



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



Страхи  
страховщиков

СТР.  
3



Актив Stockmann  
«Невский центр»:  
цена слишком высока?

СТР.  
4



Реформа СРО  
вступает  
в активную стадию

СТР.  
10-11



Союз строительных  
объединений  
и организаций



Строители обсудили  
острые проблемы  
отрасли

СТР.  
6



## РУСЛАН ЧИПЧИКОВ: «СТРОИТЕЛЬ СРОДНИ ХУДОЖНИКУ»

# ДАЙДЖЕСТ

## ПОНЕДЕЛЬНИК 31 ОКТЯБРЯ

### РЕМОНТ

# 1,1 млрд Р

будет выделено в 2017 году на капитальный ремонт многоквартирных домов в Петроградском районе. В 127 домах будет выполнен ремонт по 250 видам работ. В 2016 году капремонт в районе проводился по 388 видам работ на общую сумму более чем 624 млн рублей. Он завершен на 58%. Основные финансовые средства направлены на ремонт газового оборудования, кровель, систем теплоснабжения, лифтового оборудования. Всего в программу капитального ремонта на 25 лет в Петроградском районе включено 1178 многоквартирных домов.

### ОТКРЫТИЕ



Открыт после реконструкции семикилометровый участок автодороги М-10. Это – первый обновленный отрезок трассы «Скандинавия», в будущем году после реконструкции в строй будет введено еще 13 км этой дороги. Через месяц этот участок будет связан с 46-километровым участком ЗСД. Работы выполняло ЗАО «ВАД». Проезжую часть расширили до 22,5 м (по 11,25 м каждая из сторон движения), встречные потоки развели, на всем участке установили наружное освещение. В процессе реконструкции на участок дороги были уложены щебеночно-мастичные асфальтобетонные смеси, благодаря которым увеличивается срок службы покрытия, уменьшаются затраты на содержание и ремонт дорожного покрытия. Также выполнено расширение дороги, строительство моста через реку Сестра, путепровода, устройство оградительных сооружений и наружного освещения.

### ДОЛГИ

# 14 млрд Р

составила дебиторская задолженность исполнителей коммунальных услуг Петербурга перед тремя основными теплоснабжающими предприятиями города. Это почти четверть всего годового рынка теплоэнергетики. Заместитель генерального директора по сбыту ГУП «ТЭК СПб» Юрий Тельтевский рассказал о плане предприятия по сокращению темпа роста дебиторской задолженности. Это целый комплекс мер по оптимизации расчетов за тепло и ликвидации разницы в начислениях в сочетании с активной претензионной работой и индивидуальной работой с должниками.

## ВТОРНИК 1 НОЯБРЯ

### ИНВЕСТИЦИИ

# 100 га

составляет площадь земельных участков, выделенных за 9 месяцев 2016 года во фронт-офисе «единого окна» для инвесторов. Зарегистрировано 470 заявлений и проведено более 1700 консультаций по вопросам инвестиционной деятельности. Предоставлено без проведения торгов 38 земельных участков, на которых запланировано строительство гостиниц, объектов социального, религиозного, производственно-складского назначения, а также инженерного обеспечения и транспорта. Разработаны предложения по внесению изменений в Закон «О стратегических инвестиционных проектах...». Поправки позволят заключать с инвестором соглашение в соответствии с заявленными показателями и расторгать его при нарушении условий документа. Теперь, если целевые показатели не достигнуты или назначение проекта изменено, инвестор возмещает льготы и возвращает городу земельный участок. С начала года статус стратегического инвестиционного проекта получили 9 проектов.

### ТОРГИ

# 111 квартир

закупит Комитет по государственному заказу Петербурга для нужд города. Город готов потратить на эти цели 474 млн 98 тыс. 879 рублей. В техническом задании отмечается, что город рассматривает предложения исключительно в строящихся домах, при этом покупка будет осуществляться только путем заключения договора участия в долевом строительстве многоквартирных домов. Максимальная цена за один квадратный метр общей площади не должна превышать 61,3 тыс. рублей. Комитет по госзаказу интересуют новостройки в районах с развитой социальной инфраструктурой. Чиновники намерены закупить одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. Заявки на участие в аукционе принимаются до 17 ноября. Победитель должен быть выбран 24 ноября.

### ИТОГИ

# 264,5 тыс. кв. м

жилья введено в октябре в Петербурге. Построено 112 домов на 5501 квартиру с учетом индивидуального строительства. Наибольший объем площадей сдан в Василеостровском районе – 98 тыс. 862 кв. м, или пять домов на 2609 квартир. Далее – Красногвардейский район (два дома на 1409 квартир, 60 тыс. кв. м), Красносельский район (44 тыс. кв. м жилья, или шесть домов на 380 квартир), Выборгский район (27,5 тыс. кв. м, или семь домов на 605 квартир), Пушкинский район (33 дома на 248 квартир, 17,6 тыс. кв. м).

## СРЕДА 2 НОЯБРЯ

### ТОРГИ

# 25,7 млн Р

готово заплатить ГУП «Петербургский метрополитен» за техническое перевооружение маршрутно-релейной централизации станции «Василеостровская». В техническом задании к аукциону уточняется, что победитель должен взять на себя весь комплекс электро-монтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ на объекте. Заявки на участие в торгах принимаются до 22 ноября. Победителя планируется определить 6 декабря.



### ТЕНДЕНЦИИ

В Петербурге застройщики могут получить разрешения на строительство и на ввод в эксплуатацию в электронном виде. Электронные сервисы для оказания госуслуг Госстройнадзор Петербурга запустил летом этого года в тестовом режиме. При помощи них можно обратиться и получить разрешение в электронном виде через «Личный кабинет» официального сайта надзорного ведомства. Первые обращения появились в августе. Сейчас этот вид услуг начинает приобретать популярность. Специалисты Госстройнадзора планируют провести презентацию нового вида услуг в 20-х числах ноября, чтобы разъяснить застройщикам преимущества электронного вида обращения в Госстройнадзор.



### КОНКУРС

# 25,5 млн Р

выделит Комитет по строительству Петербурга на выполнение работ по проектированию реконструкции здания лицея № 369 Красносельского района. В техническом задании отмечается, что учебное заведение, нуждающееся в ремонте, располагается на улице Маршала Захарова, 58. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 21 ноября включительно. Победителя планируется определить 24 ноября.

## ЧЕТВЕРГ 3 НОЯБРЯ

### ОТБОР



Типовая документация для оперативной подготовки и проведения конкурсного отбора региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами (ТКО) опубликована на сайте Минстроя России. В 2017 году Россия переходит к новой системе обращения с отходами, в рамках которой каждый регион должен разработать территориальную схему обращения с отходами и определить одного или нескольких региональных операторов, отвечающих за обращение с ТКО. Это позволит отслеживать движение отходов от места их образования до соответствующих мощностей – сортировочных и мусороперерабатывающих заводов и полигонов, что улучшит экологические показатели регионов, приведет к повышению инвестиционной привлекательности отрасли и позволит создать легальную и эффективную инфраструктуру по обращению с отходами.

### СДЕЛКА



Компания Sistema Finance разместила на Nasdaq публичную оферту с предложением к акционерам Honkarakenne OYJ на выкуп всех акций этой компании. Ценные бумаги компании предлагаются к выкупу с премией около 14,5% (по сравнению с ценой закрытия акций серии В Honka на Nasdaq Хельсинки 2 ноября 2016 года) – по 1,5 евро за акцию. Такие данные указаны в официальном сообщении покупателя. Honka – один из крупнейших производителей деревянных домов в мире. Приобретение компании соответствует стратегии по превращению Segezha Group («дочка» АФК «Система») в одного из мировых лидеров рынка деревянного домостроения. «Бизнесы Honka и Segezha Group логично дополняют друг друга. Honka, которая ведет коммерческую деятельность в большинстве экономически развитых стран, обеспечит нам выход на новые рынки сбыта. В свою очередь Honka получит возможность расширить свое присутствие в России, крупном домостроительном рынке, а также доступ к обширной ресурсной базе и современным производственным мощностям Segezha Group», – цитирует президента АФК «Система» Михаила Шамолина Rambler News Service. Акционерный капитал Honka сейчас составляет 9,8 млн евро.

## НОВОСТИ

### ЗАКОН

С 1 ноября в России вступила в силу новая методика кадастровой оценки недвижимости, разработанная Минэкономразвития. Теперь при определении кадастровой стоимости квартир, гаражей, домов и земельных участков будут принимать во внимание их износ, историческую ценность, а также макроэкономическую ситуацию в стране и в регионе. Согласно методике, последний фактор учитывает социально-экономическое состояние РФ, социально-экономическое состояние и тенденции развития региона, муниципального образования и территории, в границах которой проводится государственная кадастровая оценка. Отныне физический износ зданий будет рассчитываться на основании технической документации из архивов БТИ, а оценку земельных участков начнут давать без учета расположенных на них насаждений. Степень износа станет ключевым моментом для определения налога на недвижимость. Для большинства обычных зданий и сооружений срок службы установлен в 80 лет, для построек с деревянными несущими стенами – 50 лет, бытовок и складов – 10 лет, музеев, стадионов и театров – 100 лет. При этом, согласно принятому в июле 2016 года закону «О государственной кадастровой оценке», право на оценку недвижимости для налогообложения получают только государственные оценщики.

### РЕНОВАЦИЯ

На Комиссии по развитию застроенных территорий в Петербурге (РЗТ) рассмотрели предложения к внесению изменений в закон 238-39. Одни из них направлены на решение проблемных вопросов, связанных с реализацией проектов застроенных территорий по действующим договорам РЗТ. Другие – необходимо учесть в будущем при реализации проектов РЗТ и формировании аукционной документации. Так, предложено предусмотреть возможность расселения домов для создания «стартовых пятен» за счет средств бюджета СПб с последующей компенсацией инвестором затрат на расселение, или предоставления «стартовых пятен» за границами территории РЗТ. Рекомендовано предусмотреть возможность жилищного строительства для расселения домов за границами РЗТ, но в границах административного района. Также предложено принимать решения об изъятии для муниципальных нужд жилых помещений, расположенных в границах застроенных территорий, подлежащих развитию, когда в домах проживает менее 20% жильцов, отказавшихся от переселения, при 80% расселенных жильцов, а также земельных участков, на которых расположены такие дома. Требуется также детально определить порядок и ответственность за содержание РЗТ.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

## СТРАХИ СТРАХОВЩИКОВ

Мария Мельникова

**Масштабные перемены в российском законодательстве о долевом строительстве не за горами. С 1 января вступит в силу первый пакет поправок к Федеральному закону № 214, который предусматривает появление компенсационного фонда для завершения проблемных объектов. Однако далеко не все эксперты уверены, что новый орган действительно решит проблему долгостроев.**

Напомним, 11 июня 2016 года президент РФ Владимир Путин подписал постановление о создании так называемого компенсационного фонда для завершения долгостроев.

В документе подчеркивается, что денежные средства компфонда могут быть вложены только в государственные ценные бумаги РФ, в том числе облигации федерального займа; вклады (депозиты) в российских кредитных организациях; ипотечные ценные бумаги, которые включены в один из котировальных списков высшего уровня российских бирж.

На прошлой неделе стало известно, что компенсационный фонд будет создаваться на базе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Минстрой работает над правовой базой нового органа, и документ должен быть готов к 1 декабря. На данный момент вопросов по фонду больше, чем ответов.

Алгоритм работы компфонда еще в стадии обсуждения, однако очевидно, что пополнять его будут компании, осуществляющие долевое строительство. Застройщикам придется перечислять в фонд примерно 1% от стоимости своего проекта, при этом можно будет отказаться от страхования каждого договора долевого участия.

Отметим, что 1% – очень общая цифра, которая, возможно, до 1 января 2017 года изменится. «Было бы неплохо, если бы появилось прогрессивное рейтинговое, то есть чтобы крупные игроки строительного рынка отчисляли по 1%, а небольшие компании, например, по 0,8%», – считает генеральный директор Ассоциации СРО «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов.

Несмотря ни на что, сумма, которую застройщики будут переводить в компфонд, т.е. в АИЖК, будет весьма внушительной. Однако даже этих средств не хватит, чтобы завершить все долгострои в стране. По расчетам страховщиков, говорит председатель Координационного совета по страхованию в строительном комплексе обществен-



ного совета при правительстве Петербурга Анатолий Кузнецов, весь жилой сегмент строительного рынка России оценивается примерно в триллион рублей. Таким образом, можно предположить, что в компенсационный фонд поступит около 10 млрд рублей. «Для решения проблем дольщиков необходимо около 150 миллиардов рублей», – отметил он.

Как сообщил замминистра строительства РФ Олег Бетин, компенсационный фонд – это по сути страховые отчисления. «Если застройщик не может сдать объект, включается механизм банкротства, компенсационному фонду и органам власти на местах предстоит найти добросовестных приобретателей этих площадок, которые будут достраивать объекты», – поясняет чиновник.

