

№05 (616)
6 августа 2018 г.

в Петербурге

КТО СТРОИТ



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



Доска почета:
лучшие из лучших

СТР.
4-6



Комитет
по строительству: итоги
первого полугодия

СТР.
8-9



Нейминг
в строительстве

СТР.
10-11



Рынок жилья
начал расти

СТР.
12



ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ПОЗДРАВЛЯЮТ С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ

СТР. 2-3



Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с главным профессиональным праздником!

Профессия строителя одна из самых почетных и уважаемых в истории!

И сегодня, по-прежнему, в ваших руках комфорт и благополучие петербуржцев. Вы строите жилые дома, поликлиники, детские сады, новые мосты и дороги, все то, что сохраняет и поддерживает статус Петербурга — города европейских стандартов.

2017 год складывался непросто, но отрасль сохранила стабильность. Введены 3,5 миллиона квадратных метров жилья, построены объекты социальной, инженерной и дорожной инфраструктуры.

Задачи, которые стоят перед нами в этом году, не менее значимые!

Убежден, благодаря совместной работе все поставленные цели будут достигнуты!

В этот праздничный день от всей души желаю вам стабильности, доброго здоровья, благополучия и новых успехов в труде на благо Санкт-Петербурга!

**Л.В. Кулаков,
Председатель Комитета
по строительству**

Уважаемые коллеги!

От всего коллектива Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы» и от меня лично примите сердечные поздравления с Днем строителя!

Ваш труд — основа благополучия и стабильности. От его результатов напрямую зависит качество жизни каждого жителя. Во все времена профессия строителя

пользовалась в народе заслуженным уважением.

В этот замечательный праздник хочется вам пожелать интересных идей, масштабных проектов, творческой энергии!

Крепкого здоровья и новых успехов в покорении профессиональных высот!

**С уважением,
Директор СПб ГАУ «ЦГЭ»
И. Г. Юдин**



Станция метро «Беговая»

АВТОР ФОТО: ВИКТОР ЧУМАКОВ



Дорогие коллеги!

От имени Балтийского объединения поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Строительный комплекс объединяет людей самых разных профессий, которые своим ежедневным трудом создают

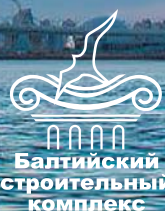
комфортные условия для жизни миллионов граждан нашей страны.

Высотки и коттеджи, социальные объекты, дорожная инфраструктура, мосты и тоннели, уникальные и сложные объекты — это дело слаженной работы строителей, изыскателей, проектировщиков и представителей других смежных специальностей.

В этот праздничный день хочу выразить огромную благодарность всем работникам строительного комплекса за ваш ежедневный трудовой подвиг, за красоту и комфорт, которые нас окружают.

Желаю вам ярких проектов и их достойного воплощения, мира и счастья вам и вашим семьям!

**С уважением,
директор Ассоциации СРО «БСК»
Владимир Быков**



www.srobsk.ru

Уважаемые коллеги!

Примите искренние и сердечные поздравления с Днем строителя!

Более трех столетий зодчие создавали уникальный облик Санкт-Петербурга. Их творения не оставили равнодушными болельщиков впервые прошедшего в России грандиозного чемпионата мира по футболу. Внедряя современные строительные технологии, мы должны сохранить преемственность архитектурных традиций и создать комфортные условия для проживания петербуржцев и гостей города.

Желаю вам успехов в поисках уникальных и прогрессивных решений, которые позволят продлить жизнь памятникам архитектуры, создадут благоприятную среду обитания, новые парки отдыха, школы, больницы, стадионы! Крепкого здоровья и благополучия вам и вашим семьям!

**Начальник Службы государственного строительного надзора
и экспертизы Санкт-Петербурга
Е.Н. Ким**



Мост Бетанкура

АВТОР ФОТО: ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА



**Уважаемые коллеги!
Дорогие друзья!**

Сердечно поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Вы бережно храните традиции великих зодчих прошлого и внедряете новейшие разработки и технологии, находитесь в авангарде прогрессивных, созидательных сил общества, решаете самые ответственные и сложные задачи, которые ставит сама жизнь. Благодаря вам растут новые города и поселки, школы и больницы, возводятся уникальные мосты, прокладываются современные дороги — формируется неповторимый облик не только Санкт-Петербурга, но и всей нашей страны.

В этот праздничный день хотелось бы выразить вам слова глубокой признательности за самоотверженный труд, за преданность своему делу! Крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и счастья вам и вашим близким

**Генеральный директор
СРО А «Объединение строителей СПб»
Алексей Белоусов**



Станция метро «Новокрестовская»

**Всех,
кто строит,
поздравляет ваш
Кто строит**



**Дорогие коллеги!
Уважаемые ветераны
строительной отрасли!**

От всей души поздравляю вас с Днем строителя! С праздником самой мирной и созидательной профессии!

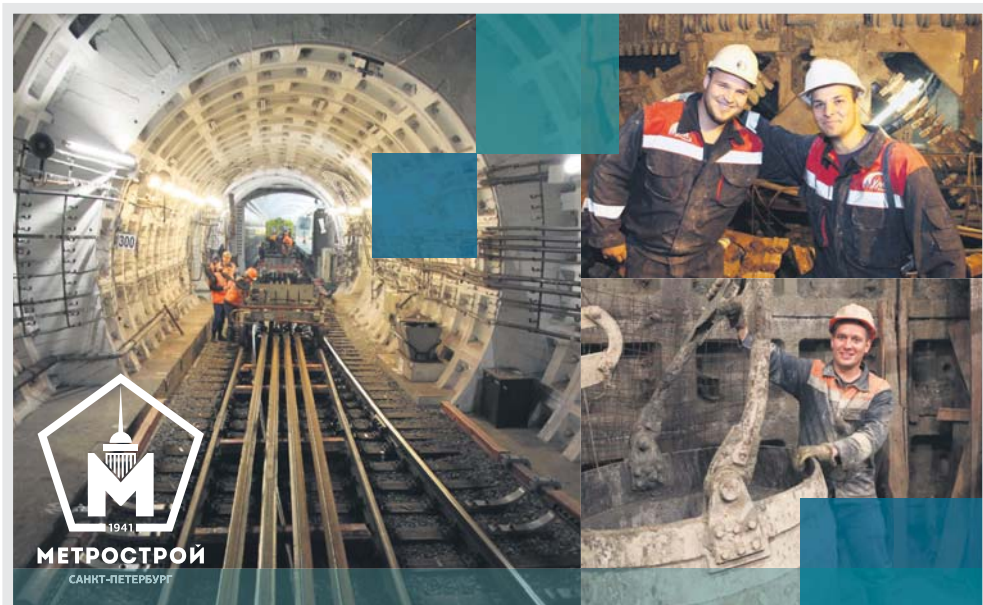
Вы с огромной самоотдачей трудитесь на благо Санкт-Петербурга, развивая его, делая его красивее и комфортнее для горожан. Благодаря вашей слаженной работе Северная столица преобразуется с каждым днем: строятся дома, социальные объекты, торговые центры. Нынешний год, год чемпионата мира по футболу, дал Петербургу новый импульс развития — появились не только новые спортивные сооружения, но и дорожные развязки, мосты, станции метро.

Желаю вам крепкого здоровья, счастья, энергии на долгие годы и, конечно, новых интересных проектов.



**Вице-президент
Российского союза строителей,
исполнительный директор
Союза строительных
объединений и организаций
Олег Бритов**

**2018
День
строителя**



**Уважаемые коллеги!
Дорогие строители Санкт-Петербурга!**

Примите от коллектива петербургских метростроителей поздравления с нашим общим профессиональным праздником — Днем строителя!

В Санкт-Петербурге трудятся самые настоящие созидатели, в задачу которых входит не просто новое строительство, но и сохранение того бесценного наследия, которое нам оставили петербургские зодчие XVIII-XIX веков. Именно от нас с вами зависит, как наш город будет развиваться, ведь наша отрасль лежит в основе всей городской экономики.

