигнет определенного финансового достатка и чувствует свой «потолок», обычные традиционные методы, например годовой бонус, повышение в должности, перестают работать. Необходимы нетрадиционные решения», – говорит госпожа Филькина. По ее словам, в этом случае нужно создать условия для эмоционального развития, например сделать карьер-брейк. Например, компания Unilever предлагает своим «топам» взять отпуск длиной в год и совершить «кругосветку». А застройщик Mirland Development отправляет руководителей отделов на недельные симпозиумы в Канаду. Также среди нематериальных мотиваторов – создание креативного кластера в компании (пример – компания «Икеа»), смена функционала топ-менеджера, смена места жительства или работы руководителя, делегирование «рутины» другим менеджерам.

МНЕНИЕ



Георгий Рыков,
генеральный директор
ООО «Бестъ.
Коммерческая
недвижимость»:

➔ Для руководителей высшего звена деньги важны, но это не самое главное. Люди в этом бизнесе хотят быть востребованными, хотят решать интересные, сложные задачи. И если они почувствуют себя некомфортно, почувствуют себя недооцененными в команде, вне зависимости от объемов вознаграждения они уйдут в другое место.

2014 День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

**Санкт-Петербург
7 августа 2014 года**

Программа праздника:

- Конкурс детских рисунков «Мои родители - строители!»
- Шествие строителей. Заезд роллеров. Велопробег
- Торжественный молебен в Храме строителей
- Награждение лучших строителей
- Выстрел из пушки Нарышкина бастиона Петропавловской крепости
- Праздничный концерт в Ледовом дворце
- Спортивный праздник. Подведение итогов XI спартакиады «За труд и долголетие»

Партнеры:

www.stroysoyuz.ru ssoo@stroysoyuz.ru
(812) 570-30-63, 714-23-81
Союз строительных объединений и организаций

УСПЕЙТЕ ПОСЕТИТЬ!

Выставка «Город за городом»

ЖИЛЬЕ ГОРОДСКОГО ФОРМАТА ЗА ПРЕДЕЛАМИ СПБ!

Более 80 объектов

Квартиры в многоэтажных домах, малоэтажные комплексы, таунхаусы

Городской комфорт + все преимущества загородной жизни!

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

7-9 ноября 2014

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КONGРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

EXPOFORUM

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

XXIX выставка

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XIII выставка

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVIII выставка

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ДЛЯ ВАС НАИБОЛЕЕ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Официальный партнер Ярмарки недвижимости

УНИСТО Петрополис

Спонсор Деловой программы Ярмарки недвижимости

Development

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

Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости» СПб

РЕНОВАЦИЯ

Спонсор бесплатного проезда


АРСЕНАЛ НЕДВИЖИМОСТЬ

Спонсор церемонии открытия Ярмарки недвижимости

ЛенСпецСМУ

Михаил Яковлев:

«До 2012 года средств на ремонт автодорог у Поморья практически не было»

Михаил Немировский / Директор ГКУ АО «Дорожное агентство «Архангельскавтодор» Михаил Яковлев рассказал «Строительному Еженедельнику» об аварийном состоянии региональных дорог и появлении новой федеральной трассы Архангельск – Петербург. 

– Как вы можете оценить состояние дорожного хозяйства Архангельской области?

– В настоящее время 89,4% региональных автомобильных дорог региона находятся в ненормативном состоянии. Причина в том, что более 10 лет, вплоть до 2012 года, средств на ремонт автодорог практически не было, что было связано с финансированием дорожной отрасли в минимальном объеме, по остаточному принципу. При этом ежегодно увеличивалась интенсивность транспортного потока и количество большегрузного транспорта. Сложившаяся сегодня ситуация была вполне предсказуема. Кроме того, формирование опорной дорожной сети региона до сих пор не завершено, 117 населенных пунктов с численностью жителей более 100 человек не имеют связи с сетью автодорог по дорогам с твердым покрытием. Четыре районных центра не имеют круглогодичной связи по дорогам с твердым покрытием с Архангельском. Треть мостов также находится в неудовлетворительном или аварийном состоянии. Основную часть мостовых сооружений составляют деревянные мосты со значительным сроком эксплуатации. Отмечу, что в 2012 году в области создан региональный дорожный фонд. Это улучшило ситуацию с финансированием дорожной деятельности, но при таком текущем состоянии автомобильных дорог в кратчайшие сроки привести всю сеть в нормативное состояние, конечно, невозможно.