Однако далеко не все верят, что, взяв на себя работу страховщиков,

АИЖК действительно поможет в борьбе с долгостроями. Глава Координационного совета по страхованию уверен, что компенсационный фонд вместе со страховыми компаниями должен заниматься достройкой проблемных объектов, а не возвращать дольщикам уже обесцененные деньги. «Иначе это получится та же страховая компания, только вид сбоку», – отметил г-н Кузнецов.

В связи с этим эксперт полагает, что страховые компании не стоит исключать из рынка долевого строительства. «Можно рассмотреть другую схему формирования компенсационного фонда, например, за счет отчисления части премий страховых компаний, работающих с ДДУ. При этом застройщиков необходимо освободить от взносов в компенсационный фонд», – предложил эксперт.

Президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин полагает, что замена страховки

на выплату в компфонд может парализовать рынок. «Если действительно перестанут регистрировать договоры без регистрации в компенсационном фонде, то будет коллапс в предложении, – считает он. – Не секрет, что многие девелоперы пирамиды: если не продаются новые проекты, то не могут достраиваться старые. В итоге это может привести к появлению новых банкротств и пострадавших дольщиков».

Однако есть в создании компфонда безусловно выгодные для игроков строительного рынка возможности. «Компенсационный фонд заменит обязательное страхование, а отчислять процент туда все равно дешевле, чем страховать каждый договор ДДУ», – сказал г-н Белоусов.

При этом эксперты призывают не топиться с выводами, ибо до 1 декабря, а потом и до 1 января все может измениться.

## ТОРГИ

## РАД ИЩЕТ ИНВЕСТОРА ДЛЯ ТЕННИСНОЙ АКАДЕМИИ

Российский аукционный дом (РАД) проведет повторные торги по продаже здания теннисной школы площадью 6,1 тыс. кв. м и права аренды земельного участка площадью 2,5 га. В здании работает детская теннисная школа – ООО «Всеволожская детская теннисная академия» (ВДТА), которая является владельцем и продавцом объекта. Кроме того, часть площадей сданы в краткосрочную аренду геронтологическому центру «Опека» под пансионат для лечения пожилых людей. Объект будет продаваться на понижение цены. Минимальная цена – 153 млн рублей, начальная – 200 млн рублей. Объект расположен во Всеволожске, на проспекте Достоевского, 56. В состав теннисной школы входит: 7 грунтовых летних кортов, 4 крытых стационарных корта, тренажерный зал.

## СТРОИТЕЛЬСТВО ОТДЕЛЕНИЯ ПРИ ГОСПИТАЛЕ ОЦЕНИЛИ ПОЧТИ В 67 МЛН

Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга объявил конкурс на строительство нового отделения медицинской реабилитации на базе Госпиталя для ветеранов войн. По данным сайта госзакупок, чиновники готовы заплатить за работу 67 млн 128 тыс. 282 рубля 58 копеек. В техническом задании уточняется, что победитель конкурса должен взять на себя не только строительство объекта, но и его проектирование. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 22 ноября. Победителя планируется определить 28 ноября.

## СОДЕРЖАНИЕ УЧАСТКА КАД ОЦЕНИЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ В 1,5 МЛРД

Дирекция по строительству транспортного обхода Петербурга объявила аукцион на выполнение работ по содержанию участка КАД за 1 млрд 152 млн рублей. Победитель аукциона должен взять на себя весь комплекс работ для обеспечения непрерывной проходимости участка КАД между станциями Горская и Бронка. Работа по очистке или ремонту КАД должна проводиться без остановки движения. Также подрядчик должен будет следить за сохранностью всех дорожных объектов на этом участке КАД. Победителя выберут 21 ноября.

## НОВОСТИ

## ЖК «ТРИО» ОТ «ПЕТРОТРЕСТ-МОНОЛИТ» ДОСТРОЯТ ДОЛЬЩИКИ

Состоялось собрание кредиторов ЗАО «Фирма Петротрест-Монолит» – застройщика ЖК «Трио» в Шушарах, на Пулковском шоссе, участок 432. В отношении ЗАО «Фирма Петротрест-Монолит» введена процедура банкротства. Ввод объекта был запланирован на II квартал 2015 года, однако стройка была заморожена. Благодаря вмешательству Комитета по строительству работы возобновились. Общим голосованием кредиторов ЗАО «Фирма Петротрест-Монолит» было определено сохранить внешнее управление объектом, утвердить генерального подрядчика – ООО «Леда». Принято решение о начале подготовительных работ по строительству объекта. Проектной организации ООО «ППФ «А.Лен» поручено допроектировать мансардный этаж, который позволит привлечь средства, необходимые для завершения строительства за счет продажи дополнительных квартир.

## ОБЪЕКТЫ ГК «ГОРОД» ПОЛУЧАТ ЕЩЕ 220 МЛН РУБЛЕЙ

На стройплощадке 6-го и 7-го корпусов ЖК «Ленинский Парк» от ГК «Город» закрыт тепловой контур и начата подача тепла в помещения. Это означает, что генеральный подрядчик сможет продолжить работы внутри дома, и дольщики получат жилье по графику, не позднее 31 марта 2017 года.

Начальник аппарата вице-губернатора Игоря Албина, возглавляющий рабочую группу по обманутым дольщикам, Алексей Золотов проинформировал дольщиков о выделении банком «Санкт-Петербург» очередного транша кредитной линии генеральному подрядчику в размере 220 млн рублей. Это уже третий транш на достройку объектов ГК «Город». Сумма уже поступивших из кредитной линии денежных средств, включая третий транш, составляет 725 млн рублей.



Санкт-Петербургский городской филиал Государственного автономного учреждения «Московская государственная экспертиза»

## НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ Экспертиза результатов изысканий
- ✓ Экспертная оценка
- ✓ Рассмотрение BIM моделей

Звоните прямо сейчас!

195112, Санкт-Петербург, Заневский пр., д. 30, к.2, оф. 221

тел. +7 (812) 600-1918 сайт: www.expmos.ru

## СДЕЛКА

# АКТИВ STOCKMANN «НЕВСКИЙ ЦЕНТР»: ЦЕНА СЛИШКОМ ВЫСОКА?



Мария Мельникова

**Финская компания Stockmann Group намерена продать свой последний актив в России – торговый комплекс «Невский центр», расположенный в самом центре Петербурга. Владельцы хотят выручить за него 250 млн долларов, однако эксперты сомневаются, что на такую цену найдется покупатель.**

Торговый комплекс «Невский центр» общей площадью 91 тыс. кв. м, из которых 45 тыс. – арендопригодные, начал работу в 2010 году. Здание занимает весьма выгодную локацию, на пересечении главных магистралей города, в шаговой доступности от центральных станций метро и Московского вокзала.

Площади в ТЦ арендовали самые разные компании: от брендовых производителей одежды до фудкорта и продуктового универсама. Спрос на товары был весьма высоким, и исходные данные гарантировали доходность.

Аналитики предсказывали Stockmann большое будущее и даже фиксировали исход клиентов из ТРК «Мега» в этот ТЦ. Однако открытие торгового комплекса «Галерея» в шаговой доступности несколько ослабило эффект.

Впрочем, с прибылью все было в порядке до 2012 года, когда шведский девелопер впервые заявил о желании избавиться от актива. Тогда Stockmann оценил комплекс в 500 млн рублей.

На данный момент помещения в «Невском центре» занимают порядка 100 арендаторов, включая известных международных ретейлеров, таких как H&M, Hamleys, Tommy Hilfiger, Longchamp и других. Якорным арендатором является универсам Stockmann.

Международная консалтинговая компания Colliers International считает объект привлекательным. «Невский центр» является трофейным активом и инвестиционным продуктом исключительного качества. Превосходное расположение, высокое качество актива и универсам Stockmann в качестве якорного арендатора, а также стабильный и диверсифицированный денежный поток подтверждают статус привлекательного объекта недвижимости», – сообщил член Совета директоров Colliers International Russia Станислав Бирик. Но это и не удивительно, ведь компания выступит в роли эксклюзивного консультанта Stockmann Group по продаже «Невского центра».

Другие же опрошенные газетой «Кто строит в Петербурге» эксперты сообщили, что у объекта есть существенные недостатки, в том числе и слишком высокая цена. «250 миллионов долларов – это верхний порог рыночной стоимости ТЦ «Невский центр» с учетом его локации, площади и пула арендаторов. Продать данный объект за такие деньги будет крайне сложно», – считает Илья Андреев, вице-президент компании BECAR Asset Management Group.

По оценкам консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg, стоимость объекта составляет не менее 11 млрд рублей, т. е. около 180 млн долларов. «У «Невского центра» есть сложности

с концепцией, помимо этого, он испытывает сильную конкуренцию со стороны «Галереи». Здесь уже проводили реконцепцию, отдали продуктовый магазин «Лэнду», регулярно проходят мероприятия, которые направлены на повышение доходности объекта», – сообщил генеральный директор компании Николай Пашков.

Эксперты затруднились ответить, кого может заинтересовать «Невский центр», однако ясно, что такая сделка по силам лишь крупным компаниям. «Подобное предложение может понравиться ряду крупных федеральных инвесторов, которые заинтересованы в покупке доходных объектов недвижимости: бизнес-центров и торговых центров. Сейчас такого рода сделки носят штучный характер: качественных активов с перспективами, хорошим пулом арендаторов крайне мало», – считает г-н Андреев. – Подобная сделка возможна при условии приобретения торгового центра под будущее развитие с учетом перспективности его локации».

Среди российских игроков, по мнению Knight Frank, покупатели на «Невский центр» найдутся лишь при существенном снижении цены. «Московским инвесторам питерские объекты не очень интересны по качеству и доходности. Спрос же со стороны крупных институциональных инвесторов маловероятен», – добавляет Николай Пашков.

## НОВОСТИ КОМПАНИЙ

## ВТБ ПРЕДОСТАВИЛ ЛСР КРЕДИТНУЮ ЛИНИЮ НА 3 МЛРД РУБЛЕЙ

Банк ВТБ предоставит ООО «ЛСР. Строительство – Северо-Запад» кредит на 3 млрд рублей.

Поручителями по кредитному обязательству выступили АО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад», ЗАО «ЛСР – Базовые материалы Северо-Запад» и ПАО «Группа ЛСР». Срок соглашения – 6 лет.

На прошлой неделе «Абсолют Банк» выделил «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» невозвращаемую кредитную линию на 2 млрд рублей сроком на 8 лет.

Портфель недвижимости «Группы ЛСР» составляет 9,3 млн кв. м.

## SETL CITY СДАЛА ПЕРВЫЙ ДОМ В ЖК «ЗИМАЛЕТО»

Компания Setl City получила разрешение на ввод в эксплуатацию первого из пяти корпусов жилого комплекса «ЗимаЛето», который возводится на проспекте Энергетиков.

Как сообщила пресс-служба Setl City, первый дом рассчитан на 830 квартир с полной отделкой суммарной площадью более 30 тыс. кв. м. Первый этаж корпуса заняли коммерческие помещения. Рядом с домом построена парковка на 227 машино-мест.

Напомним, ЖК «ЗимаЛето» – это проект редевелопмента промышленной территории, в результате которого к 2018 году здесь появится порядка 150 тыс. кв. м жилья, пять подземных паркингов, открытые автостоянки, детский сад на 190 мест и школа на 450 мест. Будут организованы прогулочные и зеленые зоны.

## В КОЛПИНО ПОСТРОЯТ НОВЫЙ СКЛАД

Компания «Континенталь» получила разрешение на строительство склада строительных и хозяйственных товаров. Соответствующая информация уже опубликована на сайте Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Новое промышленное здание должно появиться в городе Колпино, на территории Ижорского завода.

## ГОССТРОЙНАДЗОР СОГЛАСОВАЛ СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМА НА ПРИЛУКСКОЙ

Строительная компания «Жизнь» получила разрешение на строительство жилого дома во Фрунзенском районе Санкт-Петербурга. Соответствующая информация опубликована на сайте Службы государственного строительного надзора Петербурга. Компания намерена начать жилищное строительство на Прилуцкой улице, дом 20, литера А.

## SEVEN SUNS ПРИСТУПИТ К ЧЕТВЕРТОЙ И ПЯТОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА «Я – РОМАНТИКА»

Компания Seven Suns Development получила разрешение на строительство четвертой и пятой стадии жилого комплекса «Светлый мир «Я – Романтик». Соответствующая информация уже опубликована на сайте Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Строительство жилых домов продолжится на участке № 25 на насыпных территориях Васильевского острова.

## BONAVA ВВЕЛА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ III ОЧЕРЕДЬ ЖК ВО ВСЕВОЛОЖСКЕ

Шведский девелопер Bonava в России получил разрешение на ввод в эксплуатацию III очереди жилого комплекса Grona Lund во Всеволожске.

Очередь состоит из двух шестизэтажных домов на 96 квартир. Ряд квартир застройщик оборудовал саунами. В этом проекте Bonava предоставил покупателям возможность приобрести квартиру на первом этаже с придомовым участком для личной террасы. ЖК Grona Lund включает тринадцать очередей. Общее количество квартир – 1521. Зоны открытой парковки размещены на территории комплекса.