В этот славный день звучат слова благодарности ветеранам, заслуженным и почетным строителям. Это люди, чей профессиональный путь является примером для последующих поколений, внесшие огромный вклад в развитие нашего города. Мы с удовольствием присоединяемся к этим поздравлениям и пожеланиям добра и крепкого здоровья. Также мы благодарим своих партнеров, поставщиков материалов и оборудования, всех тех, кто помогает нам в нашем деле — строительстве метро. Огромное вам спасибо и долгих и плодотворных лет работы на благо Санкт-Петербурга!

С праздником!

**Генеральный директор ОАО «Метрострой»
Н. В. Александров**



Каток в Стрельне



**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**

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

2018
День
строителя



ЧМЫРЕВ Владимир,
президент Ассоциации СРО «БСК»,
член совета НОСТРОЙ,
генерал-лейтенант



КАПЛАН Лев,
вице-президент «СоюзПетроСтрой»,
д.э.н., профессор, заслуженный
экономист РФ



ГОЛЬМАН Владимир,
президент «СоюзПетроСтрой»,
заслуженный строитель РФ



РЕЗВОВ Евгений,
генеральный директор
АО «Строительный трест»,
заслуженный строитель РФ



БЕРСИРОВ Беслан,
заместитель генерального
директора АО «Строительный трест»,
заслуженный строитель РФ



ЗАРУБИН Михаил,
генеральный директор
ЗАО «47 трест»,
заслуженный строитель РФ



АЛЕКСАНДРОВ Вадим,
президент СРО А «Объединение
подземных строителей»,
заслуженный строитель РФ



БЫКОВ Владимир,
директор Ассоциации СРО «БСК»,
почетный строитель России



ВАРЛАМОВ Николай,
заслуженный деятель науки
и техники РФ, лауреат
Государственной премии СССР



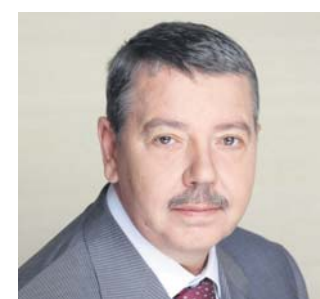
ВИХРОВ Александр,
президент Ассоциаций СРО «БСП»,
«БОИ», почетный строитель России



ПЕТРОВ Анатолий,
вице-президент Ассоциации
СРО «БСК», генерал-майор



ШАНГИНА Нина,
председатель совета Союза
реставраторов Санкт-Петербурга,
д.т.н.



ВАХМИСТРОВ Александр,
президент Объединения строителей
Санкт-Петербурга, почетный строитель
России, заслуженный строитель РФ



ЯКОВЛЕВ Владимир, президент
Российского Союза строителей,
почетный строитель России,
заслуженный строитель РФ



ЗАРЕНКОВ Вячеслав,
председатель совета директоров
Группы «Эталон»,
заслуженный строитель РФ



ТУРКИН Федор,
председатель совета директоров
ГК «Росстройинвест»,
почетный строитель России



ШУБАРЕВ Максим,
председатель совета директоров
холдинга Setl Group,
заслуженный строитель РФ



СКОРОВ Аркадий,
вице-президент Ассоциации СРО
«БСК», директор ООО «Строительная
компания «Дальпитерстрой»



ГУТМАН Александр,
генеральный директор
ОАО «Монолитстрой»,
заслуженный строитель РФ



ГРУЗДЕВ Юрий, генеральный
директор ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»,
заслуженный архитектор РФ,
почетный строитель России



БЛИАДЗЕ Мевлуди, председатель
совета директоров ЗАО «Пилон»,
почетный дорожник России,
почетный строитель России



ЯВЕЙН Никита,
руководитель архитектурного
бюро «Студия 44»,
заслуженный архитектор России



ПОПОВ Владимир, почетный
президент Санкт-Петербургского
Союза архитекторов,
народный архитектор России

Группа компаний «МегаМейд» поздравляет с Днем строителя и благодарит своих самых профессиональных сотрудников:



главного специалиста
отдела ГП и ПОС
ООО «МегаМейд Проект»

**Екатерину Дмитриевну
БЛОНСКУЮ**



начальника отдела
архитектурно-планировочных
решений
ООО «ЦСАС»

**Констанина Александровича
БОЛОТОВА**



начальника участка
департамента
собственных ресурсов
АО «МегаМейд»

**Вадима
ГАЙДИЧУКА**



геодезиста
отдела сопровождения
строительства
ООО «МегаМейд Изыскания»

**Линара Назифовича
ГУБАЙДУЛЛИНА**



ведущего
инженера-проектировщика
отдела НВК
ООО «МегаМейд Проект»

**Элеонору Георгиевну
ЕГОРОВУ**



начальника участка
департамента
собственных ресурсов
АО «МегаМейд»

**Романа Владимировича
ЕРОШОНКОВА**



геолога
отдела инженерно-
геодезических изысканий
ООО «МегаМейд Изыскания»

**Сергея Владимировича
ЖУРАВЛЕВА**



начальника
договорного отдела
АО «МегаМейд»

**Валентину Владимировну
ИВАНОВУ**



начальника департамента
управления проектами
АО «МегаМейд»

**Сергея Викторовича
МАТЧИНА**



исполнительного
директора
ООО «ЦСАС»

**Игоря Александровича
СТУПИНА**

а также своих партнеров и
весь коллектив Группы компаний.



МЕГАМЕЙД

Группа компаний

ЛУЧШИЕ МОНТАЖНИКИ ЭЛЕКТРОПОДЪЕМНИКОВ КОМПАНИИ «МЛМ НЕВА ТРЕЙД» – О СВОЕЙ ПРОФЕССИИ



Денис ФАЗЛЫ,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела



Денис НОВИКОВ,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела



Станислав САМЛЮК,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела



Олег ЖУКОВ,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела



Павел НЕКРАСОВ,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела



Алексей РЕЗ,
монтажник
электроподъемников
Линейного отдела

ООО «МЛМ Нева трейд» является одним из лидеров лифтовой отрасли Санкт-Петербурга.

Одной из главных причин успеха является высокий профессионализм сотрудников компании.

Сегодня о своей сложной и ответственной работе расскажут монтажники электроподъемников Линейного отдела.

Денис ФАЗЛЫ, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«МЛМ Нева трейд» – хорошая компания, которая нравится в первую очередь возможностью постоянного саморазвития. Все адреса обслуживания находятся в разных районах города, благодаря чему постоянно общаешься с разными людьми. Занимаюсь монтажом, так как очень люблю работу с железом. Хороший монтажник трудолюбив и очень терпелив. На одном адресе вызова этажей много, жильцов еще больше, и каждому надо ответить на одинаковые вопросы максимально вежливо и доброжелательно. Моя компания – добросовестный и порядочный работодатель, заботящийся о постоянном профессиональном росте своих специалистов».

Денис НОВИКОВ, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«Компания, в которой я работаю, надежна, стабильна и ставит качество на первое место.

Чтобы быть хорошим специалистом в нашем деле, важна в первую очередь ответственность. Мне очень нравится моя работа и специальность, которую я выбрал. Это настоящая мужская профессия!»

Станислав САМЛЮК, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«МЛМ Нева трейд» – это профессионализм, надежность, комфорт, качество. Я здесь, потому что лифтовик – это наша потомственная профессия, у нас целая семейная династия лифтовиков. Эта специальность требует инженерных знаний, силы и выносливости. Но главное здесь все-таки – интеллект».

Олег ЖУКОВ, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«Для меня моя компания – в первую очередь стабильность, уверенность в завтрашнем дне и отличные люди, с которыми очень приятно работать. Хоро-

ший монтажник должен быть образованным человеком, этого требует профессия, когда необходимо не только возиться с железом, но и включать мозги. А еще монтажник – ответственный и скрупулезный специалист. Я не выбирал эту профессию, она меня сама нашла, так получилось. Но я доволен и ни разу не пожалел об этом выборе!»

Павел НЕКРАСОВ, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«Мой отец был электромехаником по лифтам, поэтому я пошел по его стопам. Мне нравится и сам процесс работы, и его результаты. Каждый объект индивидуален, с каждым новым объектом все интереснее работать, потому что в процессе работы все время учишься чему-то новому. Для специальности "монтажник лифтов" самое важное, на мой взгляд, – трудолюбие, знания и опыт. А моя компания – это стабильный заработок, постоянная работа и понятные перспективы».