– Какой объем средств требуется ежегодно области для поддержания дорожной отрасли региона?

– Если исходить из нормативов финансовых затрат, утвержденных правительством региона, для выполнения работ по ремонту, капремонту с соблюдением межремонтных сроков и содержания региональных автодорог в нормативном состоянии требуется ежегодно около 15 млрд рублей. Для сравнения, это более чем в три раза больше объема дорожного фонда области на 2014 год, из которых 185,8 млн рублей направляются в форме субсидий в бюджеты муниципальных образований. На 2015-2016 годы запланирован возврат бюджетных кредитов, полученных из федерального бюджета на строительство перегона Каргополь – Плесецк (831 и 500 млн соответственно), то есть эти средства не пойдут на финансирование региональной дорожной сети.

– Каков объем дорожного фонда Архангельской области? И ваш прогноз по объему на 2015 год.

– В 2014 году его объем составил 3,9 млрд рублей. При этом мы понимаем, что реальное исполнение дорожного фонда по доходам за 2014 год может существенно отличаться от планового объема. Основным источником формирования дорожного фонда Архангельской области являются доходы от акцизов на топливо (около 80%), по итогам 2013 года был существенный их недобор, который составил более 500 млн рублей. Объем средств в 2015 год определен областным законом об областном бюджете в объ-



еме 4,1 млрд рублей, он будет уточняться при планировании областного бюджета на 2015-2017 годы с учетом ожидаемого исполнения в текущем году.

– Какой объем дорожных ремонтов запланирован на 2014 год? Каковы лимиты финансирования?

– На текущий год запланирован капитальный ремонт и ремонт 65 км региональных автомобильных дорог и 19 мостов. На эти цели предусмотрено 1,2 млрд рублей, из них 53 млн – внебюджетные средства.

В 2014 году запланирован капитальный ремонт 65 км автодорог и 19 мостов. На эти цели предусмотрено 1,2 млрд рублей

– Как идет исполнение госпрограммы «Развитие транспортной системы Архангельской области до 2020 года»?

– Финансирование дорожной деятельности предусмотрено в рамках двух подпрограмм этой госпрограммы. Подпрограмма «Развитие и совершенствование сети автомобильных дорог общего пользования регионального значения» направлена на строительство и реконструкцию автомобильных дорог и искусственных сооружений. Общий объем финансирования подпрограммы до 2020 года составляет 5,3 млрд рублей, в том числе на 2014 год – 578,9 млн рублей. В подпрограмму «Улучшение эксплуатационного состояния автомобильных дорог общего пользования регионального значения» включены мероприятия по приведению в нормативное состояние основных региональных дорог, которые составляют опорную сеть и обеспечивают основные грузопотоки. Отдельным блоком выделено направление по капитальному ремонту аварийных мостов. Общий объем финансирования подпрограммы составляет 25,7 млрд рублей, в том числе на 2014 год – около 3 млрд рублей.

– Как решается проблема доступа к удаленным поселениям области?

– Такая проблема действительно существует. В Архангельской области не имеют связи по дорогам с твердым покрытием с сетью автомобильных дорог общего пользования более 2 тыс. населенных пунктов. Обеспечить связь всех населенных пунктов только дорогами регионального значения невозможно, здесь требуется развитие всех видов сообщения. Но если вести речь об автомобильных дорогах, то сейчас в рамках требований бюджетного

законодательства 5% средств регионального дорожного фонда ежегодно направляются на строительство автодорог, обеспечивающих связь сельских населенных пунктов с автомобильными дорогами общего пользования по дорогам с твердым покрытием.

– Проблема соединения космодрома Плесецк с федеральной трассой решается уже много лет. О федеральном кредитовании этих работ заявляли еще в 2010 году. Почему эта работа тормозится?