ПЕРСПЕКТИВЫ

# И ТОВАР, И КУПЕЦ

Татьяна Мишина

**С декабря 2015 года на Северо-Западе проходят инвестиционные ярмарки электроэнергетики. Объем мощности по заключенным соглашениям превысил 162 МВт. Задуманные в качестве инструмента распределения и развития энергетических мощностей, они могут стать эффективным способом территориального планирования и пространственного развития регионов.**

Ярмарки организованы в рамках стратегического партнерства между Межрегиональной распределительной сетевой компанией (МРСК) и АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» при участии полпреда Президента РФ в СЗФО и органов власти субъектов Федерации.

Северо-Западная инвестиционная энергетическая ярмарка – это единая площадка для межрегионального и межотраслевого планирования развития электросетевого комплекса с учетом потребностей инвесторов. В течение года такие мероприятия прошли практически во всех семи субъектах Северо-Запада, где работает МРСК. Результат – более 80 заключенных соглашений о намерениях и инвестиционных соглашений с инвесторами, которые в перспективе могут стать базой для развития региональной энергетики. Объем мощности по заключенным соглашениям превысил 162 МВт.

В полпредстве готовятся к окружному мероприятию с участием сетевых компаний Петербурга и Ленобласти. По словам помощника полпреда Сергея Зимина, раньше планирование

энергетической инфраструктуры базировалось на взаимоотношении органов власти и сетевых компаний – сейчас оно прежде всего обращено к запросам потребителей.

«Современный бизнес отличает мобильность, оперативность, и для планирования ему важно представлять, как его проект будет вписан в экономические планы того или иного региона. В частности, иметь полную информацию о сроках и стоимости подключения к электросетям», – поясняет помощник полпреда высокий интерес всех заинтересованных сторон к проведению инвестиционных энергетических ярмарок.

Для администраций субъектов Федерации, которые заинтересованы в привлечении инвесторов (и потенциальных потребителей энергоресурсов), также становится очевидным, что с ними надо выходить на прямой контакт, чтобы синхронизировать региональные инвестпланы. Сегодня не всегда можно рассчитывать на то, что вокруг нового источника энергии начнут строиться предприятия. Пример тому – Псковская ГРЭС, работающая на четверти своей мощности даже при транспортной до-

ступности на окружающей территории. С другой стороны, МРСК тоже невыгодно тянуть сети к объекту, который завтра окажется банкротом. Но когда у бизнеса есть жесткая финансовая ответственность за результат, то он может рассчитывать на быстрые инвестиции сетевой компании.

«Конъюнктура рынка меняется быстро, а благодаря ярмаркам мы можем лучше понимать, какие отрасли будут приоритетными, а также ориентироваться на сроки и объемы заявленных инвестиционных проектов», – рассказывает генеральный директор МРСК Александр Летягин. – По сути, в ходе ярмарок выстраивается «план ГОЭЛРО», который на несколько лет вперед даст возможность довольно точно планировать основные энергетические центры питания и улучшать инвестиционный климат в регионе за счет координации всех участников процесса».

Координация – ключевое понятие в инициативе партнерства и региональной сетевой компании, так как от слаженной деятельности местной власти, бизнеса и энергетиков выигрывают в итоге все. Косвенно об этом можно су-



дить по результатам экономики региона за первое полугодие: темпы промышленного производства на Северо-Западе увеличились на 1,6% по сравнению с первым полугодием прошлого года, а производство и распределение ресурсов – на 2,7%. Это говорит о том, что инвестиционный процесс налаживается, промышленники начинают вкладываться в основной капитал, и потребление энергии растет, полагает Сергей Зимин.

«Дефицит мощности в областных центрах может составлять от 25 до 30%, но совместная работа с инвестором по локализации будущего объекта позволяет этот дефицит снимать – за счет изменения участка или точек подключения», – видит еще один весомый плюс в координации усилий Александр Летягин.

Кроме того, с учетом перспектив развития региона у энергетиков и администрации появилась возможность повлиять на перераспределение мощностей за счет дифференцированного подхода

к запросам инвестора. В одном районе он сможет получить подключение быстро и дешево, в другом – ждать год или два. Например, в Архангельске, следуя этому принципу, создали интерактивную карту для инвестора: в онлайн-режиме ему по расположению участка будет автоматически сформировано предложение по подключению к источнику энергоснабжения и формально подсчитана стоимость подключения.

Как полагают в МРСК, любой крупный инвестор дает шанс не только на развитие территории, но также влияет и на объемы потребления энергии, и на региональные тарифы, а через них – на инвестиционные сообщества вокруг. Поэтому синхронизация инвестиций энергетиков и бизнеса – процесс для местных администраций обоюдно-выгодный, а с привлечением структур следующего эшелона, например железнодорожников, и вовсе может вывести район на новый, более высокий уровень инвестиционной привлекательности.

**СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

## XIV СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ Санкт-Петербурга

**9 декабря 2016 года**  
 ВК «Ленэкспо», павильон № 7, зал 7.1  
 (Большой пр. В.О., 103)

**Начало в 15:00**  
 Регистрация делегатов с 14:00

Генеральные информационные партнеры:

Стратегический информационный партнер:

Предварительная регистрация делегатов:  
 (812) 714-23-81, 570-30-63  
[www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru)

**18 НОЯБРЯ**  
**ОСЕННИЙ КУБОК**  
**СТРОИТЕЛЕЙ-БЛАГОТВОРИТЕЛЕЙ**

**УЧАСТВУЙТЕ**  
**ВО II БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОМ ТУРНИРЕ**  
**ПО ПЛЯЖНОМУ ВОЛЕЙБОЛУ**

УЖЕ ПОДТВЕРДИЛИ СВОЁ УЧАСТИЕ:

Заявки на турнир принимаются до 11 ноября 2016 года  
 Все подробности по тел.: +7 (812) 438-77-90  
 и на сайте [www.stroimdobro.org](http://www.stroimdobro.org)

**Организаторы**  
**СТРОИМ ДОБРО**  
 Благотворительный фонд

**песок**  
 ВСЕСЕЗОННЫЙ ЦЕНТР ПЛЯЖНОГО СПОРТА

# СТРОИТЕЛИ ОБСУДИЛИ ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ



**3 ноября в Санкт-Петербурге прошла XV практическая конференция «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области». Организатором по традиции выступил Союз строительных объединений и организаций.**

В работе конференции приняли участие президент Российского Союза строителей Владимир Яковлев, первый заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга Владимир Левдикив, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций Олег Бритов, вице-президент Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой» Лев Каплан, представители исполнительной власти, общественных организаций, строительного, страхового и банковского бизнеса.

На конференцию были вынесены все самые

острые вопросы, которые стоят сегодня перед строительным комплексом Санкт-Петербурга, Ленинградской области, да и всей страны. Прежде всего это проблема реализации поправок к 214-ФЗ о долевом строительстве и новые правила, регулирующие деятельность строительных СРО. Кроме того, участники конференции обсудили перспективы взаимодействия крупного и малого строительного бизнеса, а также вопросы качества выполняемых работ и контроля за соблюдением профессиональных стандартов в инженерных изысканиях.

Профессиональному и честному разговору

о проблемах отрасли предшествовала тщательная подготовка. В течение сентября-октября в Контактном центре строителей прошла серия круглых столов, посвященных болевым точкам строительного комплекса. Их темы говорят сами за себя: «Реализация 214-ФЗ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области», «Кого защищает 214-ФЗ?», «Пути взаимодействия крупного, среднего и малого строительного бизнеса в Санкт-Петербурге и Ленинградской области», «Проблемы реализации федерального закона № 372-ФЗ», «Риски некачественных инженерных изысканий для заказчика. Как вернуть доверие к отрасли?». Организаторами и активными участниками круглых столов стали Союз строительных объединений и организаций, НО «ПОВС застройщиков», «Союзпетрострой», СРО «Строители Петербурга», компания «МегаМейд Изыскания». Видеозаписи и краткие отчеты о работе круглых столов можно посмотреть на сайте ССО (www.stroysoyuz.ru).

На конференции строители Санкт-Петербурга и Ленинградской области продолжили начатый на круглых столах диалог с представителями органов исполнительной власти, а также банковского и страхового сообществ.

Результатом работы конференции стало принятие резолюции. В частности, участники конференции постановили обратиться в Минстрой России с предложением ускорения разработки подзаконных актов, устанавливающих и разъясняющих порядок реализации 214-ФЗ в части обеспечения защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства, а также обратиться в НОСТРОЙ и НОПРИЗ для решения вопроса реализации изменений в Градостроительный кодекс, введенных федеральным законом

от 03.07.2016 № 372-ФЗ и требующих дополнительных законодательных инициатив.

Резолюция содержит и другие предложения строительного сообщества как к региональным, так и к федеральным органам исполнительной власти. С полным текстом резолюции можно ознакомиться на сайте [www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru). В течение ближайшей недели дирекция Союза строительных объединений и организаций будет принимать предложения и дополнения в проект этого документа. После утверждения окончательной редакции он будет направлен в Минстрой и правительства двух регионов для учета точки зрения строителей на текущие проблемы отрасли.

Союз благодарит организации, при поддержке которых прошла XV практическая конференция «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»: ЗАО «Пилон», ООО «Негосударственный надзор и экспертиза», ассоциацию СРО «Содружество Строителей» и АО «Проектный институт № 1», а также издания «Кто строит в Петербурге», «Строительный еженедельник» и «СТО. Строительство. Технологии. Организация».

В ноябре Союз продолжит обсуждение отраслевых проблем в рамках круглых столов. Одна из ближайших тем, которую планируется вынести на рассмотрение: работа с эскроу-счетами при реализации поправок к 214-ФЗ.

Финальным аккордом в обсуждении проблем строительной отрасли в этом году станет работа XIV Съезда строителей, который состоится 9 декабря 2016 года в выставочном комплексе «Ленэкспо». Съезд пройдет при поддержке правительства Санкт-Петербурга, Российского Союза строителей, Национального объединения строителей. Приглашаем принять участие в работе крупнейшего в Санкт-Петербурге отраслевого форума.

**Дополнительная информация о XIV Съезде строителей на сайте [www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru) или по телефонам дирекции ССО: +7 (812) 714-23-81, +7 (812) 570-30-63.**

## ВЫСТАВКА

# ЗЕРКАЛО РЫНКА И ЯРМАРКА ТЩЕСЛАВИЯ

**С первых дней своего существования петербургская Ярмарка недвижимости стала зеркалом рынка, точно отражающим как общую ситуацию, так и наиболее яркие тенденции в каждом, представленном на выставке сегменте. Не стала исключением и ярмарка, прошедшая в «ЭкспоФоруме» с 28 по 30 октября 2016 года.**

### БЛАГОПРИЯТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

По мнению директора ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости» Ольги Шульдинер, уже после Ярмарки количество сделок по продаже недвижимости может увеличиться. Об этом можно судить по заметно возросшей активности потенциальных покупателей жилья. Так, за три дня работы выставку посетили более 27 800 человек.

Хорошим знаком, подтверждающим благоприятный прогноз, являются и изменения в составе участников Ярмарки недвижимости. Например, значительно увеличилось количество банков, принявших участие в мероприятии. Если после кризиса года их было не более 4–5, то на нынешней Ярмарке недвижимости работали уже 13 банков. А банк «Санкт-Петербург» по размерам стенда и оригинальности работы с посетителями соперничал с крупными застройщиками.

Стали более активными и риелторские компании. В последние годы на ярмарке в основном работали застройщики и на их фоне агентства недвижимости выглядели достаточно скромно. На осенней выставке были представлены не только все крупные агентства недвижимости – такие как «Адвекс. Недвижимость», «Петербургская Недвижимость», «Бекар», «Плюс», «Авентин» и так далее, но появились и новые участники – это недавно созданные агентства и небольшие риелторские компании.

### ТРЕНД НА ПРАГМАТИЗМ

Судя по возросшему количеству посетителей раздела курортной недвижимости, можно говорить о начавшемся восстановлении этого рынка. Причем наиболее активный интерес петербуржцы проявляли к недвижимости курортов России – в частности, к объектам в Сочи. Также пользовались популярностью стенды, рекламирующие доступную недви-

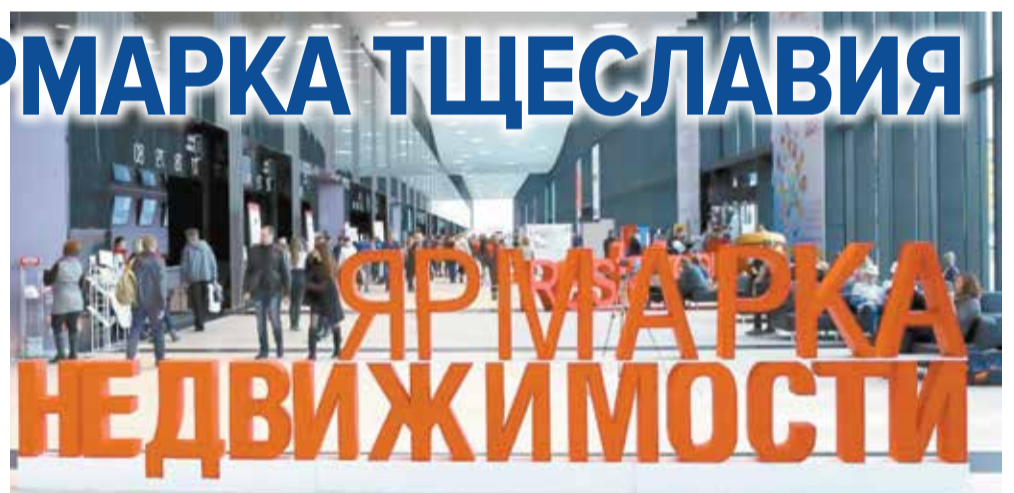
мость в Испании и Болгарии и зарубежные направления, которые раньше вообще не были представлены на российском рынке – такие как Грузия и Вьетнам.