Алексей РЕЗ, монтажник электроподъемников Линейного отдела:

«В профессию пришел случайно. После школы я не поступил в вуз, поэтому пошел в училище. Но я не жалею о своем выборе, у меня был хороший бригадир – всему научил, все показал. Со временем я заинтересовался специальностью, кроме того, в этой профессии всегда можно очень хорошо заработать. Затем я понял, что профессия на самом деле очень интересная и разнообразная – мы работаем в различных районах города, объекты постоянно меняются. Но больше всего мне в этой профессии нравится завершающий момент работ, когда довольные жильцы говорят "спасибо". Я очень пунктуальный человек, поэтому точность в работе для меня на первом месте. Вообще в профессии самое важное – это ответственность и качество выполнения работ. О своей компании я могу сказать, что это стабильная работа и уверенность в завтрашнем дне».



Нева трейд

– лифты для города

197227, Санкт-Петербург,
Гаккелевская ул., д.21, лит. А, 18-й этаж,
бизнес-центр «Балтийский Деловой Центр»

info@mlmnevatrade.ru • www.mlmnevatrade.ru

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Полина Барабанова

Адмиралтейский район – один из старейших в городе, сосредоточивший на своей территории добрую половину городских исторических памятников. Район туристический, район деловой, район развлекательный. Такой разный и такой привлекательный.



РАЙОН ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

НОВОГО ЖИЛЬЯ МАЛО, ЗАТО ДОРОГОЕ

Нового жилья в Адмиралтейском районе возводится крайне мало. Ввиду ничтожности объемов в сравнении с другими районами города он с начала года ни разу не упомянут в ежемесячных сводках по вводу, которые представляет Комитет по строительству Санкт-Петербурга.

По данным аналитиков «Бюллетеня недвижимости», в Адмиралтейском районе наблюдается минимальное количество строительных объектов – всего 2,7%. Так же как в Кировском и Фрунзенском районах – 2,7% и 3,0% соответственно.

Объекты, находящиеся в стадии активной реализации, можно пересчитать по пальцам одной руки. В продаже объектов больше, но не на порядок. Как правило, это небольшие жилые комплексы и клубные дома высокого класса. Возможно, застройщики и хотели бы строить с размахом, но этому препятствует дефицит свободной земли в локации и территориальные строительные нормы. Практически половина района входит в охранную зону Санкт-Петербурга.

Перспективы развития локации эксперты видят в основном в реновации промышленных территорий, в том числе в районе Обводного канала.

Примечательно, что жилье в новостройках Адмиралтейского района не самое дорогое в Петербурге. По данным БН, студию и однокомнатную квартиру можно купить по цене 128 тыс. рублей за квадрат, двухкомнатную дешевле – 124,9 тыс. рублей за квадрат. К слову, квадратный метр в трехкомнатных квартирах в среднем стоит 115,6 тыс. рублей.

МЕТРО И ПРОБКИ

Старые узкие улицы Адмиралтейского района тяжело справляются с количеством автомобилей горожан. Набережная Фонтанки, Обводного канала, Московский, Загородный, Лермонтовский, Вознесенский, Измайловский, Старо-Петергофский проспекты, Садовая и Гороховая улицы стоят в пробках на протяжении всех рабочих будней. Еще одна проблема – отсутствие парко-

вок, поэтому обочины вплотную забиты автомобилями, и приткнуться куда-то опоздавшему очень непросто.

В соседний Василеостровский район можно добраться по Благовещенскому мосту, по Рузовскому – во Фрунзенский. В Московский район ведет Митрофаньевское шоссе, в Кировский – Нарвский проспект. Движение в часы пик по этим маршрутам тоже затруднено. Также на границе с Кировским районом стоит станция метро «Нарвская».

Быть пешеходом в Адмиралтейском районе удобнее. Наземный транспорт развит достаточно хорошо. На территории района находятся восемь станций метро: «Пушкинская», «Технологический институт», «Балтийская», «Сенная площадь», «Фрунзенская», «Садовая», новые «Спасская», «Звенигородская». Станция метро «Адмиралтейская» фактически располагается на территории Центрального района, буквально на границе с Адмиралтейским. Район ожидает завершения строительства «Театральной».

Есть два действующих вокзала – Балтийский и Витебский.

РЕКИ, КАНАЛЫ, САДЫ И БУЛЬВАРЫ

Улицы Адмиралтейского района небогаты зелеными насаждениями, но в локации есть большое количество парков, бульваров, скверов. Между Малодетскосельским и Клинским проспектами расположен сад Олимпия, на Измайловском проспекте – Измайловский сад. Кроме того, на территории района находятся Конногвардейский бульвар, Юсуповский, Александровский, Никольский сады, парк Екатерингоф.

Адмиралтейский район – самая на-

КСТАТИ

ЛЮБОПЫТНЫЕ ФАКТЫ ОБ АДМИРАЛТЕЙСКОМ РАЙОНЕ

- На позолоту шпиля Адмиралтейства было потрачено 17,8 килограмма чистого золота. И еще около двух килограммов сусального золота было использовано во время реконструкции в конце прошлого века.
- К памятнику Петру-плотнику нужно приходить тем, кто занят поиском работы. Попросите императора о помощи в этом деле, он поможет.
- За сценой Мариинского театра находится колокол «Почетный артист» Мариинки, который звучит в операх «Борис Годунов» и «Хованщина». Колоколу почти 200 лет.
- Памятник Николаю I на Исаакиевской площади является единственным в мире конным монументом, имеющим всего две точки опоры.

сыщенная реками и каналами часть города: Большая Нева, канал Грибоедова, Мойка, Пряжка и Екатерингофка.

Несмотря на то что Адмиралтейский район относится к промышленным, экологическая ситуация здесь в норме. Многие предприятия, действующие в локации, либо прекратили свою работу, либо сократили объемы производства, что сыграло свою положительную роль. Однако высокий автомобильный трафик наполняет воздух выхлопными газами.

ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ, КУЛЬТУРА И ШОПИНГ

В Адмиралтейском районе для детей работают около 70 детских садов и почти полсотни школ. Здесь располагается большое количество вузов: Технологический институт, Санкт-Петербургский

университет управления и экономики, Университет аэрокосмического приборостроения, Университет путей сообщения, ГАСУ, Университет физкультуры и спорта и многие другие.

На случай нездоровья в районе работают больше десяти поликлиник, четыре городских больницы и центры скорой помощи.

Район в числе лидеров по количеству офисных и торговых площадей. Здесь кипит деловая жизнь, а за развлекательную отвечают крупные торгово-развлекательные комплексы. Гипермаркетов в районе почти нет, но зато повсюду располагаются магазины шаговой доступности и многочисленные кафе различных ценовых категорий.

Район насыщен огромным количеством учреждений культуры и искусства. Великолепный Мариинский театр, кон-

серватория имени Римского-Корсакова, Музей железнодорожного транспорта, выставочные залы, представительство Русского географического общества. Популярным местом отдыха стала Новая Голландия.

ЛЮБЛЮ ТЕБЯ, ПЕТРА ТВОРЕНИЕ...

На сравнительно небольшой площади Адмиралтейского района в 1382 га уместилась половина историко-культурного наследия Санкт-Петербурга. О памятниках этого района можно рассказывать бесконечно, поэтому в рамках обзора упомянем только знаковые.

Неповторимый облик района сформировали Росси, Монферран, Кваренги, Штакеншнейдер и другие великие зодчие. Почти каждое здание – памятник архитектуры. Почти на каждом – мемориальная табличка о проживавших и работавших здесь великих ученых, поэтах, музыкантах.

В Адмиралтейском районе располагаются всемирно известные Исаакиевский собор, здания Сената и Синода, Юсуповский и Мариинский дворцы, Адмиралтейство.

Не счесть и памятников скульптуры – Николаю I, Римскому-Корсакову, Менделееву, Глинке, Грибоедову, а также таинственные сфинксы на Египетском мосту, уникальные вазы, фигуры львов на Английской набережной и другие образцы бронзового и каменного искусства. И конечно, Медный всадник – памятник Петру I.

ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ АДМИРАЛТЕЙСКОГО РАЙОНА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС		ЗАСТРОЙЩИК	СРОКИ СДАЧИ
1.	ARTквартал Аквилон	Аквилон-Инвест	I кв. 2021
2.	Дом Цезаря Кавоса	Диамант Групп	III кв. 2018
3.	Галактика. Премиум	Эталон ЛенСпецСМУ	I кв. 2021
4.	Opera Palace	МегаХаус	IV кв. 2018
5.	Адмирал	PRIMAtech	I–IV кв. 2018
6.	Art View House	Охта Групп	I кв. 2019

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЛЕОНИД КУЛАКОВ: «НАШИ ПЛАНЫ И ЗАДАЧИ РЕАЛЬНЫ»

Накануне больших праздничных мероприятий Комитет по строительству Санкт-Петербурга подвел итоги работы за первое полугодие и наметил задачи на второе полугодие 2018 года. Предлагаем читателям ознакомиться с докладом председателя Комитета Леонида Кулакова.

Уважаемые коллеги, представляю отчет по итогам работы комитета и подведомственных предприятий в первом полугодии, а также озвучу планы и задачи, которые нам предстоит исполнить до конца 2018 года.

Начну с того, что в рамках недавно прошедшего заседания правительства города губернатор Петербурга Георгий Сергеевич Полтавченко раскритиковал работу нашего ведомства в части выполнения Адресной инвестиционной программы и, как следствие, освоения бюджета. Критика, безусловно, объективная. Мы эти проблемы знаем, понимаем их структуру и планомерно будем стараться их решать.

Принятые и реализованные решения по отраслям Адресной инвестиционной программы Комитета по строительству и инвестиционным обязательствам застройщиков, оказывающие существенное влияние на качество жизни граждан и качество городской среды



За отчетный период 2018 года введено 13 объектов, среди которых 2 детских сада на 198 мест, кабинет семейного врача и 2 тренировочные площадки к прошедшему чемпионату мира по футболу. Кстати, обе футбольные площадки, и в Ломоносове, и в Павловске, получили положительные отзывы тренерских штабов сборных Южной Кореи и Коста-Рики, которые там базировались.

Относительно проблемных жилых домов. Управление долевого строительства комитета совместно с инвесторами продолжают работу по таким стройкам. В июне введены три корпуса жилого комплекса «Новая Каменка» на 1198 квартир общей жилой площадью 65 тыс. кв.м. За отчетный период на контроле у комитета оставались 36 домов общей площадью свыше 500 тыс. кв. м на 11370 квартир.

Ввод жилья, по состоянию на 1 июля 2018 года



Ввод объектов нежилого назначения, по состоянию на 1 июля 2018 года



И буквально на днях Служба госстройнадзора выдала заключение о соответствии еще одному комплексу на 82 квартиры – «Пушкин Хаус».

Также в комитете ведется реестр пострадавших граждан, чьи денежные средства были привлечены для строительства и права нарушены. Сегодня в реестре числится 1351 человек. За год нам удалось сократить этот реестр, и подчеркну, что город продолжает выдерживать свои обязательства по этому вопросу и в соответствии с принятой «дорожной картой» за 2018 и 2019 год мы надеемся и планируем полностью закрыть проблему «обманутых дольщиков» в Петербурге.

По направлению энергоэффективности и снижению энергозатрат в хозяйственном комплексе Санкт-Петербурга. Здесь в соответствии с госконтрактом комитет осуществляет разработку актуализированной редакции регионального методического документа по жилым и общественным зданиям на территории города. Данную работу планируется завершить в декабре текущего года. Кроме того, три разработанных документа комитет уже ввел в действие с начала года.

госэкспертизы 40 проектов рекомендованы для включения в Реестр повторного применения.

Также в течение первого полугодия мы подготовили и направили в Министерство строительства информацию с предложением признать проектную документацию повторного применения по 11 объектам капитального строительства экономически эффективной. Инициатива нашими федеральными коллегами из Минстроя одобрена.

По поручению губернатора Санкт-Петербурга Георгия Сергеевича Полтавченко продолжается работа по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства. Что особо стоит отметить в работе группы в первом полугодии: подготовлены и направлены на рассмотрение в Совет Федерации предложения по внесению изменений в федеральный закон № 214-ФЗ «О долевом строительстве...». Ряд принципиальных положений учтен в новой редакции закона. В частности, смягчен принцип «один застройщик – одно разрешение на строительство», предусмотрена возможность получения финансирования застройщика от головного предприятия и исполнения гарантийных обязательств по ранее построенным объектам.

Подготовлены предложения по сокращению

Завершение строительства «проблемных» объектов долевого строительства



Пару слов хочу сказать о внедрении технологического информационного моделирования в сферу строительства. Во-первых, комитет в составе рабочей группы принимал активное участие в разработке программы повышения квалификации по этому направлению, а во-вторых, специалисты Фонда капитального строительства уже начали проходить необходимое обучение в городском межрегиональном ресурсном центре по указанной программе.

По нормативно-технической работе. По результатам совместной работы с НТС при Центре

дефицита объектов улично-дорожной сети при вводе в эксплуатацию многоквартирных домов.

И разработаны принципы взаимодействия между городом и застройщиком, сейчас все профильные ведомства прорабатывают механизмы заключения таких соглашений с застройщиками.

К результатам работы группы можно также отнести сокращение сроков и упрощение порядка передачи в собственность Санкт-Петербурга построенных инвестором инженерных сетей. Срок передачи сетей на баланс города сокращен до 44 рабочих дней.

Импортозамещение материалов и оборудования



В части реализации политики импортозамещения. При возведении объектов социальной инфраструктуры за счет средств бюджета Санкт-Петербурга комитет полностью обеспечил импортозамещение строительных материалов и практически полностью импортозамещение оборудования. Исключением является оборудование, которое не производится в Российской Федерации и в странах Таможенного союза, в том числе медицинское оборудование, системы водоподготовки бассейнов, отдельные элементы систем информатизации и связи, а также ряд элементов инженерного оборудования.

Процент уровня импортозамещения оборудования в первом полугодии этого года составил 94%.

Исполняя поручение президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина «О дополнительных мерах по стимулированию экономического роста», а также поручение вице-губернатора Санкт-Петербурга Игоря Николаевича Албина, в комитете организована разработка каталога продукции отечественного производства для обеспечения замещения импортной продукции.

Каталог должен дать широкое применение продукции отечественных предприятий как в государственном заказе, так и в инвестиционном строительстве.

С целью формирования независимого мнения по позициям каталога эксперты изучают нормативную документацию предприятий, протоколы испытаний продукции, а также выезжают на предприятия, чтобы ознакомиться с производством и внедренной системой качества.

Также Комитет по строительству совместно с районными администрациями организует работу по наполнению федеральной государственной системы ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС). Мероприятия проходят в рамках реформы ценообразования Минстроя России.

В настоящее время на территории Санкт-Петербурга зарегистрировано 821 юридическое лицо, в том числе 391 производитель, 428 импортеров, 3 перевозчика.

По совместной работе с коллегами из других комитетов в соответствии с постановлением Правительства «Об утверждении положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке документации по планировке территории» за отчетный период отделом планирования и координации проектно-изыскательских работ комитета согласованы и выданы заключения по 191 проекту.

В части работы с общественными организациями. Достигнута договоренность, и ежеквартально идут обучающие семинары, направленные на обеспечение доступности объектов капстроительства, капитального ремонта и реконструкции для маломобильных категорий граждан.

За 2018 год дважды такие семинары уже проведены.

В целях развития информатизации в комитете и подведомственных учреждениях введен электронный документооборот, на строительных площадках проблемных объектов установ-

лен видеомониторинг в онлайн-режиме, запущена работа над формированием электронного архива на базе системы «ГИС АИС КС» и сейчас внедряется в работу Фонда капитального строительства. В целях контроля исполнения Адресной инвестиционной программы развивается Государственная информационная система Комитета по строительству «АИС КС».

Реализация плана информатизации позволит автоматизировать процессы контроля исполнения АИП, повысить качество проектно-изыскательских и строительных работ, снизить затраты на проектирование, повысить прозрачность смет и обеспечить информационную открытость.

В части информационной открытости комитета, работает информационный отраслевой портал komstroy.spb.ru, ведутся официальные аккаунты в социальных сетях, представители комитета регулярно взаимодействуют с представителями СМИ.