– Вопрос поставлен не совсем корректно. По данному направлению в 2007-2010 годах осуществлялось строительство автомобильной дороги регионального значения Архангельск (от пос. Брин-Наволока) – Каргополь – Вытегра (до села Прокшино) на перегоне Каргополь – Плесецк. Для завершения приведения в нормативное состояние дороги необходимо ликвидировать непроезжие участки на перегоне Брин-Наволока – Плесецк. Необходимый объем средств – 2,7 млрд рублей. Объем средств

значительный, поэтому в настоящее время с федеральными органами власти прорабатывается вопрос выделения средств на строительство участков перегона. Нужно отметить, что приведение в нормативное состояние участков этого перегона позволит значительно разгрузить федеральную трассу М-8, а также сократить маршрут от Архангельска до Санкт-Петербурга на 317 км. Мы считаем это направление особенно перспективным и важным для трех регионов – Архангельской, Вологодской и Ленинградской областей. Поэтому в рамках межрегионального взаимодействия губернаторами этих регионов в адрес администрации президента на имя министра транспорта РФ Игоря Левитина направлено обращение о выделении субсидий на строительство и реконструкцию участков и последующей передаче в федеральную собственность всего маршрута от Брин-Наволока до Санкт-Петербурга. Добавлю, что при реализации этого проекта и фактического появления в Архангельской области второй федеральной автотрассы одновременно решается и проблема соединения специального объекта федерального значения космодрома Плесецк с федеральной трассой.

– Как решаются вопросы управления и развития дорожной сети с входящим в состав области НАО? Есть ли примеры взаимодействия?

– Архангельская область исполняет полномочия по дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования регионального значения на территории округа с 2008 года. Учитывая ограниченность средств, выделяемых на дорожную деятельность до создания дорожных фондов, основные работы, которые осуществлялись на сети дорог, расположенных на территории НАО, – это содержание автомобильных дорог, искусственных сооружений, обеспечение безопасности дорожного движения. С 2013 года начаты капитальные ремонты двух мостовых сооружений в округе в рамках государственной программы с общим объемом финансирования 96,7 млн рублей.

С 2015 года полномочия по дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования передаются в НАО в соответствии с договором о взаимодействии между органами исполнительной власти Архангельской области и Ненецкого автономного округа.

Состояние дорожного хозяйства области



Источник: ГКУ АО «Дорожное агентство «Архангельскавтодор»

Спасательный финансовый «мост»

Роман Русаков / Строительные проекты, реализация которых занимает не менее нескольких лет, периодически нуждаются в «коротких деньгах». На Западе краткосрочное кредитование, известное как бридж-финансирование, распространено довольно широко. В России строительные компании прибегают к нему, как правило, лишь в форс-мажорных ситуациях. ➔

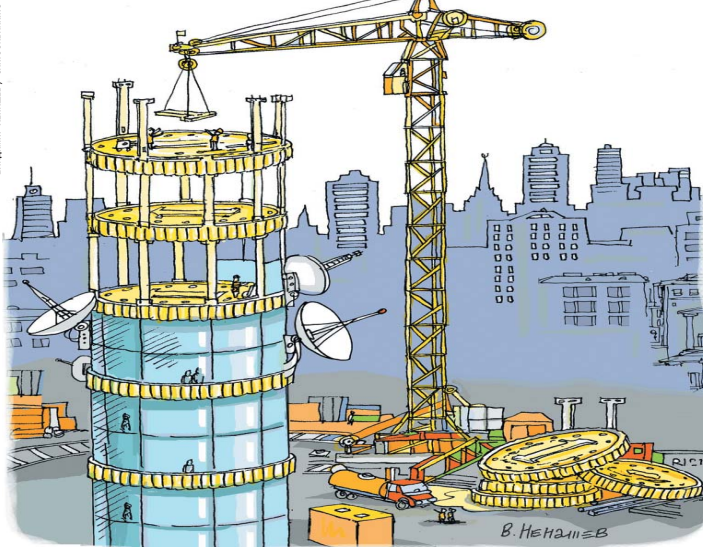
Бридж-финансирование – это всегда краткосрочное финансирование, обычно до полугодя, которое выдается в преддверии начала стандартного (регулярного) и долгосрочного финансирования. Как правило, бридж-финансирование несет в себе риски того, что по тем или иным причинам окажется невозможным регулярное финансирование.