Несмотря на холод на дворе и приближающуюся зиму, настоящий фурор вызвал раздел «Строим загородный дом», на стендах которого все три дня выставки стояла очередь из посетителей. Такого мощного интереса к загородному рынку не было даже в благополучные предкризисные годы. Это один из ярчайших трендов последнего времени – петербуржцы все чаще предпочитают жить за городом.

О том, что современный покупатель становится все более прагматичным, красноречиво говорит и интерес к разделу «Недвижимость – в доход». Люди, имеющие накопления, ищут надежные варианты для их сохранения и приумножения – например, в недвижимости.

### СЕБЯ ПОКАЗАТЬ

Главное выставочное мероприятие в сфере недвижимости – это не только зеркало рынка, но и в хорошем смысле ярмарка тщеславия для ключевых игроков. По признанию генерального директора агентства выставочного консалтинга «Экспо-Эффект» Николая Карасева, прошедшая выставка стала самым крупным и красивым отраслевым мероприятием в России, куда компании пришли не только с целью рекламы, но и для того, чтобы «себя показать». И в первую очередь участники это делают с помощью больших, очень разумно и профессионально оформленных стендов, по которым зачастую можно судить о состоянии дел в компании. Например, в этот раз значительно увеличил площадь своего стенда банк «Санкт-Петербург». Сразу несколько стендов, представляющих разные разделы недвижимости, появились у компании «Адвекс. Недвижимость». Обновился формат участия у «Петербургской Недви-



жести», очень интересно, с учетом состоявшегося ребрендинга, был оформлен стенд шведского застройщика Vonava. Да вся городская экспозиция выглядела очень достойно и соответствовала высокому статусу компаний.

Благодаря совместному проекту с издательским домом «Недвижимость Петербурга», посетители ярмарки смогли увидеть свое будущее жилье воочию, познакомиться с ходом строительства и услышать комментарии независимых журналистов, приняв участие в экскурсионных программах. И хотя выставка закончила свою работу, экскурсии на строящиеся объекты состоятся еще и 5, 12 и 19 ноября.

### СТАТИСТИКА 33-й ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Пятница (28 октября).** Движение на центральной аллее – 4–5 баллов. Можно свободно пройти, на стендах спокойно работают активные участники.

**Суббота (29 октября).** Пробки в середине дня 9 баллов, движение серьезно затруднено на центральной аллее и на экспозиции выставки «Строим загородный дом». Полностью перекрыто движение в районе зала семинаров «Загородная недвижимость». К 17:00 движение на центральной аллее – 5–6 баллов.

**Воскресенье (30 октября).** Движение с 13 часов 8 баллов по центральной аллее и 10 баллов в «Строим загородный дом». К 18 часам на центральной аллее 4–5 баллов.

**Самые популярные вопросы: «Где находятся стенды?»:**

- ЛСП – 2005 раз.
- «ЛенСпецСМУ» – 1820 раз.
- «Лидер Групп» – 804 раза (искали на Ярмарке офис компании со скидками).
- ЮИТ – 756 раз.
- «Главстрой-СПб» – 256 раз.
- «Севен Санс» – 220 раз.
- «Норманн» – 204 раза.
- «ЛенСтройТрест» – 128 раз.

Регистрация на 6 экскурсий была закончена еще накануне открытия выставки, а в пятницу было принято решение увеличить количество экскурсий, чтобы удовлетворить интерес покупателей, записанных в «Лист ожидания».

**Самый дорогой приз – «Кубок огня» с функцией мангала, разыгранный во время открытия ярмарки, стоит 180 000 рублей.**

**Всего приняли участие 280 компаний. Посетили выставку за три дня работы 27 800 человек.**

Побывали на официальном сайте Ярмарки недвижимости 95 709 человек, из них 71 639 уникальных посетителей.

**Следующая Ярмарка недвижимости состоится 31 марта – 2 апреля 2017 года.**

ИНТЕРВЬЮ

# РУСЛАН ЧИПЧИКОВ: «СТРОИТЕЛЬ СРОДНИ ХУДОЖНИКУ»

Любовь Андреева

**Компания ООО «СтройИнжиниринг» более 17 лет работает на рынке Петербурга и хорошо известна в строительных кругах. Сегодня наш собеседник – ее бессменный руководитель, заслуженный строитель РФ Руслан Сагитович Чипчиков.**

– Руслан Сагитович, если бы вам пришлось представлять компанию незнакомым с рынком людям, что бы вы о ней рассказали?

– Мы – компания, которая строит многоэтажные гаражи. Это наша основная деятельность, и в этом наша уникальность. Мы, можно сказать, стояли у истоков создания многоярусных паркингов Петербурга. Конечно, в городе есть разные парковки, но мало кто занимается их возведением с нуля: от замысла архитектора и проведения всех градостроительных процедур до ввода в эксплуатацию. Я принимал участие в создании рабочей группы по формированию первой программы строительства многоэтажных паркингов в городе под руководством Александра Ивановича Вахмистрова. Программу готовило городское правительство, и меня пригласили в качестве эксперта. Наша компания в этом вопросе находилась в лидирующем положении, и вся наша команда работала над идеологией создания многоэтажных гаражей. Так что инвестиционная программа по созданию паркингов, которая сегодня реализуется в городе, в какой-то мере наша заслуга.

– А какие самые знаковые объекты числятся в вашей компании?

– Весь перечень многоэтажных гаражей, построенных компанией «СтройИнжиниринг», является для нас знаковым. У нас реализовано шесть многоэтажных паркингов. Последний – на улице Шателена в Выборгском районе. Это уникальный по-своему объект: девятиэтажный паркинг без специализированного подъемно-транспортного оборудования, то есть без лифтов и подъемников, автомобили самостоятельно въезжают туда. В Петербурге есть и другие девятиэтажные парковки, но данная конструкция – уникальна. Каждый объект по-своему запоминается, у каждого своя судьба.

– Какие объекты пополнили портфель компании в последние годы и чем запомнились они?

– Один из последних многоэтажных паркингов мы построили в Калининском районе, на углу улицы Софьи Ковалевской и Северного проспекта. Сейчас достраиваем многоэтажный гараж на углу Суздальского и Светлановского проспектов. Оба эти объекта имели обременение – нужно было снести гаражи. Это, как известно, не просто дополнительная работа, а серьезная социальная проблема. Хозяева гаражей не хотели терять свои места, и мы столкнулись с активным противостоянием людей. Но я с большим удовольствием и с гордостью хочу заявить, что нам удалось мирно урегулировать все вопросы. Компания находится на хорошем счету и у покупателей, и у властей города, потому что мы абсолютно бесконфликтны. Переговоры с недовольными гаражниками велись настойчиво, но деликатно и терпеливо: представители компании посетили все собрания гаражников и выдвинули конкретные условия имущественного характера. Предложив льготы людям, мы сдержали свое слово. Умение договариваться и решать сложные вопросы в нашем деле значит ничуть не меньше, чем использование новых материалов и выбор диаметра арматуры. Потому что правильно подобрать диаметр арматуры в перекрытии смогут многие, а вот уладить имущественные отношения – это заслуга очень не многих.

Сейчас мы готовим градостроительную документацию на объект на Школьной улице в Приморском районе, рядом с фондохранилищем Эрмитажа. Вместе с соинвестором готовим к реализации проект паркинга на 6-й линии Васильевского острова.

Это, кстати, тоже будет сложный объект – рядом метро и водные артерии.

– Участвует ли компания «СтройИнжиниринг» в торгах? Какие участки рассматриваете для покупки?

– Мы рассматриваем любые возможности для получения земельных участков под строительство. И целевое выделение участков Смольным, и территории под инвестиционные проекты без торгов, и участки, которые выставляются на открытых аукционах. Мы следим за всеми новшествами на рынке девелопмента и строительства. Из инноваций последних лет мне особенно нравится система работы единого окна для инвесторов.

– Строительство многоэтажных паркингов с отдельными боксами – уникальный сегмент для строительного рынка. Как он был выбран и почему?

– Идея строительства многоэтажных паркингов родилась давно. Еще во времена губернаторов Анатолия Александровича Собчака и Владимира Анатольевича Яковлева активно обсуждалась возможность их строительства. В период руководства Валентины Матвиенко были сформированы первые пакеты документов для ИТК. Однако этот сегмент практически никого не заинтересовал. Большинство компаний сконцентрировалось на жилом строительстве. Это понятно – большой спрос, высокая прибыльность.

К тому же, поскольку сегмент парковок социальный, то город всегда предоставлял застройщикам льготы и преференции. Раньше эти льготы четко прописывались в договорах. Одна из самых стимулирующих – отсутствие единовременной оплаты за аренду земли на период строительства. Ее трансформируют в имущественный эквивалент, например, инвестор по окончании работ выделяет городу 10–15% площадей в гаражах, предоставляет льготные места нуждающимся и т. д. Это колоссальный ресурс на начальном этапе – инвестор получает возможность использовать деньги для строительства.

Сейчас подобные схемы не практикуются, и мне бы хотелось обратиться к руководству городской администрации с просьбой о формировании новых участков под строительство многоярусных паркингов с особыми условиями для бизнеса. За ними будущее нашего города, наводненного автомобилями. Если сегодня, по данным ГИБДД, в Петербурге насчитывается от полутора до двух миллионов автомобилей, то гаражами или парковкой обеспечены лишь 500–600 тыс. машин. Эти макроцифры говорят о том, какой это неисследованный и востребованный сегмент рынка.

– Руслан Сагитович, вы строитель по образованию или по призванию?

– Я строитель и по образованию, и по призванию. Я заканчивал Военно-космическую академию имени Можайского. Это был один из немногих вузов, который готовил инженеров-строителей службы заказчика. Поэтому с 17 лет я не просто строитель, а застройщик. Все остальные строительные институты и военные учебные заведения готовили инженеров-строителей для подрядных организаций. В 22 года я уже работал представителем заказчика на объектах Министерства обороны.

– А как складывалась ваша карьера после ухода из военных структур?

– Моя карьера с самого начала складывалась безупречно: я закончил среднюю школу с золотой



медалью, институт с отличием, окончил адъюнктуру, защитив кандидатскую диссертацию. Я получил прекрасное образование с наивысшими результатами, отслужил в армии. Согласитесь – безупречная биография! Переходный для нашей страны период – конец восьмидесятых и начало девяностых – стал для меня отправной точкой в бизнесе. Я около пяти лет был востребованным специалистом на рынке строительства, с 1994 по 1998 год трудился в качестве наемного менеджера на различных должностях: от начальника отдела и замдиректора до генерального директора и члена совета директоров. Я с успехом прошел эту «школу 90-х» и логически пришел к необходимости создания собственного бизнеса.

– Сейчас вы себя ощущаете больше менеджером или строителем?

– Сегодня уже сложно отделить одно от другого. Я не знаю, где провести грань. На мой взгляд, хорошо, когда менеджер является хорошим специалистом-строителем. У руля крупных строительных компаний зачастую стоят крепкие профессионалы, и это всегда идет на пользу бизнесу. Например, Александр Иванович Вахмистров, Евгений Георгиевич Резвов, Беслан Рамазанович Берсиров – это люди, которые знают о стройке не понаслышке. Они реально любят свою работу и активно участвуют в процессе строительства. Я себя отношу к племени таких же профессионалов. Мне кажется, что хороший строитель – он, как художник, все время изменяет мир: сегодня приходим на пустырь, через пару месяцев там уже котлован, через полгода – заливают бетон и вырастает здание. Вы не представляете себе, какие сильные чувства испытывает в эти моменты руководитель компании. Конечно, гордятся стройкой все: проектировщики, каменщики, бетонщики, сварщики – те, кто не без основания считают себя участниками процесса. И в общем деле есть заслуга каждого, даже чиновника, подписавшего согласование и приложившего руку к строительству. Но самое яркое чувство у того самого художника – руководителя-застройщика. Он прошел все этапы: от получения документов в инстанциях и вынашивания замысла до процедур согласования и ввода в эксплуатацию. Он участвует во всех этапах, даже в тех, которые никто не видит, ведь не секрет, что от идеи до выхода на стройплощадку проходит 5 лет, и большинство из них – бумажная работа.

– За свой труд вы удостоены званий «Почетный строитель» и «Заслуженный строитель РФ». Что значат для вас эти звания?