В рамках информационной кампании, направленной на повышение правовой грамотности населения, публикуются статьи по теме долевого строительства.

По реализации Адресной программы развития застроенных территорий нам, к сожалению, особо похвастаться нечем.

У нас, по-прежнему, два участника: компании «Воин-В» и «СПб Реновация». Заключено 5 договоров о развитии 23 застроенных территорий.

Добавлю, что в настоящее время программа РЗТ реализуется только в границах 6 территорий, по 17 территориям – программа практически остановлена. Срок действия договора о развитии застроенной территории, заключенного с ООО «Воин-В», истек в феврале 2018 года. Сроки действия договоров о развитии застроенных территорий, заключенных с ООО «СПб Реновация», истекают в январе 2019-го. Вопрос продления договоров решается в судебном порядке.

По ситуации с кадровой работой в отрасли. На сегодняшний день в строительстве Санкт-Петербурга задействованы около 300 тысяч работников.

Для формирования квалифицированного кадрового резерва в комитете и подведомственных учреждениях проходят практику студенты профильных вузов, бойцы стройотрядов проводят летнюю практику на стройках городских объектов, в рамках конкурса на соискание премий Правительства Санкт-Петербурга выполнены, и успешно защищены студентами ГАСУ выпускные квалификационные работы.

Ежегодно мы поддерживаем конкурсы профессионального мастерства, в том числе в номинациях «Лучший штукатур», «Лучший каменщик», «Лучший сварщик», «Лучшая бригада», «Лучший плиточник».

Также по поручению вице-губернатора Санкт-Петербурга Игоря Николаевича Албина Комитет по строительству вместе с подведомственными учреждениями регулярно проводит культурные мероприятия для детей, оставшихся без попечения родителей. Подведомственным учреждениям оказывается вся необходимая помощь. С воспитанниками проводятся выездные экскурсии, шахматные, спортивные турниры, занятия по вокалу.

Теперь об исполнении бюджета. На сегодняшний день общее исполнение АИП стройки и проектирования составляет чуть больше 20% от годового плана.

Объем выделенных Комитету по строительству в 2018 году денежных средств составляет 22,3 млрд руб., из них на 1 июля 2018 года профинансировано 4,5 млрд руб., в том числе 2,6 млрд по адресно-инвестиционной программе.

Фактическое освоение составляет: 46 млн руб. – проектирование; 2,6 млрд руб. – строительно-монтажные работы.

По данным статистики за 2014–2017 годы и аналогичный период 2018 года показатели исполнения бюджета находятся на уровне 20,3%.

В то же время в текущем году есть значительное снижение по авансированию подрядных организаций. Например, по сравнению с предыдущим годом этот показатель меньше почти в два раза, что говорит прежде всего об освоении лимитов финансирования именно за счет выполнения строительных работ.

При анализе исполнения АИП за отчетный период специалисты комитета проводили еженедельный мониторинг состояния дел и анализировали выполнение объемов работ на стройках. Вследствие чего были приняты решения по замене ряда подрядных организаций.

В зоне стабильности сегодня находится 11 организаций на 18 объектах.

К подрядным организациям с наибольшей стоимостью работ относятся ООО «БалтИнвестСтрой», ООО «ПСБ» «Жилстрой», ООО «А-проект» и ЗАО «Трест 101».

В зоне относительной стабильности – 18 компаний на 26 объектах.

В зоне потенциального риска находится 9 подрядных организаций на 23 объектах.

В отношении недобросовестных подрядчиков ведется претензионная работа. При грубых нарушениях исполнения госконтрактов принимаются решения о расторжении.

В целом мы закончили формировать критерии оценки эффективности компаний, на их основе в скором времени будет создан рейтинг.

Итоги претензионной работы Комитета по строительству за первое полугодие 2018 год выглядят следующим образом.

Всего в адрес подрядных организаций выставлено 23 претензии на сумму более 3 млрд руб.

Наибольшее количество претензий направлены в связи с нарушениями подрядчиками сроков выполнения работ, которые повлекли, в том числе, возникновение у государственного заказчика убытков, таких как расходы на охрану строительных площадок, заключение новых контрактов на завершение работ с удорожанием их стоимости.

Наибольшие суммы у тех претензий, которые связаны с нарушением сроков погашения авансов и их невозвратом.

Также с учетом выставленных претензий и требований за предыдущие периоды в бюджет города по состоянию на 1 июля 2018 года поступило более 42 млн руб.

Что касается судебной работы. В первой половине 2018 года в производстве Комитета по строительству находилось 285 дел, среди которых по основным направлениям деятельности комитета итоговые показатели составили:

- 12 дел по оспариванию привлечения Комитетом по строительству к административной ответственности застройщиков, привлекающих денежные средства граждан для строительства;
- 10 дел по оспариванию решений Федеральной антимонопольной службы;
- 14 денежных споров по государственным контрактам, в которых комитет выступает ответчиком, удовлетворено исков на общую сумму чуть более 56 млн руб. из предъявленных требований на сумму около 413 млн руб.;
- 112 денежных споров по государственным контрактам, в которых комитет является истцом, из предъявленных комитетом требований к подрядчикам на общую сумму более 80 млрд руб. удовлетворено исков на сумму более 1,1 млрд руб.

В рамках контрольно-надзорной деятельности комитетом проведено 11 проверок деятельности 11 юридических лиц. Одна проверка была плановая, остальные – 6 выездных и 4 документарных – внеплановые.

В адрес отделов федеральной службы судебных приставов направлено 25 постановлений по делам об административном правонарушении для принудительного взыскания штрафов по постановлениям, а также в адрес мировых судей направлено 12 дел об административном правонарушении, предусмотренные в связи с неуплатой в установленный срок.

В этом же направлении. По итогам изменений в 214-ФЗ «О долевом строительстве...» с 2017 года комитет ведет проверку застройщиков и проектных деклараций на соответствие требованиям законодательства.

Всего за отчетный период на проверку поступило 222 декларации.

По результатам проверки выдано 122 положительных заключения на общую площадь 2,1 млн кв. м, 67 отказов, 11 деклараций возвращено без рассмотрения.

Коротко обозначу, что мы с коллегами должны исполнить в годовой перспективе. В 2018 году к основным задачам Комитета по строительству относится завершение строительства 46 объектов социальной инфраструктуры, из которых 25 объектов реализуются в рамках заключенных соглашений с инвесторами, еще 21 объект строится по адресной инвестиционной программе города.

Если суммировать эти два направления, то мы говорим, в том числе, о вводе 23 детских садов, 7 школ, нескольких объектах культуры. Все объекты подробно указаны на слайде.

Повторюсь, это наши реальные задачи, и мы приложим максимум усилий, чтобы их выполнить. Как я выкладывал вначале, ряд объектов уже сданы.

Во втором полугодии мы продолжим свою работу.

Основные задачи Комитета на II полугодие 2018 года, направленные на повышение качества жизни и качества городской среды



ИДЕЯ



Концептуальные названия старается давать своим ЖК компания Bonava, ориентируясь на корни компании и продвигаемые ценности. Отсюда – иностранные названия, нередко с намеком на скандинавскую географию. Например, Gropa Lund отсылает к парку аттракционов в Стокгольме, а «Эланд» напоминает об острове в Балтийском море.

НЕЗЫБЛЕМЫЕ ПРИНЦИПЫ

Сегодня застройщики при выборе имени ЖК задействуют различные маркетинговые инструменты, рассказывает Свинолов, – например, объявляют конкурс на лучшее наименование объекта среди горожан в социальных сетях: «Таким образом они стараются привлечь потенциальную целевую аудиторию и дать покупателям почувствовать свою причастность к проекту еще на ранних стадиях его реализации».

Фельдман также говорит об эмоциональной составляющей, которая должна присутствовать в названии. «С этой целью при выводе объекта на рынок зачастую проводится тестирование названий будущих жилых домов. В ходе тестирования определяется ассоциативный ряд, вызываемый предложенным названием, анализируется совместимость названия и объекта, оценивается вероятность возникновения негативных ассоциаций. По итогам исследования принимается решение о наименовании объекта», – уточнил он.