«Бридж-финансирование, безусловно, короче, чем полноценное финансирование, но оно может продолжаться годами для долгосрочных проектов (например, связанных с редевелопментом территории)», – говорит Юрий Манулис, старший вице-президент БФА Банка.

Екатерина Белякова, начальник управления проектного финансирования Абсолют Банка, рассуждает: «Как правило, бридж-финансирование в строительной отрасли, как и в большинстве других, привлекается на короткие сроки. Однако важно понимать, что понятие коротких сроков для каждой сделки свое. Например, если строительный проект рассчитан на год, то бридж-финансирование привлекается на срок 2-3 месяца; если проект будет реализовываться в течение 10 лет, то в данном случае бридж может быть получен на 2-3 года».

Бридж-финансирование чаще всего встречается в публичных долговых сделках, когда эмитент в ожидании подходящего момента до размещения облигаций просит банк (обычно банк-организатор) выдать кредит, который подлежит рефинансированию после размещения облигаций.

В строительных проектах бридж-финансированием можно назвать долговое



финансирование, которое привлекается до получения исходно-разрешительной документации (ИРД). Такое финансирование для банка является достаточно рискованным, так как в случае неполучения ИРД компания-застройщик не сможет начать продажи и обеспечить возврат кредита.

«Потребность в бридж-кредитах скорее свидетельствует о форс-мажорных обстоятельствах, в том числе, например, негативном изменении внешней конъюнктуры или несбалансированности

финансового плана проекта», – полагает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Максим Новицкий, генеральный директор бизнес-брокерской компании по купле-продаже готового бизнеса «Альтера Инвест», поясняет: «Бридж-кредит – это вынужденная мера, когда заемщик находится в ситуации форс-мажора, кассового разрыва. В России компании, оформившие бридж-кредит, стараются не афишировать это и максимально быстро вернуть средства. Чаще всего условия сделки по бридж-

МНЕНИЕ



Юрий Манулис,
старший вице-президент БФА Банка:

➔ Бридж-финансирование обычно предоставляют инвесторы с более значительным аппетитом к риску и требованиями по доходности. Это могут быть более мелкие банки на период до рефинансирования в крупных, а также крупнейшие российские банки в преддверии более дешевого иностранного фондирования или до размещения облигационного займа. Поскольку сумма бридж-кредита зависит от конкретного проекта, говорить о средней сумме такого финансирования бессмысленно.

финансированию остаются между заемщиком и банком, поэтому информация не попадает в открытый доступ, все условия обсуждаются индивидуально».

Господин Новицкий добавляет: «Такого рода кредиты – это осознанные займы, рассчитанные, выверенные, соотношенные с альтернативными издержками. Чаще всего крупные банковские структуры не рекламируют данные услуги и открыто не предлагают средства под большой процент на короткие сроки, компании кредитуются в домашних банках».

Бриджевая десятая

Роман Русаков / Существуют различные способы погашения бридж-займа – единовременный, траншевый, досрочный без штрафных санкций, также можно конвертировать заем в акции компании.

Юрий Манулис, старший вице-президент БФА Банка, рассказывает: «Бридж-кредиты, как правило, оформляются на срок до полноценного оформления необходимых для стандартного финансирования документов или завершения определенных стадий проекта. Такое финансирование предоставляется в ожидании дешевого типового финансирования крупнейшими банками или выпуска облигаций, что служит источником погашения бридж-кредита». Господин Манулис добавляет, что спрос на бридж-финансирование есть и в целом ситуация в России соответствует западной практике. Как говорят в ЛОКО-Банке, на рынке бридж-кредитование достаточно развито, есте-

ственно, сумма кредита зависит от формата сделки и финансирующего банка, но стандартно суммы кредита ограничиваются 200 млн рублей.

Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приобретений East Real, говорит о меньших суммах – по его данным, они ограничены 100 млн рублей.

Антон Жилинский, заместитель ГД «УК «СТАРТ Девелопмент» по экономике и финансам, подсчитал, что сумма бридж-финансирования может составлять до 10-15% общего объема финансирования проекта.