– Все эти награды важны для меня. Я получил медаль «Строительная слава» и орден «За заслуги в строительстве», звание «Почетный строитель» – то, что называют ведомственными правительственными наградами. Звания «Заслуженный строитель»

я удостоен указом президента РФ Владимира Владимировича Путина. Перечисляю все эти награды без всякого стеснения, поскольку изначально человек я военный, и с пиететом отношусь к наградам, тем более что все они заслужены. Для строителя правительственная награда – визитная карточка и признание его заслуг.

– Что для вас является основополагающим в бизнесе и, если не секрет, в жизни?

– Это сложный вопрос. Что касается бизнеса, то есть такой термин «социальная ответственность бизнеса». Большинство людей думает, что это очередная штампованная фраза, но у меня свое мнение. Я хочу сказать, что для меня в бизнесе самое главное – не расчет, сноровка и максимальная прибыль, а моральное удовлетворение. Конечно, я бизнесмен, а не бесребреник, поэтому прибыль важна, но не больше, чем социальная ответственность. Предприниматель должен осознавать, сколько людей и что получают от его бизнеса. Одно дело – прибыль, а другое – то, что здание осталось на века. Застройщика уже не будет, а автомобили будут стоять на уютных парковочных местах, и люди будут рады. Еще конкретнее – люди, которые работают в моей компании, и их семьи. Строители, рабочие, бухгалтеры – все они получают у меня зарплату, планируют свою жизнь, растят детей, покупают жилье. Многие из этого зависело от меня. Частенько бывает, может, в силу возраста или воспитания, молодые бизнесмены только и умеют, что деньги считать. Но нужно осознавать свою ответственность.

– Пригодились ли навыки строителя в повседневной жизни, в быту?

– Да, строитель – как врач. И в бане, и на рыбалке он в первую очередь специалист в своей отрасли. В компании родни, друзей, знакомых я в первую очередь востребован как инженер-строитель. То и дело спрашивают: какой толщины надо фундамент, почему труба, сколько этажей на даче? И я всегда терпеливо отвечаю на эти вопросы, не отмахиваюсь. Я же специалист, почему я должен скрывать? Сам я тоже строил для себя: начиная с заливки крыльца на даче. Если вы спрашиваете, доволен ли я, что выбрал эту профессию, то мой ответ – да!

Строители – люди, подготовленные не только к стройке, но и ко всем жизненным трудностям. Кстати, в самых разных ветвях власти много строителей, и это лишний раз подтверждает мои слова. Я горжусь своей профессией, своими объектами, своими коллегами. Потому что профессия строителя – самая передовая и созидательная. Вы знаете, что слово «инженер» изначально переводилось как «строитель»? Значит, эта гордость и значимость заложена в глубине веков.

# ЗА ТОГО ПАРНЯ

Лилия Третьякова

**Большинство жилых домов, с возведением которых не справились проблемные застройщики, в итоге успешно завершены надежными строительными компаниями. Однако остались объекты, которые строятся второе десятилетие. Меняются застройщики, которые продолжают продавать в них квартиры, а сроки сдачи по-прежнему на горизонте.**

## ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ РАЗВОД

Проблемы с завершением начатых жилых комплексов обычно начинаются во время экономического кризиса в стране. Это не значит, что они связаны с кризисом — скорее всего, связаны они с неудачным управлением. Просто в кризис обостряется то, что в благополучные годы удается скрывать.

С финансовыми проблемами 2008–2009 годов не справилось около десятка компаний, которые в итоге ушли с рынка. Некоторые сумели цивилизованно расстаться со своими дольщиками, и новостройки были завершены другими компаниями без серьезных проблем.

Так, например, поступила «М-Индустрия», которая до кризиса входила в десятку крупнейших в Петербурге. «М-Индустрия» возвела около 15 ЖК в Петербурге и собиралась строить в Сочи несколько комплексов. Сочинские объекты и подкосили девелопера. Он вложил значительные средства в создание намывного острова Федерация в Сочи. Объем вложений не разглашается, известно лишь, что в целом проект оценивался в 200 млрд рублей. «М-Индустрия» рассчитывала на поддержку сочинских властей, спрос со стороны покупателей жилья и партнерство арабского соинвестора. Но все три надежды не оправдались. В итоге холдинг не смог погасить облигационные займы и банковские кредиты.

«М-Индустрии» удалось продержаться до 2011 года — тогда она принялась продавать свои недостроенные объекты другим девелоперам. Так, проект ЖК «Суздаль-Хаус» на пересечении Выборгского шоссе и Суздальского проспекта купила ГК «36 Трест» и достроила его под названием «Эквилибрум». По оценке экспертов, «36 Трест» мог заплатить за проект 8 млн долларов, в то время как сама «М-Индустрия» в 2004 году приобрела права аренды участка на торгах Фонда имущества за 1,56 млн долларов. Сделку посчитали удачной для покупателя, так как ему досталась свободная земля с подготовленными документами, но без негативного шлейфа: «М-Индустрия» так и не приступила к реализации проекта.

Другой ЖК — «Поэма у трех озер» — на пересечении проспектов Энгельса, Луначарского и улицы Есенина — «М-Индустрия» построила на 95%, но завершить не смогла. Вместо нее это сделал «Строительный трест», который был подрядчиком на этом объекте, и, по информации участников рынка, «М-Индустрия» могла рассчитаться с долгами перед ним бартером, — передав ему данный ЖК.

В 2014 году «М-Индустрию» признали банкротом. К этому моменту были завершены все ее недострои.

## НЕ ВСЕМ ВЕЗЕТ

Не всегда дольщикам удается отделаться столь «малой кровью». Случается, что они вынуждены взять стройку в свои руки — больше надеяться не на кого. Так произошло с покупателями квартир компании «Источник-Строй», обанкротившейся в 2010-м. Проблемы у «Источника-Строя» начались в 2006 году, когда она прекратила строительство ЖК «Кассиопея» на углу улиц Димитрова и Малой Балканской. Деньги с дольщиков при этом компания продолжала собирать до 2009-го. Дом был брошен ею на этапе 60% готовности. В 2010 году дольщики, объединившись в ЖСК, получили разрешение достроить «Кассиопею», взяв в генподрядчики «Трест 101». ЖК сдали в 2012 году, причем дольщикам пришлось скинуться на его достройку.

А вот у дольщиков обанкротившейся в 2009 году «ИВИ-93» ситуация оказалась куда хуже.

Некоторым ее недостроям повезло: например, объект на Детской улице, 18 а, приобрела и завершила Hansa Group. Директор Hansa Group Олег Барков заявил, что этот проект с юридической точки зрения был самым трудным в его практике. «ИВИ-93» начала его строить в 2004 году, в 2008-м бросила, не спра-

вившись с проектом и возведя лишь внешние стены здания. Hansa Group выкупила объект (за сколько, как обычно, неизвестно) и построила на месте ЖК комфорт-класса элитный комплекс, за счет чего «отбила» затраты.

Другим объектам «ИВИ-93» не повезло: два из них не сданы до сих пор — это «Охта-Модерн» в квартале 25 Большой Охты и апарт-отель «Башни Беринга» на Васильевском острове. Первый ЖК должны были сдать еще в 2008-м, второй — через два года. Но деньги у «ИВИ-93» кончились раньше. Стройки замерли. Дольщики приняли митинговать. Это не помешало Смольному в 2013 году передать объекты на достройку родственной «ИВИ-93» компании — «Питер-Констракшн».

Причем сделку оформили оригинально: за то, что «Питер-Констракшн» согласилась достраивать «Охту-Модерн», ей в качестве компенсации передали «Башни Беринга».

Как и прежний девелопер, «родственница» повела дело неспешно. В этом году Смольный, недовольный скоростью строительства, заявил, что отберет у компании участок на Васильевском острове и уже ищет для него инвестора. Но «Питер-Констракшн» настроена бодро и обещает сдать «Охту» в начале 2017-го, а может, даже и в конце 2016-го.

А вот с «Башнями» похуже: в сентябре на сайте компании появилось объявление, что проект приостановлен — у девелопера не хватает средств на достройку. Что удивительно, ведь с начала продаж апартаментов в этом комплексе в марте 2015-го «Питер-Констракшн» уверяла, что они расходятся бойко, а значит, деньги должны были поступать на стройку. Куда они поступали на самом деле — вопрос. Возможно, виноват во всем охвативший Россию экономический кризис.

## СПОСОБЫ ОТЪЕМА ДЕНЕГ ПО БЕНДЕРУ-БОНДУ

Впрочем, иногда масштабного экономического кризиса для смены застройщика не требуется — достаточно локальных проблем у конкретного девелопера, иногда граничащих с откровенным мошенничеством.

Например, уже мало кто помнит легендарную когда-то компанию «Росглавматериалы» (РГМ) Евгения Дондурей, которая в конце 1990-х работала по принципу финансовой пирамиды. У нее было около десятка жилых комплексов, из которых самой РГМ удалось завершить только один. Когда из-за скандала с другим тогдашним лидером петербургского первичного рынка — корпорацией «Строймонтаж» — дольщики принялись расторгать договоры с РГМ, у Дондурей начались финансовые проблемы. РГМ обанкротилась, Евгений Дондурей сбежал в Лондон. Часть своих активов он распродал. Например, компанию «Прагма», которая возводила ЖК «Город солнца» в Озерках, купили выходцы из концерна «Орими», а возглавил фирму предприниматель Денис Литов. Он и достроил объекты «Прагмы».

Сумма сделки не разглашалась. Участники рынка говорили, что цена была символическая — уж слишком много проблем было у объектов Дондурей. Например, дольщики дома на пересечении улиц Савушкина и Туристской заплатили РГМ за свои квартиры в нем около 4,5 млн долларов (цены 1999–2000 годов), но стоимость возведенных банкрутом нескольких этажей оценивалась лишь в 1,5 млн долларов. Куда Дондурей потратил остальные 3 млн долларов, так и осталось тайной. Похожая ситуация была и на остальных объектах РГМ.

Денис Литов предлагал Смольному решить проблемы и этого дома, причем не собирая с дольщиков дополнительных денег, если его освободят от обязанности платить городу за развитие инфраструктуры 1 млн долларов. Но власти не согласились и лишь от-



срочили перечисление этого платежа. Тем не менее «Прагма» достроила дом. Правда, вместо 16 этажей, как предполагалось первоначально, компании разрешили возвести 25. За счет продажи дополнительных квартир в ЖК инвестор смог собрать деньги на завершение дома.

В начале 2010-х Евгений Дондурей вернулся в Петербург и возобновил девелоперскую деятельность. Причем легальная девелоперская рутина показалась ему скучной. Поэтому он решил сразу начать с нарушения законов. Например, вместе с женой Ириной Бонд, фамилию которой Дондурей взял в надежде, что его не узнают в Петербурге, создал фирму ООО «Девелопмент Групп». И построил несколько многоквартирных домов в Левашово и Шувалово на участках для индивидуального строительства. Объекты признали самостроями, а в отношении супружеской четы Бондов возбудили уголовное дело по статье «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности в особо крупном размере».

А в этом году Дондурей-Бонд скупил трех проблемных застройщиков: «Ареал» (возводит в Ленсоветовском ЖК «Вариант»), «Титан» (ЖК «Ленсоветовский») и «СпецКапСтрой СПб» (ЖК «Воронцов» в Мурино). Причем не сам скупил, а через зарегистрированную в Лондоне компанию Docklands Investment Capital, учредителем которой Дондурей указал футболиста Вячеслава Малафеева (Бонд назвал это «шуткой»). Приобретенные долгострои к сдаче в эксплуатацию пока не продвинулись («Титан», например, должен был сдать ЖК еще в 2012 году, но пока не построил и половины). Зато их дольщики уже получили предложения от нового учредителя доплатить за квартиры сверх внесенных платежей.

## СВЕЖАЯ ПАРТИЯ

Нынешний кризис уже принес несколько проблемных объектов. Например, ГК «Город», положение которой пошатнулось в 2014 году, не смогла достроить три своих ЖК, где квартир ожидают 3,5 тыс. дольщиков. «Город» строил комплексы «Ленинский парк», «Прибалтийский» и «Морская звезда». Первые два должны были быть сданы еще в 2013 году, третий — в 2015-м. Компания продала в них около 90% квартир. В 2014 году все стройки замерли. Выяснилось, что для достройки нужно 8,5 млрд рублей, которых у «Города» нет. Куда они делись — неизвестно. Бывшие собственники компании Руслан и Максим Ванчугов подозреваются в хищении средств дольщиков. Уголовное дело еще не завершено.

Чтобы помочь дольщикам «Города», Смольный передал решение этой проблемы специально созданному ГУП «Центр содействия строительству».

В 2016 году петербургский миллиардер Артем Маневич через свою компанию «Простор» стал владельцем «Города» и занялся поиском денег для достройки ЖК. Значительную, если не всю сумму он сможет получить, если удастся продать принадле-

щий «Городу» участок в 47 га в Каменке. Он оценен в 8 млрд рублей и будет выставлен на торги Российского аукционного дома. Приобрести надел можно будет полностью или по частям.