Однако застройщики твердо заучили правила нейминга. В результате Московский квартал есть в любом крупном городе, множество ЖК «золотых» или

НЕЙМИНГ – ЭТО МОДНО

Елена Зубова

Новостроек с именами собственными все больше, хотя практических результатов в виде доходов нейминг не приносит. Однако подход к наименованиям с течением времени не меняется.

15–20 лет назад жилым проектам в сегменте масс-маркет вообще не присваивались имена собственные – это была привилегия дорогих объектов. По мнению Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», появление имен собственных – результат роста объемов жилищного строительства в середине 2000-х и усиления конкуренции среди застройщиков. Нейминг получил распространение с началом реализации крупных жилых комплексов и кварталов.

ВРЕМЕННАЯ ПРИМАНКА

Имя помогает выделить объект из общей массы предложений, по крайней мере на начальном этапе продвижения. Для покупателя сегодня это важно также на начальном этапе. Хорошо, если новостройка располагается в обжитом районе с конкретным адресом, – зачастую это участок номер такой-то, южнее/восточнее/севернее такого-то дома. Такое «имя» способно отпугнуть потенциально

«Иногда названия служат только во время продажи квартир. После того как комплекс обживается, его имя естественным образом заменяется микстейским адресом», – отмечает Степанов. Однако, по его словам, бывают и исключения, когда маркетинговое название проекта на долгие годы становится ориентиром для местных жителей.

Вместе с тем, по словам экспертов, собственное имя не помогает нарастить скорость продаж и не позволяет поднять цену. «Даже самое удачное название отдельно взятого комплекса не относится к числу факторов, ключевым образом влияющих на темпы продажи и тем более на стоимость объекта», – отмечает Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Пионер», Санкт-Петербург.

Он также уточняет: принимая решение, покупатель больше ориентируется на соотношение цены и качества, локацию, репутацию застройка и ряд других более важных критериев.

Однако у застройщика есть возможность сократить рекламный бюджет, если рекламируются названия, которые постепенно становятся брендами. В Москве таких примеров несколько: работают бренды «Лидер» (названия типа «Лидер на Пресне»), «Родной город» компании «РГ-Девелопмент» (например, «Родной город. Октябрьское поле»), марка LIFE ГК «Пионер» (например, «LIFE Кутузовский»).

В Петербурге подобных примеров меньше, привнесены они столичными компаниями – кроме ГК «Пионер» узнаваемые названия комплексов предлагает Veren Group (например, «Veren Next октябрьская»).

Бренд LIFE, по словам Фельдмана, предлагает определенный набор потребительских характеристик – одинаковых

для любого проекта и в любом городе: «Под этой торговой маркой продаются не отдельные жилые объекты, а совокупность стандартов качества, разработанных на основе анализа приоритетных потребностей покупателей недвижимости комфорт-класса. В названии жилых кварталов помимо бренда LIFE отражается его локация – станция метро или ключевая магистраль, расположенная рядом с объектом. При таком подходе повышается узнаваемость продуктов девелопера и их преимуществ, а выбор покупателя квартиры становится целевым, что положительным образом сказывается и на экономических показателях проектов: снижаются расходы на рекламу, уменьшаются сроки экспозиции, увеличиваются темпы продаж и т.д.».

УПАКОВКА ТОВАРА

Дом – это товар, а имя – красивая обертка, с помощью которой товар проще рекламировать. По идее, название должно подчеркивать уникальные характеристики объекта – ключевые преимущества, особенности местоположения и т.д.

Московская «Метриум Групп» проанализировала названия ЖК в столице. Основной принцип – топонимический: точный адрес, привязка к названию улицы, расположенный рядом водоем или парк, станция метро и пр. Реже встречаются иностранные названия и даже смесь «французского с нижегородским», когда часть названия – на русском, часть – на латинице, или русское название, написанное латиницей.

Также в названиях встречаются цифры, цвета, указания на природу, на класс объекта. Но реже всего встречаются – и сложнее всего придумываются

– названия, связанные с концепцией проекта. «Такая тактика чаще всего применяется застройщиками проектов бизнес- и элитного классов, которые через название пытаются показать высокий статус объекта. Они используют звучные эпитеты, прочно ассоциирующиеся у потребителя с достатком, благосостоянием и т.д.», – рассказывает Александр Свинолов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург».

Фельдман также обращает внимание на любовь девелоперов к топонимическим названиям: «Часто девелоперы при выборе названия отталкиваются от топонимики окружающей местности. Однако в случае высокой концентрации объектов, расположенных по соседству, требуется иной подход. Название должно не только соответствовать концепции объекта, но и выделять его на фоне конкурентов».

«серебряных» – в Петербурге есть «Золотая гавань», «Золотая долина», «Золотые купола»...

Много в России названий населенных пунктов, а теперь и ЖК, со словом «новый/новая». Вот и в нашем регионе есть «Новый Петергоф», «Новый Оккервиль», «Новый Лиговский», «Новая Охта», «Новая Каменка», «Новая Скандинавия» и т.д.

Особенность нейминга в Петербурге – использование прилагательных «невский» и «северный»: «Северный вальс», «Северный Версаль», «Северная долина», «Невский стиль», «Невский эталон», «Невские паруса», «Невский берег» и пр.

Если так пойдет, не исключено, что через некоторое время самым модным станет обычный адрес – например, Глухарская улица, севернее дома №9...

МНЕНИЕ

Олег БРАНОВЕЦ, директор патентного бюро TM-i:

– Компании, выпускающие строительные материалы и изделия, обращаются за регистрацией торгового знака довольно часто. Для крупных производственных компаний, давно работающих на рынке, важно защитить свою продукцию и зарегистрировать товарный знак, потому что конкуренты зачастую используют такие же наименования в названии фирмы или товара.

Многие попадают в такую ситуацию и с опозданием узнают, что торговый знак уже зарегистрировали конкуренты. В этом случае есть два варианта решения проблемы. Первый – в зави-

симости от ситуации оспаривать свои права на товарный знак через Федеральную антимонопольную службу (ФАС России) или в Палате по патентным спорам (ППС). Второй вариант – заново заниматься брендингом. Иметь зарегистрированный товарный знак также важно для производителей, если они хотят участвовать в продажах продукции на каких-либо мультиплатформах.

Как правило, производитель, который выпускает несколько видов новой продукции, дает название и регистрирует уникальное наименование линейки продукции, делая упор на его продвижении, а не рекламирует каждый продукт нового модельного ряда.

БРЕНД

КОМПАНИЯ Н+Н: КОНКУРЕНЦИЯ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

День строителя – повод подвести предварительные итоги первой половины года. Этот период выдался по-настоящему продуктивным и насыщенным событиями и проектами для компании Н+Н («Эйч плюс Эйч»), одного из ведущих производителей газобетона на Северо-Западе России. О главном рассказывает Любовь Вовченко, директор по маркетингу Н+Н.