Услуги по бридж-финансированию предоставляют банки и инвестиционные компании. Во многих случаях компании стараются получить бридж-кредиты в банках, с которыми их связывают партнерские отношения, поскольку есть возможность получить более низкую ставку. Александр Синицын, первый заместитель председателя правления Локо-Банка, сооб-

шил: «В Локо-Банке бридж-финансирование строительных проектов широко не практикуется, банк в целом готов рассматривать такого рода сделки при условии твердого залога, высоких ставок и при уверенности в источнике финансирования». При этом он отмечает, что ставка по бридж-кредитам, как правило, выше на 1,5-3%, чем по стандартным кредитным продуктам, сроки – до одного года. Наталья Чукулаева, финансовый директор ГК «Леорса», добавляет, что годовая ставка по бридж-нотам высокая – от 12-16% в зависимости от валюты заимствования.

Екатерина Белякова, начальник управления проектного финансирования Абсолют Банка, полагает, что средняя ставка – понятие довольно условное, зависящее от многих параметров: сроки, проект, наличие собственных средств у компании и т. д. «В целом ставки по бридж-кредитам выше, чем по классическим банковским

судам, по ряду причин: решения о выдаче принимаются более оперативно, поскольку «короткие» кредиты часто нужны в срочном порядке, банк при этом может не требовать от компании вложения в проект собственных средств, то есть риски автоматически повышаются, что отражается на ставке. Средняя сумма, как и многие другие параметры, зависит от проекта. Как правило, в рамках бридж-финансирования компании запрашивают от 70 до 100% стоимости проекта. Это, кстати, одна из отличительных

черт бридж-кредитов – банк может выдать суду в размере полной стоимости проекта, не предъявляя при этом компании требований по объему собственных вложений».

Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приобретений East Real, говорит, что ставка бридж-финансирования может достигать и 30-40% годовых. «У нашей компании накоплен большой опыт в использовании различных финансовых инструментов, в том числе имели место и две сделки, которые в опреде-

ленной степени подпадали под определение бридж-финансирования», – рассказал Виктор Васенев, директор финансовой службы группы компаний «Эталон». При этом господин Васенев считает, что говорить о «среднерыночных параметрах» бридж-финансирования не совсем уместно, такие сделки всегда индивидуальны – как по стоимости, так и по объему. Господин Васенев говорит, что в отношении Etalon Group в обоих случаях стоимость бридж-финансирования не отличалась от стоимости обычных кредитов.

МНЕНИЕ



Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приобретений East Real:

➔ В основном бридж-финансирование используется в целях решения проблемы краткосрочного финансового разрыва, возникающего на разных стадиях строительства. Например, на начальной стадии, когда разрешение на строительство еще не получено и банковское финансирование недоступно; на стадии строительства, когда возникает необходимость рассчитываться с подрядчиками, а средства от реализации квартир поступают в недостаточном объеме; на момент выхода объекта на рынок по стартовым ценам. Такой кредит служит временной мерой и может не отвечать настоящим потребностям заемщика, а привлекается в ожидании основного и должным образом структурированного финансирования.



МНЭ

ООО «МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА»

Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-093-10 от 01.12.2010

Виды деятельности:

- Экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий
- Экспертиза результатов инженерных изысканий

Основные принципы нашей работы:

- Абсолютная легитимность выдаваемых заключений в строгом соответствии с требованиями действующего законодательства
- Каждый раздел заключения подписывает наш штатный эксперт по соответствующему направлению деятельности
- Профессионализм каждого нашего эксперта подтвержден аттестатом Министерства регионального развития РФ
- Строгое соблюдение сроков и принятых на себя обязательств
- Безусловное достижение результата, подтвержденное статистикой получения по нашим заключениям разрешений на строительство объектов и кредитов в банках на их реализацию независимо от региона строительства
- Помощь в принятии правильных проектных решений и высокая требовательность к себе



*Нам одинаково важны
Ваши результаты
и Ваше отношение
к нам!*

www.mnespb.ru

✉ 197341, Санкт-Петербург, Фермское шоссе, д. 32

☎ 8-800-555-22-66 (звонок по России бесплатный), (812) 300-00-42

🖱 E-mail: mnespb@mail.ru