Распродает свои активы, чтобы найти денег на завершение объектов, и один из недавних лидеров первичного рынка России — холдинг «СУ-155». В 2013 году он возглавил пятерку крупнейших застройщиков России по выручке с показателем 74,8 млрд рублей, а в 2014-м — пятерку ведущих девелоперов по объему портфеля проектов — 15,5 млн кв. м.

Но надежным застройщиком «СУ-155» никогда не был: на протяжении всей его истории деятельность компании сопровождалась судебными исками на сотни миллионов рублей за срыв сроков и некачественное строительство.

Окончательно подкосил финансовое положение «СУ-155» конфликт с московской компанией «Мортон», которая в 2009 году взяла «СУ-155» на подряд для строительства 24 домов в подмосковной Балашихе для Минобороны РФ. Цена контракта — 2,8 млрд рублей, срок сдачи — 2011 год. «СУ-155» объекты не сдала, истратив полученный от «Мортон» аванс 1,4 млрд рублей. «Мортон» разорвал контракт и достроил жилье сам. Но этот конфликт затянулся на несколько лет судебных споров, измотав «СУ-155», которая в итоге проиграла. Холдинг задолжал множеству солидных кредиторов, среди которых Росбанк, Сбербанк, банки «Глобэкс», ВТБ и другие. В 2016 году «СУ-155» признали банкротом с совокупным долгом 315 млрд рублей.

Ее недостроенные петербургские объекты («Каменка», «Новая Каменка» и «Янино парк») с 5 тыс. дольщиков зависли. Всего после «СУ-155» осталось 145 недостроенных по всей стране и более 31 тыс. дольщиков и пайщиков. На завершение объектов требуется 49 млрд рублей, в том числе в Петербурге и Ленобласти — 7,8 млрд.

Занимается достройкой банк «Российский капитал», который создал для этого компанию «РК Строй», ее возглавил бывший вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян.

История каждого такого девелопера — как приключенческий роман, достойна отдельной статьи. Чего стоит только эпопея по строительству микрорайона «Новая Скандинавия», начатого еще в 1998 году компанией «Петербургстрой-Сканска» со шведскими корнями. Теперь уж и «Скански» давно нет (вместо нее застройщиком выступала Группа «Прайм»), и ЖК так и недостроен. В этом году объект передали неизвестной фирме «НКС», принадлежащей столь же неизвестному гражданину Сергею Копейкину.

Не исключено, что скоро мы услышим о новых сменах застройщиков в других проблемных объектах. Сейчас в Петербурге и Ленобласти около 30 таких объектов. Самые сложные среди них — ЖК «Силы природы» от «О2 Девелопмент», ЖК «Воронцов» от «СпецКапСтрой СПб» и ЖК «Ванино» от ООО «Тареал».



## ОБЗОР БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРЫ

# ПОНЯТЬ, КАК ПРОДАТЬ

**Отправившись в магазин с определенной целью, мы часто выходим оттуда с ворохом покупок, которые не планировали делать. Это необязательно бесполезные приобретения, но точно не те, на которые мы рассчитывали изначально. Провоцирование клиентов на совершение покупок – отдельная наука. Эксперт по антропологии торговли Пако Андерхилл в бестселлере «Почему мы покупаем, или Как заставить покупать» объясняет ключевые правила этой науки.**

Компания Андерхилла занимается изучением поведенческих особенностей людей. Ее сотрудники наблюдают за посетителями магазинов по всему миру, включая и Россию, фиксируя все возможные детали: хронометраж нахождения покупателей в магазине, потоки движения, скорость ознакомления с рекламой, количество совершенных покупок. Каждый жест регистрируется. Результаты записи множества скрытых камер, позволяющих рассмотреть выражение лица и направление взгляда, анализируются и интерпретируются. В итоге заказчик – будь то магазин или фирма-производитель, заинтересованная в эффективном размещении своего товара либо рекламы, – получает подробный отчет о положении дел и список рекомендаций по улучшению. А сами исследователи приобретают новые знания о человеческой психологии, которыми Пако Андерхилл щедро делится с читателями.

## АНАТОМИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Подвляющее большинство покупателей объединяет одна общая черта: они люди. Значит, они обладают определенным набором свойств, сказывающихся на поведении. Например, у них максимум две руки.

У среднестатистической женщины есть сумочка, которая ограничивает свободу движения, даже если висит на плече. То есть свободной остается только одна рука. Если дама что-то возьмет, то на этом ее шопинг и закончится. Очевидное решение – обеспечить покупателя с занятыми руками корзиной. Многие люди по разным причинам не берут корзину у входа, кое-кто именно потому, что не хочет купить больше запланированного. Но если корзину предложит сотрудник магазина в зале, то это будет воспринято как любезность, от которой трудно отказаться. А дополнительные корзины или тележки стоит расположить в стратегических точках, чтобы покупатель, обнаруживший желанную распродажу, мог ни в чем себе не отказывать.

Характерный пример игнорирования количества рук у клиентов – конструкция газетных киосков и обычное поведение киоскеров. Вы хотите купить журнал, достаете бумажник и расплачиваетесь (одна рука занята бумажником). Продавец выдает вам покупку (теперь у вас заняты обе руки) и только потом сдачу – ее, видимо, нужно забирать третьей рукой. Горизонтальной поверхности, на которую вы можете пристроить приобретение, киоск не предусматривает, но только один киоскер из пяти догадывается сначала выдать сдачу. Шутки шутками, но эта ситуация приносит еще и ощутимый убыток продавцам, если киоск расположен в месте, предполагающем быстрый проход, – к примеру, на вокзале. Когда у покупателя каждая секунда на счету, он пройдет мимо ларьков, возле которых есть очередь.

Большинство людей – правши, и вещи они обычно носят в левой руке, сохраняя правую свободной для манипуляций. Но наблюдения Андерхилла показывают, что багаж шесть человек из семи носят в правой руке. Это необходимо учитывать, например, при выборе точек размещения рекламы на вокзалах или мест для стоек аренды автомобилей в аэропорту.

## ВЗГЛЯД ПОКУПАТЕЛЯ

Чтобы попасть в супермаркет, людям, как правило, нужно пройти по автомобильной парковке. Это некомфортно – пахнет выхлопными газами, в опасной близости маневрируют заехавшие за покупками домохозяйки. Поэтому для человека естественно идти как можно быстрее, из чего следует целый ряд выводов: в наружных витринах не стоит устанавливать конструкции, подразумевающие детальное рассмотрение, а рекламные надписи на фасаде должны быть предельно лаконичными.

Войдя в магазин, посетитель постепенно перестраивается. Его зрение адаптируется к изменившемуся освещению, и пока это происходит, сообщать ему

что-либо совершенно бесполезно. Поэтому информационные стенды на входе неэффективны, их надо располагать ощутимо дальше. Кстати, это же касается входа в любое общественное здание, будь то ресторан, гостиница или офис. Монтаж указателей в придверной зоне обрекает администраторов отвечать на ненужные вопросы, которых могло бы не быть, окажись указатель в правильном месте. Кстати, о дверях. На них размещать информацию тоже не стоит – читать ее начнут только в том случае, если двери магазина будут закрыты.

Человеческий взгляд вообще очень предсказуем, если знать правила. Поэтому при определении места для рекламы нужно этим правилам следовать. Для начала стоит просто пройтись по территории, чтобы проанализировать, что именно люди будут делать в тех или иных точках и на чем их взгляд будет фокусироваться. Если они станут проходить быстро – реклама в этих зонах должна быть краткой, а если будут задерживаться и рассматривать что-то – можно позволить себе более детализированный плакат. Есть места, где люди заведомо проводят много времени – например, в обувном отделе, в ожидании примерки.

Огромную роль играет высота расположения вывески. Никто не станет без причины смотреть вверх в поисках вашего плаката, то есть для максимально частого обозрения он должен находиться на уровне глаз. По мнению Андерхилла, одним из наиболее эффективных является расположение вывесок на уровне лица кассира: стоящий в очереди обязательно посмотрит туда, и у него будет время задержать взгляд.

Любопытно, но раздражающие электронные табло над кассой фастфудов со сменяющимися картинками привлекают в три раза больше внимания, чем статические. Толком не разглядев мелькающее изображение, вы будете рассматривать следующие, дожидаясь того, первого, так как вы все равно ждете и делать больше нечего.

## ФИЗИОЛОГИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

В дизайне магазина нужно обязательно учитывать то, как люди ходят и на что они смотрят. Например, они замедляют движение, когда минуют зеркала, но излишние зеркала их угнетают. Поэтому зеркальные поверхности, если их количество не доведено до абсурда, привлекают пешеходов.

Существенная особенность человеческого движения – то, что люди неизменно смещаются вправо. Речь идет не о резком повороте, а именно о плавном смещении. Редкие исключения встречаются в странах с левосторонним движением. Это означает, что справа должны располагаться наиболее значимые отделы магазина.

При этом ничто не должно отталкивать покупателя – например, если расположить справа сектор мужской одежды, то женщины развернутся и пойдут влево, даже если далее направо находится детский отдел.

Более того, люди и берут товары чаще всего правой рукой, поэтому наиболее продвигаемую продукцию нужно выкладывать справа от центра.

Важно помнить, что человек, хоть и смещается в сторону, но ходит все же по прямой и смотрит обычно тоже прямо. Соответственно, наиболее эффективно работает то, что он увидит перед собой. Андерхилл даже рекомендует ставить прилавки под углом в сорок пять градусов, чтобы клиентам было удобнее их рассматривать.

Огромное значение имеет наличие кресел. Появление места для сидения может послужить поводом для роста продаж, особенно в магазинах женской одежды. Если у мужчин есть «база», где они могут удобно расположиться во время, пока их спутницы перебирают и меряют наряды, они не будут так сильно желать поскорее оказаться как можно дальше,

или как минимум не будут в этой связи действовать на психику своим прекрасным половинам.

## ВОЗРАСТ ПОКУПАТЕЛЯ

Человечество неуклонно стареет. Но даже если это было бы и не так, совершенно точно не молодеют отдельные его представители. И данный факт должен сказываться на поведении продавцов, если они хотят удержать эту часть покупателей.

Первое, что должно учитываться, – необходимость увеличения размера шрифта. Слова печатаются слишком мелко. Это касается газет, журналов и книг, но в первую очередь – надписей на этикетках и инструкциях. Иногда кажется, что упаковки с лекарствами и их описания изготавливаются специально для того, чтобы поиздеваться над старшим поколением.

А состав продуктов зачастую не под силу прочитать и хорошо видящему человеку. Неизбежно закрадывается мысль, что изготовитель не хочет, чтобы вы это читали. И, к сожалению, такие подорожники небесполезны. Исследования показывают, что чем человек образованнее, тем внимательнее он изучает описание товара. Значит, уменьшая шрифт, изготовитель отсекает эту часть потребителей, которая в цивилизованных странах относится к наиболее платежеспособным!

Помимо ухудшения зрения, у многих с возрастом происходит пожелтение роговицы глаза, что сказывается на восприятии неконтрастных переходов цвета. Особенно это касается оттенков желтого, которые сливаются в одно пятно. Соответственно, надписи должны быть контрастными и выполненными крупным шрифтом. Андерхилл описывает эксперимент, при котором ресторан заменил меню с множеством мелких изображений и надписей на новое, с большими иллюстрациями. И, хотя количество предлагаемых блюд уменьшилось, выручка возросла.

Пожилые люди обычно менее подвижны и более слабы физически, поэтому им труднее (а иногда и просто невозможно) тянуться к верхним полкам или наклоняться к нижним. Это необходимо помнить при выкладке товаров. Речь не только о продуктах первой необходимости, как обычно воспринимается покупательская корзина пенсионеров в России. Например, пожилые люди являются основными покупателями деликатесов для домашних животных, а на Западе они покупают удобные кроссовки не менее охотно, чем подростки.

Роль детей в процессе шопинга трудно переоценить, и дружелюбность по отношению к самым маленьким может очень помочь росту продаж. Проходы между стеллажами следует делать достаточными для проезда колясок, иначе молодые мамы вас проигнорируют. А товары, способные привлечь детское внимание, должны располагаться так, чтобы ребенок мог их достать и притащить к маминной корзинке. Еще лучше – к папиной, ведь папы более сентиментальны и любят самоутверждаться, показывая свою мощную покупательскую способность, а значит, они и «раскальваются» чаще – эту особенность также нужно учитывать.

И прекрасная маленькая деталь, которую приводит автор книги. Если вы хотите избавиться от группок хулиганских подростков – включите симфоническую музыку, желательнее романтическую. Тинейджеры очень быстро найдут себе другое место для общения.

## ЧУВСТВА ПОКУПАТЕЛЯ

Человек – существо чувствующее, и эту его особенность можно с успехом использовать не только на свиданиях, но и в магазине. К примеру, людям очень важно, чтобы прикосновение к вещам доставляло удовольствие. Прежде чем купить, человек хочет почувствовать товар.