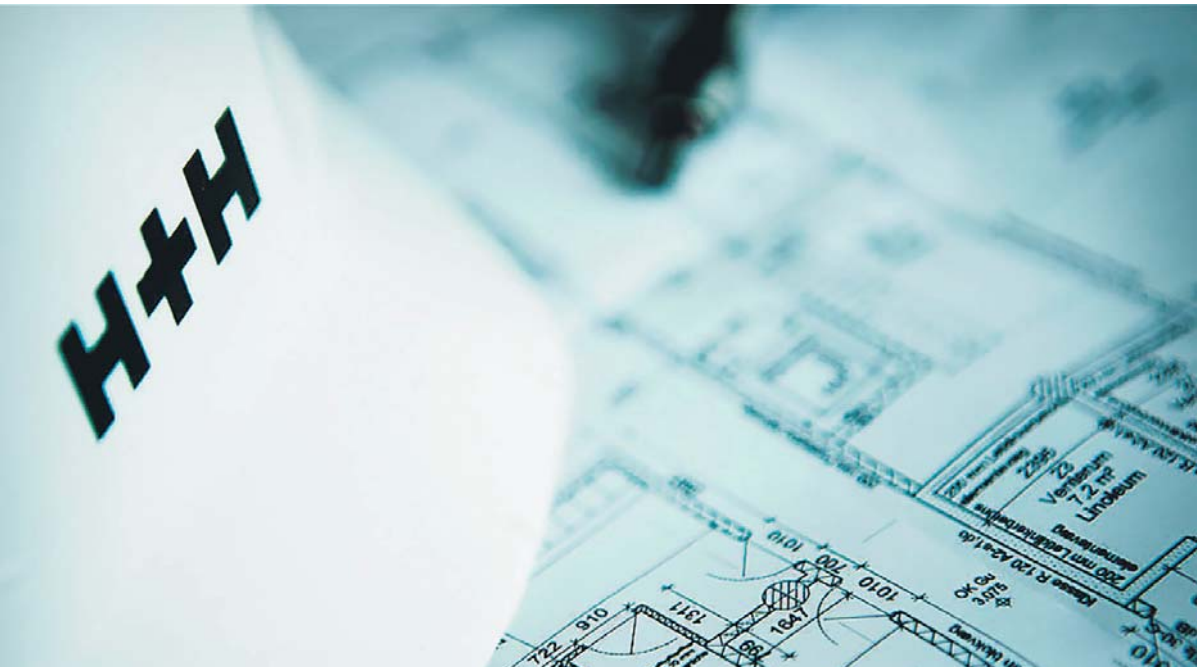
Рынок газобетона в Северо-Западном регионе РФ в первом полугодии продолжил сжиматься: по нашим оценкам, объемы отгрузок производителей сократились на 16% по сравнению с тем же периодом 2017 года. По нашим прогнозам, годовые показатели объемов рынка в 2018 году по сравнению с 2017 годом покажут снижение на 13–14%.

Сложившаяся ситуация, с одной стороны, обостряет конкуренцию между производителями, с другой – открывает новые возможности для роста. Для компании Н+Н именно в таком позитивном рабочем ключе и прошла первая половина года. Мы активизировали внутренние резервы, усовершенствовали клиентский сервис, сделали еще более

гибкой ценовую политику, усилили маркетинг, продолжили инновационные разработки новых продуктов. В результате синергии работы по всем направлениям мы постепенно возвращаемся к более привычным для нас показателям доли рынка: сегодня это около 30%, на 6% больше, чем было год назад.

В апреле 2018 года мы произвели 2,5-миллионный куб газобетона, что стало очередной вехой в нашей истории. Следующий «юбилейный» куб ожидается уже в 2019 году, когда «Н+Н Россия» будет отмечать свое десятилетие.

Высокое качество продукции Н+Н и наличие маркировки CE позволили нам организовать поставки газобетона в Великобританию. Иностранные заказчики высоко отзываются как о качестве



самой продукции, так и о логистике – наш газобетон доставляется морским грузовым транспортом. Это первый подобный опыт по отправке стройматериалов за границу из России, поэтому мы гордимся тем, что стали первопроходцами. К настоящему моменту Н+Н уже экспортировала более 34 тыс. куб. м газобетона.

Высокое качество продукции Н+Н ценят и на российском рынке: наши продажи показывают позитивную динамику, устойчив интерес к новым продуктам, например, к блоку D300 и блоку D500 толщиной 75 мм, который используется для устройства перегородок. Сформированы заказы на инновационный клей Н+Н LimFix. Его обновленная формула позволяет возводить любые

типы стен из газобетонных блоков быстрее и экономичнее благодаря меньшему расходу клеевого продукта.

Мы постоянно работаем с различными клиентами, стараясь предложить им наиболее выгодные условия сотрудничества. В этом году мы включили дополнительные инструменты продвижения и продаж на рынке b2c. Так, ведется активная работа с аудиторией в социальных сетях, впервые идет рекламная кампания на ТВ, нацеленная на семьи, которые планируют строительство дома.

Чтобы нашим клиентам было легче и проще выбрать газобетон, мы придумали названия нашим блокам, связав их с историей Н+Н, со скандинавским происхождением бренда и его ценно-

стями. И именно скандинавские истоки компании совместно с нашей экологической политикой стимулируют развитие бизнеса Н+Н. В июле мы расширили возможности сервиса по возврату паллет, пригласив в этот проект всех клиентов. О том, как это сделать, рассказывает специальная информационная наклейка, которая отныне размещается на каждом поддоне. Возврат паллет выгоден: мы не просто забираем паллеты, мы их выкупаем. И рачительные покупатели, умеющие считать деньги, понимают, что фактически они получают скидку на нашу продукцию. Долгосрочной целью мы ставим 20% паллет в рециклинге, что реально осуществить без дополнительных инвестиций и усилий. И мы сделаем это.

ИДЕЯ

КРАСНОРЕЧИВЫЕ БРЕНДЫ

Татьяна Мишина

Для каждого производителя строительной продукции нейминг, или процесс разработки названия бренда, является важной частью маркетинговой стратегии. Создать уникальное, точное, запоминающееся название для предприятия, проекта или продукции – задача не из простых. В новом названии важно подчеркнуть и функциональные свойства товара, и качественные характеристики, и сферу применения. При этом важно учесть, насколько оно будет подходящим для рекламы, как его воспримут потребители и можно ли будет зарегистрировать его в качестве товарного знака.

ОПТОМ ИЛИ В РОЗНИЦУ

«Как лодку назовешь, так она и поплывет» – это выражение применимо и в ситуации выбора названия для нового продукта в компании, – поясняет принципы нейминга директор по маркетингу и рекламе Корпорации ТЕХНОНИКОЛЬ Юлия Сафонова. – В строительной отрасли есть ряд правил, которые задает рынок и потребители. В проводимых нами исследованиях было выявлено, что у сегментов b2b (профессиональные потребители) и b2c (розничные потребители) есть свои приоритеты и их нужно учитывать при выводе продукта на рынок. Так, например, клиенты b2b уже знакомы с производителями строительных материалов и, более того, имеют опыт использования продуктов. Для этой целевой аудитории в случае, если новый продукт близок по своему назначению, свойствам или технологии к уже существующим и хорошо зарекомендовавшим себя материалам, в качестве основы названия рекомендуется использовать наименование существующего продукта и добавлять префикс».

По мнению специалиста, продуктам, рассчитанным на розничную аудиторию, целесообразно присваивать максимально простые названия, указывающие на их назначение, область применения или свойства. Например, гидроизоляция фундамента или пола.

БЕЗ ЯЗЫКОВЫХ БАРЬЕРОВ

Использование названий, указывающих на область применения и особые свойства материалов, предпочтительнее, чем аббревиатуры и цифры, отмечает Юлия Сафонова. Этим путем идет большинство поставщиков и производителей стройматериалов, используя названия не только на русском, но и на иностранных языках.

Поэтому, встретив в названии продукта или компании слова wood или «вуд», каждый поймет, что речь идет о пиломатериалах или других изделиях из дерева. Так, компании Goodwood и BeamWood занимаются строительством деревянных домов, WoodTerminal поставляет изделия из древесины для

дома и бани, LenWood – пиломатериалы в Санкт-Петербурге. Название «Шоковуд» (ChocoWood) было дано компании по производству изделий из термообработанной древесины, которая в процессе обработки и в самом деле приобретает шоколадные оттенки. Имя Cross In Wood тоже говорит само за себя, так как принадлежит производственной фирме, выпускающей панели по технологии CLT (X–Lam), при которой из перекрестно уложенных ламелей с помощью клея и мощного пресса получают особо прочные панели для деревянного домостроения.

Не менее распространены названия, где использованы наименования «стил» и steel (сталь, металл) для различных металлоизделий или profile для изделий из металлопрофиля, фасадных и кровельных конструкций.

Вместе с тем маркетологи ПАО «Северсталь» не стали обращаться к привычным наименованиям стальных изделий, а использовали приемы ассоциативного нейминга. Благодаря этому они не только создали линейку

продукции с оригинальным названием, выделяющим ее среди аналогов, но и увеличили объем продаж.

«Особый прокат с полимерным покрытием для кровли "Стальной шелк" и "Стальной бархат" мы вывели на рынок в 2013 году, а через несколько лет появился "Стальной кашемир", – рассказали в Управлении по коммуникациям и работе с инвесторами ПАО "Северсталь". – Продукты названы так, поскольку внешний вид и фактура покрытия напоминают ткани: "Стальной шелк" – глянцево-полиэфирное покрытие, "Стальной бархат" – матовое полиэфирное покрытие, "Стальной кашемир" – текстурированное полиуретановое покрытие. В 2016 году мы позиционировали эти продукты, адресовав их конечным потребителям – частным домовладельцам и профессионалам».