**Станислав Логунов,**  
эксперт по оптимизации и модернизации  
бизнес-процессов в строительной отрасли

Это касается огромного количества вещей, но в первую очередь тех, которые соприкасаются с кожей: одежды, постельного белья, полотенец. Их образцы должны находиться на прилавке в открытом виде, иначе клиенты начнут сами снимать упаковку, и тогда «образцов» станет гораздо больше, а покупать распечатанное белье никто не будет.

Помимо текстиля, есть еще и бытовая химия – гели, шампуни и прочие дезодоранты, в приятном запахе которых большинство потребителей захочет убедиться лично. Что уж говорить о незнакомой еде – если не проводить дегустации, ее мало кто будет покупать. Доказательство этому – приводимый Андерхиллом факт, что девяносто процентов всех новых бакалейных товаров не пользуются спросом. Люди остро реагируют на запахи, и поэтому расположенные в магазинах пекарни, распространяющие вокруг себя аромат свежеспеченного хлеба, подсознательно направляют покупателей в хлебный отдел.

В Англии в некоторых магазинах для детей через специальные устройства распыляют детский тальк, а в Канаде ликероводочный магазин разбили на отделы по возрастным предпочтениям и нагнетали туда разные запахи: сладкие – «молодежные», горьковатые – для зрелых клиентов. Но нужно знать меру – смешиваясь, ароматы могут дать незапланированно неприятный результат, да и просто вызвать головную боль если не у клиентов, то у продавцов, находящихся в помещении постоянно.

«Почему мы покупаем, или Как заставить покупать» – в первую очередь просто увлекательная книга, которую интересно и приятно читать. Она построена на огромном количестве примеров, собранных автором и его командой в ходе многолетних исследований, и это не только делает ее более забавной, но и значительно повышает доверие к утверждениям Пако Андерхилла.

Многое в книге кажется очевидным, но даже самые явные истины становятся более весомыми, если они подкреплены обширной статистикой. Кроме того, некоторые заключения автора окажутся неожиданными даже для специалистов, не то что для обычных читателей. За пределами обзора остались многие интересные факты – отдельные главы посвящены, например, различиям в поведении покупателей в зависимости от пола или особенностям торговли через Интернет.

Прочитав книгу Андерхилла, вы не только сможете заметить, как влияют продавцы на ваше решение о покупке, но и сами научитесь воздействовать на покупателей: станете объективнее оценивать, например, воздействие вашей наружной рекламы, более умело использовать психологию клиентов.

Приятного вам чтения, и пусть ваше понимание клиентов приносит радость и им, и вам!

Обсудить эту и другие публикации рубрики «Сила знаний» вы можете в блоге ее автора: [www.facebook.com/logunovsi](http://www.facebook.com/logunovsi)

## ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

# РЕФОРМА СРО ВСТУПАЕТ В АКТИВНУЮ СТАДИЮ

Татьяна Мишина

**О переводе компенсационных фондов на спецсчета уполномоченных банков отчитались пока лишь 15% саморегулируемых организаций. Причинами стали: неготовность необходимых регламентирующих документов, нерасторопность руководителей СРО, а также законодательная нечеткость самого 372-ФЗ.**

Принятый в июле 2016 года Федеральный закон 372-ФЗ запустил реформу саморегулирования в строительстве. Одним из ее ключевых положений является необходимость перевода до 1 ноября 2016 года средств компенсационных фондов в уполномоченные банки, соответствующие требованиям, установленным Правительством РФ.

В перечень кредитных учреждений, в которых СРО могут размещать средства, вошли 12 банков: «ЮниКредит Банк» (АО), «Банк ГПБ» (АО), «Банк ВТБ» (ПАО), «Альфа-Банк» (АО), Сбербанк (ПАО), ВТБ 24 (ПАО), «Московский кредитный банк» (ПАО), Банк «ФК Открытие» (ПАО), Росбанк (ПАО), «Промсвязьбанк» (ПАО), «Райффайзенбанк» (АО), «Россельхозбанк» (АО).

Пока саморегулируемые строительные организации не торопятся исполнять закон о переводе компенсационных фондов. По данным НОСТРОЙ, на 2 ноября 2016 года это сделали только 32 организации из 267. При этом на 3 ноября в адрес Алексея Белоусова, координатора НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, были направлены данные об открытии спецсчетов в уполномоченных банках от более половины СРО города.

## ПЕРЕШАГНУТЬ СРОК

«До 1 июля 2017 года каждая саморегулируемая организация должна разместить средства СРО по двум компенсационным фондам – возмещения вреда (КФ ВВ) и обеспечения договорных обязательств (КФ ОДО), – поясняет начальник контрольного управления СРО НП «Строители Петербурга» Зоя Воинова. – Но сейчас ни у одной саморегулируемой организации нет возможности выполнить это требование 372-ФЗ – ведь до 1 ноября мы обязаны разместить денежные средства в уполномоченных банках, а до 1 декабря, также согласно 372-ФЗ, члены СРО все еще могут подавать заявления либо о сохранении членства, либо о переводе в другую организацию по принципу региональности, либо о прекращении членства. Таким образом, только к декабрю мы получим статистику по тому, кто из членов организации работает в рамках КФ ВВ, а кто – в рамках КФ ОДО и набираем ли мы необхо-

димое количество юрлиц, чтобы продекларировать и обеспечить КФ ОДО».

Кроме того, даже если эти процедуры соблюдены, пока не очень понятно, на какую статью отнести возможные излишки фондов. Авторы 372-ФЗ предлагают разместить все излишки по КФ ВВ в КФ ОДО, Минстрой разъясняет, что излишки КФ впоследствии переходят на другой уровень ответственности и их можно использовать. В этом есть серьезная законодательная коллизия, которая прежде всего заденет крупные компании, работающие только в рамках КФ ВВ, полагает г-жа Воинова.

Некоторые из руководителей СРО опасаются, что после перевода средств в новый компенсационный фонд они лишатся права возместить средства тем компаниям, которые планируют переходить в другие СРО. Они уже сегодня задаются вопросом, где содержать эти средства, так как после их перевода на спецсчета они могут оказаться обезличенными. В то же время регламент выплаты из фонда очень жесткий и не допускает никаких других, кроме прописанных в законе.

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

Много вопросов возникает у руководителей СРО к уполномоченным банкам, даже если в них уже размещены средства организации. По словам директора «Союзпестрой-Проекта» Андрея Уртьева, еще за неделю до окончания срока его организация не смогла открыть спецсчет в Сбербанке, потому что положения по спецсчету у банка все еще не было.

Вместе с тем многие банки начинают активно стучаться в СРО и уже готовы размещать у себя средства обоих фондов на депозитных счетах, как только они будут сформированы. В частности, ВТБ прислал проект договоров с «нулевым» обслуживанием депозитного спецсчета, сообщили в одной из саморегулируемых организаций. В Сбербанке предполагается оплачиваемое обслуживание, но для этого требуется открыть отдельный счет, уверяет Сергей Фролов, так как законодательно обслуживание спецсчетов должно быть бесплатным.



Однако СРО со своей стороны не спешат с выбором, поскольку не знают, в какой пропорции придется делить уже существующий компенсационный фонд надвое. Кроме того, большинство из них изначально хранят средства на депозитах, компенсируя инфляционные издержки. Им важно не прогадать с начислением процентов при переоформлении договоров.

«Мы обратились к банкам с многочисленными вопросами о формировании спецсчетов, – рассказывает технический директор СРО Союз «Строители Петербурга» Сергей Фролов. – В Сбербанке, например, пока никаких документов по порядку открытия спецсчетов, по форме договоров на тот момент не было. Мы держим деньги СРО в уполномоченном банке, но статуса компенсационного фонда у них, как у фондов других организаций, нет с момента принятия закона, то есть с 1 июля 2016 года. Сегодня это просто расчетный счет».

Надо отметить, что уполномоченные банки предлагают разные условия по начислению процентов или по мобильности счетов, и СРО есть из чего выбирать. Хотя, по мнению исполнительного директора Союза строительных объединений и организаций Санкт-Петербурга Олега Бритова, было бы правильнее со стороны Центробанка взять ситуацию под контроль: сформировать единую политику, выработать единый пакет банковских документов по реализации 372-ФЗ, который бы устраивал и банки, и саморегулируемые организации.

В этой ситуации неопределенности три из уполномоченных банков – «Открытие», «Промсвязьбанк» и «Альфа-Банк» – предложили саморегулируемым организациям альтернативное решение с открытием трех различных счетов.

«На организацию оформляются счета под КФ ВВ, под КФ ОДО и базовый счет под существующий компенсационный фонд, – говорит руководитель проекта «Корпоративный бизнес» «Альфа-Банка» Элина Молодан. – Это позволяет клиенту сначала до 1 ноября, как того требует законодательство, открыть базовый счет с бесплатным обслуживанием, а потом перераспределять средства между фондами ВВ и ОДО в любой пропорции. Многие банки настаивают на том, что они не будут создавать третьего счета, но у нас есть возможность работать с юристами над договорами и идти навстречу клиентам. К тому же СРО исторически размещали средства преимущественно как раз в тех банках, которые выбраны в качестве уполномоченных. Сейчас они могут не полностью переводить средства в другой банк и тем самым подстраховаться».

В соответствии с положениями 372-ФЗ, заниматься перераспределением средств между фондами саморегулируемые организации могут до 1 июля 2017 года. Переходный период направлен как раз на исключение организационных сбоях в деятельности строительных компаний и возложения на них необоснованной финансовой нагрузки.

Использованы материалы круглого стола ССОО по реализации Федерального закона 372-ФЗ.

## НОВОСТИ

### КРУПНЕЙШАЯ ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПРИЗНАНА БАНКРОТОМ

Арбитражный суд Москвы признал банкротом компанию «Группа Е4», сообщает РАПСИ. В отношении должника введено конкурсное производство сроком на полгода.

ОАО «Группа Е4» (E4 Group) является крупнейшей инженеринговой компанией полного цикла, которая объединяет российские и зарубежные отраслевые предприятия, расположенные в 27 регионах РФ и за рубежом. Ей принадлежало 20% на рынке инженеринга в электроэнергетике.

Крупные денежные иски к Е4 предъявляются с конца 2014 года. К этому времени компания полностью перестала обслуживать кредиты, тогда общий долг перед банками и поставщиками, по разным источникам, оценивался в 30 млрд рублей.

К лету 2015 года количество исков в отношении компании превысило 100, в семи из них заявители требовали признать компанию банкротом.

«Группа Е4» – второй крупный энергоподрядчик, обанкротившийся в 2016 году после главного подрядчика ФСК «Энергостройинвест-холдинга», признанного несостоятельным в марте этого года.

### НА УЧАСТКЕ 30 ГА В ПЕСОЧНОМ ПОСТРОЯТ СПОРТИВНУЮ БАЗУ

С 24 по 28 октября во фронт-офис «единого окна» поступило пять заявлений от инвесторов о предоставлении земельных участков.

В поселке Песочный инвестор претендует на участок площадью 30,3 га для строительства спортбазы с полем для спортивных игр, беговых дорожек, и площадок для занятий спортом.

Еще один объект спорта появится в Красносельском районе. В Красногвардейском районе инвестор планирует построить объект бытового обслуживания на участке 0,5 га. На Бассейной улице может появиться объект культурного назначения, под его строительство инвестор запросил земельный участок общей площадью 3 га.

## ПОКУПКА земельных участков

под жилищное строительство и редевелопмент

АО «ЮИТ Санкт-Петербург»  
8 (921) 959 54 09, invest@yit.ru  
Мария Баланкова



336-37-57



yitspb.ru

## РЕФОРМА

## КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, внесенные федеральным законом от 3 июля 2016 года № 372-ФЗ «О внесении изменений в градостроительный кодекс и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

## КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ 372-ФЗ:

## 1 НОЯБРЯ 2016 ГОДА

Размещение средств компфондов СРО на спецсчетах в банках, соответствующих требованиям постановления правительства РФ от 27.09.2016 № 970.

## 1 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА

Самоопределение членов СРО, подача в СРО уведомления о:

- добровольном прекращении членства;
- переходе в другую СРО по месту регистрации;
- сохранении членства в текущей СРО.

## 1 МАРТА 2017 ГОДА

Принятие решения о реорганизации СРО в форме присоединения (если необходимо).

## ДО 1 ИЮЛЯ 2017 ГОДА

Для СРО:

- проведение общих собраний для приведения документов и компфондов СРО в соответствие с ГрК РФ
- подача в Ростехнадзор документов для подтверждения статуса СРО.

## С 1 ИЮЛЯ 2017 ГОДА

Для членов СРО:

- прекращение действия свидетельства о допуске;
- исключение членов, не подавших уведомление до 1 декабря 2016 года.

## 1 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА

Окончание срока на подачу заявления о переводе средств компфонда, при переходе по региональному принципу.

## 1 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА

Исключение СРО Ростехнадзором из госреестра в случае неподтверждения статуса СРО, а также нахождения в ее составе членов из других регионов.

## 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА – 30 ИЮНЯ 2022 ГОДА

Получение ранее уплаченных в компфонды СРО средств при подаче соответствующего заявления.

## ДО 1 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА

**НЕОБХОДИМО ПОДГОТОВИТЬ (проверить на сайте СРО наличие формы уведомления) и направить (почтовым отправлением, курьерской службой или лично адресату под роспись) уведомление:**

## О СОХРАНЕНИИ ЧЛЕНСТВА в СРО

- приложить документы в соответствии с ч. 2 статьи 55.6 ГрК РФ;
- подтверждение деятельности в составе членов СРО.

## О ДОБРОВОЛЬНОМ ПРЕКРАЩЕНИИ ЧЛЕНСТВА в СРО

- указать в уведомлении дату прекращения своего членства (не позднее 01.07.2017);
- более не состоять в составе членов какой-либо СРО в области строительства;
- направление заявления с 01.07.2021 по 30.06.2022 и получение ранее уплаченных средств в компенсационный фонд СРО.

## О ДОБРОВОЛЬНОМ ПРЕКРАЩЕНИИ ЧЛЕНСТВА С ПОСЛЕДУЮЩИМ ПЕРЕХОДОМ в ДРУГУЮ СРО

- указать в уведомлении дату прекращения своего членства (не позднее 01.07.2017, но лучше предусмотреть запас в 2–3 недели);
- подача документов в новую СРО;
- получение решения о приеме в члены и направление заявления с приложением решения о переводе средств КФ в новую СРО;
- оплата вступительного взноса в новой СРО (если установлен) обязательна.

**!! ЕСЛИ НЕ НАПРАВИТЬ уведомление – ИСКЛЮЧЕНИЕ из состава членов СРО с 1 июля 2017 года.**

## ВОЗМОЖНЫЕ НАРУШЕНИЯ СО СТОРОНЫ СРО:

1. Уведомление получено СРО, но строительная компания не исключена из состава членов СРО.
2. Уведомление получено СРО, но строительная компания исключена из состава членов СРО по другим основаниям, в том числе с нарушением процедуры исключения.
3. Заявление о переводе средств получено СРО, но денежные средства не поступили в новую СРО по истечении более 7 рабочих дней с даты его получения.

## ЧТО ДЕЛАТЬ в таких случаях?

Подготовить исковое заявление в суд.

Незамедлительно подготовить жалобу в Ассоциацию «Национальное объединение строителей», приложить копии документов.

## ЖАЛОБУ НАПРАВИТЬ:

по экстренной почте info@nostroy.ru или по адресу: 123242, Москва, Малая Грузинская, 3. Телефон +7 (495) 987-31-50.

**Члены строительных СРО должны быть зарегистрированы в том же субъекте Российской Федерации, что и СРО**

## ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ЧЛЕНСТВО в СРО

1. Лица, осуществляющие строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства по договору с застройщиком или техническим заказчиком, лицом, осуществляющим эксплуатацию здания, региональным оператором.
2. Застройщик, самостоятельно выполняющий строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства.
3. Технический заказчик.

4. Для заключения договоров подряда с использованием конкурентных способов определения подрядчиков.

## НЕОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ЧЛЕНСТВО в СРО

1. Если размер обязательств по договору строительного подряда не превышает трех миллионов рублей (часть 2.1. статьи 52 ГрК РФ в редакции 372-ФЗ).
2. Пункты 1-5 части 2.2. статьи 52 ГрК РФ (в редакции 372-ФЗ).
3. Пункты 1-3 части 17 статьи 51 ГрК РФ (в редакции 372-ФЗ).

## ОФИЦИАЛЬНАЯ ПУБЛИКАЦИЯ

## ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

по строительству многоэтажных жилых домов 11/1, 11/2, 11/3, 11/4 по адресу: Российская Федерация, Ленинградская область, Всеволожский район, массив Кудрово, уч. 2 (Жилой комплекс «Кудрово», 11 пусковой комплекс), кадастровый номер земельного участка 47:07:1044001:527

(Проектная декларация опубликована в газете «Невское время» №81 (5530) от 06.05.2014 г.)

**Внести изменения в п. 1 раздела «Информация о проекте строительства», в части информации о результате проведения экспертизы проектной документации:**

«Результат проведения экспертизы проектной документации:

Проектная документация прошла экспертизу в ООО «Ленинградская кинофабрика», регистрационный номер заключения № 4-1-1-0269-13 от 29.08.2013 г.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 09.09.2014 г., регистрационный номер 2-1-1-0001-14.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 18.04.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0015-16.

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор И.А. Еременко

## ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

по строительству многоквартирных жилых домов со встроенно-пристроенными помещениями, в том числе подземной автостоянкой, 9 пусковой комплекс по адресу: Российская Федерация, Ленинградская область, Всеволожский район, массив Кудрово, уч. 2 (9 пусковой комплекс), кадастровый номер земельного участка 47:07:1044001:545

(Проектная декларация опубликована в газете «Невское время» № 217 (5431) от 04.12.2013 г.)

**Внести изменения в п. 1 раздела «Информация о проекте строительства», в части информации о результатах проведения экспертизы проектной документации:**

«Результат проведения экспертизы проектной документации:

Проектная документация прошла экспертизу в ООО «Ленинградская кинофабрика», регистрационный номер заключения № 4-1-1-0268-13 от 29.08.2013 г.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 28.11.2014 г., регистрационный номер 2-1-1-0023-14.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 15.12.2015 г., регистрационный номер 2-1-1-0056-15.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 18.04.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0016-16.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 22.06.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0031-16.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 12.08.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0047-16.

Изменение проектной документации прошло экспертизу (повторную экспертизу) в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 12.10.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0060-16.

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор И.А. Еременко

## ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

по строительству многоквартирных жилых домов № 10/1, № 10/2, № 10/3 по адресу: Российская Федерация, Ленинградская область, Всеволожский район, массив Кудрово, уч. 2 (10 пусковой комплекс), кадастровый номер земельного участка 47:07:1044001:1065

(Проектная декларация опубликована в газете «Невское время» №231 (5680) от 23.12.2014 г.)

**Внести изменения в п. 12 раздела «Информация о проекте строительства», изложив его в следующей редакции:**

«12. Перечень организаций, осуществляющих основные строительные и монтажные и другие работы:

Проектная организация – ООО «ИЦ «Стройэксперт»;

Генеральный подрядчик – ООО «Петербургская строительная компания».

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор И.А. Еременко

## ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

по строительству многоэтажного жилого дома 12/1 со встроенными помещениями по адресу: Российская Федерация, Ленинградская область, Всеволожский район, массив Кудрово, уч. 2 (Жилой комплекс «Кудрово», 12 пусковой комплекс), кадастровый номер земельного участка 47:07:1044001:522

(Проектная декларация опубликована в газете «Невское время» №11 (5460) от 23.01.2014 г.)

**Внести изменения в п. 12 раздела «Информация о проекте строительства», изложив его в следующей редакции:**

«12. Перечень организаций, осуществляющих основные строительные и монтажные и другие работы:

Проектная организация – ООО «ИЦ «Стройэксперт»;

Генеральный подрядчик – ООО «Петербургская строительная компания».

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор И.А. Еременко

## ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

по строительству торгового комплекса по адресу: Российская Федерация, Ленинградская область, Всеволожский район, п/о Янино-1, САОЗТ «Выборгское» (дер. Кудрово, квартал 2, участок 2-7 б-б), кадастровый номер земельного участка 47:07:1044001:5615

(Проектная декларация опубликована в газете «Невское время» №198 (5647) от 06.11.2014 г.)

**Внести изменения в п. 1 раздела «Информация о проекте строительства», в части информации о результате проведения экспертизы проектной документации:**

«Результат проведения экспертизы проектной документации:

Проектная документация прошла экспертизу в ООО «Невский эксперт», регистрационный номер заключения № 2-1-1-0007-14 от 17.10.2014 г.

Проектная документация прошла повторную экспертизу в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 20.04.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0018-16.

Проектная документация прошла повторную экспертизу в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 23.08.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0050-16.

Проектная документация прошла повторную экспертизу в ООО «Невский эксперт». Получено положительное заключение от 21.10.2016 г., регистрационный номер 78-2-1-2-0064-16».

Генеральный директор И.А. Еременко



## РЕСТАВРАЦИЯ

Завершилась реставрация скульптуры ангела с крестом на аттике Петрикирхе. Финансирование составило 9,5 млн рублей. Работы вела реставрационная мастерская «Наследие».

## Кто строит

в Петербурге

7 ноября 2016 г. № 43 (434)  
Издается с апреля 2011 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам.

Учредитель: ООО «Единый строительный портал»

Адрес редакции и издателя: Россия, 191002, Санкт-Петербург, ул. Большая Московская, 1-3, тел./факс +7 (812) 333-07-33, e-mail: info@ktostruit.ru, интернет-портал: ktostruit.ru

Генеральный директор: Анна Кацага  
E-mail: AnnaK@ktostruit.ru

Главный редактор: Н. А. Бурковская  
E-mail: editor@ktostruit.ru

Выпускающий редактор: Наталья Соколова

Над номером работали: Татьяна Мишина, Мария Мельникова, Анна Дурова

Фото: Максим Дынников, gov.spb.ru

Рисунки: cartoonbank.ru

Технический отдел: Петр Эрлеман

Отдел подписки и распространения: e-mail: spb@ktostruit.ru

Отдел маркетинга и PR: e-mail: pr@ktostruit.ru

Коммерческий отдел: Елена Микурова, e-mail: elena.mik@ktostruit.ru, Андрей Павлов, Ольга Малий

Подписка: ООО «СЗА «Прессинформ», ООО «Урал-Пресс СПб»  
Подписной индекс 00535

Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, деловых центрах.

Зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по СПб и Ленинградской области. Свидетельство ПИ № ТУ 78 – 00834

Тираж 8000 экз. Заказ № ТД-7157

Свободная цена

Подписано в печать по графику и фактически 3.11.2016 в 23:00

Отпечатано ООО «Типографский комплекс «Девиз». 199178, Санкт-Петербург, В.О., 17-я линия, д. 60, лит. А, помещение 4Н

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

Материалы, отмеченные значком **РЕКЛАМА**, а также напечатанные в рубриках «Союзные вести», «Выставка» публикуются на правах рекламы.

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

16\*



**ВНИМАНИЕ! 12 НОЯБРЯ** состоится автобусная экскурсия по строящимся объектам Санкт-Петербурга и ЛО. Подробности и запись по телефону: **33-55555**.



**КВАРТИРА  
ОТДЕЛКА  
ПАРКИНГ**

**1,5**  
МЛН РУБ.\*

☞ «Девяткино»  
Мурино

**ЖК ГРЕНЛАНДИЯ 2.  
КВАРТИРЫ У МЕТРО.**  
от 1 900 073 руб.

☞ «Рыбацкое»  
Советский пр., 32

**КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА НЕВУ.  
ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ.**  
от 2 000 241 руб.

☞ «Комendantский пр.»  
ЖК «Чистое небо»

**БОЛЬШОЙ ДВОР 1,5 КМ БЕЗ МАШИН.  
4 ШКОЛЫ И 8 ДЕТСКИХ САДОВ.**  
от 2 050 132 руб.

☞ «Лесная»  
Кондратьевский пр., 68

**ЖК В НОВОМ КВАРТАЛЕ.  
СОБСТВЕННАЯ ШКОЛА.**  
от 2 450 061 руб.

☞ «Пр. Ветеранов»  
Петергофское ш.

**МАЛОЭТАЖНАЯ ЗАСТРОЙКА.  
КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ.**  
1-к. кв. от 2 700 055 руб.

☞ «Ул. Дыбенко»  
Кудрово

**РАССРОЧКА 0%!  
ЖК «СЕМЬ СТОЛИЦ».**  
2-к. кв. от 4 000 194 руб.

\*Предложения и цены действительны на 31.10.2016. Предложение «Квартира, отделка, паркинг 1,5 млн руб.» действует при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК «Солнечный город» (корпус 6) при условии использования рассрочки, а также доли в праве общей долевой собственности на паркинг (машино-место в паркинге) при условии использования 100%-й оплаты. Рассрочка предоставляется застройщиком. Количество квартир и машино-мест ограничено. ЖК «Солнечный город» расположен по адресу: СПб, поселок Стрельна, проспект Буденного, участок 6. Застройщик ООО «Сэтл Инвест». С проектной декларацией и стандартами отделки можно ознакомиться на сайте [www.setcity.ru](http://www.setcity.ru). Застройщики: ЗАО «Развитие территорий «Петербургская Недвижимость», ООО «Со-Зидание», ООО «Сэтл Сити», ООО «Евростройпроект», ООО «Строительная Компания «Каменка», ООО «Сэтл Инвест». Рассрочка: 1 до 36 месяцев. Рассрочка предоставляется указанным застройщиком. С проектными декларациями и адресами расположения объектов можно ознакомиться на сайте [www.setcity.ru](http://www.setcity.ru), с подробностями предложений – в офисе продаж по адресу: Санкт-Петербург, Московский пр., д. 212А, или по тел. +7 (812) 33-5555. Реклама.

**ДОМА ВО ВСЕХ РАЙОНАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Петербургская  
Недвижимость**

**ЗВОНОК ДРУГУ**



**33-55555**

[www.3355555.ru](http://www.3355555.ru)