В настоящее время кровельные материалы из «шелка, бархата и кашемира» узнаваемы уже в 20 регионах России, а в 2017 году объем продаж этих брендированных продуктов вырос на 36%.

МНЕНИЕ



Любовь ВОВЧЕНКО, директор по маркетингу компании Н+Н («Эйч плюс Эйч»):

– Нейминг – отличный инструмент для привлечения потребителя. Мы создали с нуля брендинг газобетонной продукции весной, предлагая клиенту возможность эмоционального выбора. Положительные эмоции, позитивные ассоциации и яркие бренды имеют большое значение на рынке b2c. Обычно потребитель не вникает в качественные характеристики газобетонной продукции и не заостряет внимание на бренде производителя, ориентируясь лишь на стоимость. Но мы решили повернуть эту ситуацию в свою пользу, придав газобетонным блокам яркие, «говорящие» скандинавские названия. Выбор именно скандинавской тематики связан с происхождением группы Н+Н, производством экологически чистой продукции, отвечающей понятию «скандинавское качество».

Благодаря брендингу мы планируем увеличить узнаваемость бренда Н+Н на 10-12% в течение этого года и, конечно же, наращивать ее в будущем.

РЫНОК

РЫНОК ЖИЛЬЯ НАЧАЛ РАСТИ

Елена Зубова

Участники рынка вполне довольны итогами первой половины 2018 года на рынке строящегося жилья – рынок пребывает в равновесии, объемы ввода растут, девелоперская активность находится на максимуме. Во втором полугодии ожидается дальнейший рост.

В комитете по строительству Петербурга ситуацию характеризуют как стабильную. Темпы ввода жилья не снижаются. На конец июня в городе введено 0,961 млн кв. м жилья из запланированных 3,2 млн кв. м – 679 домов на 18,5 тыс. квартир.

В Ленобласти за пять месяцев текущего года введено намного больше, 1,52 млн кв. м жилья. По словам Михаила Москвина, заместителя председателя правительства Ленинградской области, показатель превышает объемы ввода прошлого года и всех предыдущих. «Мы все еще видим результаты так называемого докризисного времени – сейчас вводятся проекты, которые начинались три-четыре года назад. Возможно, это будет последний рекордный год, максимум в следующем году мы еще будем наблюдать такую динамику, а потом начнется снижение», – размышляет он.

По данным Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за первое полугодие на рынок выведено 2,1 млн кв. м жилья, около 50 тыс. квартир. При этом доля Петербурга составляет 76%, остальное – жилье в пригородной зоне и ближних районах Ленобласти.

Как отмечает Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга Группы RBI (входят компании RBI и «Северный город»), новых проектов в дорогом сегменте на рынок выведено всего три: два в бизнес-классе и один в классе «элит». «Суммарно это 52 тыс. кв. м – меньше, чем можно было бы ожидать», – указывает она.

В то же время Николай Гражданкин, начальник отдела продаж компании «Отделстрой», отмечает увеличение числа объектов на территории Петербурга и снижение – в области. «Но по объему предложения область пока тоже не отстает», – добавляет он.

По словам Гражданкина, в Петербурге в оборот активно идут промышленные территории для редевелопмента – например, в Выборгском и Невском районах.

Большинство новых проектов появляются в городских локациях, подтверждает Юлия Ружицкая, директор по продажам

компании «Главстрой-СПб», – в Приморском, Выборгском, Красносельском, Невском районах, а также на территории «серого пояса».

ПОДСТРОЙКА ПОД СПРОС

Девелоперская активность в первом полугодии 2018 года была на максимуме – на рынок выведено много новых объектов и новых очередей в рамках крупных проектов комплексного освоения территорий, полагает Ружицкая. По ее подсчетам, объем предложения в сегменте масс-маркет по сравнению с первой половиной прошлого года вырос на 21%. «Уже сегодня можно говорить об определенном переизбытке предложения на рынке. Растущий ипотечный спрос не настолько силен, чтобы реализовать такой объем предложения быстрыми темпами. По нашей оценке, существующий уровень цен и усиливающаяся конкуренция не позволяют новым проектам иметь высокую динамику продаж», – говорит она.

По словам Трошевой, за полугодие продано 2,2–2,3 млн кв.м. Бывают периоды, когда эти показатели несколько отличаются, но значительных перекосов не возникает. В связи с этим не происходит и значительного изменения показателя объема предложения. По прогнозам, на рынок может быть выведено несколько больше жилья, чем продано, но это отклонение будет незначительным – при объеме реализации 4,6–4,7 млн кв. м может появиться до 5 млн кв.м.

Трошева полагает, что одна из причин оживления на рынке – ситуация с изменением законодательной базы в долевым строительстве: «Новости по данной теме активизировали и ускорили принятие решения о покупке определенной доли покупателей».

Москвин говорит, что к маю застройщики получили разрешений на строительство свыше 1,7 млн кв. м жилья, это в разы больше, чем в предыдущий год. Статистику, по его словам, «сделала» Группа ЛСР, получившая разрешений более чем на 1,2 млн кв. м жилья в своем проекте на Ржевке. «Область дает разрешения застройщикам без придинок

и бюрократических сложностей: соответствует проект нормативам – строй. Гораздо сложнее получить разрешение на привлечение средств дольщиков, которые стали необходимы для старта продаж квартир. Вот тут Госстройнадзор проверяет документы под лупой», – уточнил чиновник.

Усиление конкуренции заставляет девелоперов менять структуру предложения. Например, Ружицкая отмечает растущий интерес к семейному жилью с отделкой (компактные двух- и трехкомнатные квартиры рациональной планировки), хотя малогабаритное жилье по-прежнему остается в фаворе. Доля семейных квартир достигает 40% в отдельных проектах.

Кроме того, постепенно растет доля квартир с отделкой, хотя, с другой стороны, полностью оборудованные и меблированные квартиры пока занимают не более 2% в предложении.

«Растет и доля квартир с европланировками. По нашим оценкам, до 20% в квартирографии новостроек отводится под жилье евроформата. В ближайшее время данная тенденция сохранится», – отмечает Ружицкая.

Наконец, усиливается ценовая конкуренция, что заставляет застройщиков повышать класс проекта, более тщательно прорабатывать концепцию, больше внимания уделять архитектуре объектов, благоустройству придомовых территорий и т.д.

ПРОДАЖИ РАСТУТ

По предварительным оценкам КЦ «Петербургская недвижимость», результаты продаж за первое полугодие 2018 года превысят результаты сопоставимого периода прошлого года на 25% – совокупный спрос составит около 2,2–2,3 млн кв. м против 1,8 млн в первой половине 2017-го.

По словам Сережиной, в элитном сегменте продано 114 тыс. кв. м – около половины нормального годового показателя.

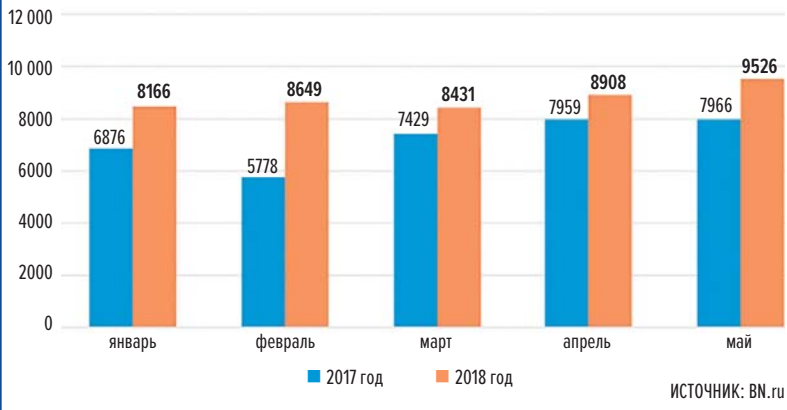
По данным Росреестра, за пять месяцев 2018 года в Петербурге и Ленобласти заключены 43980 ДДУ, тогда как в 2017-м за тот же период было заключено на 22,1% меньше договоров – 36008.

По оценке экспертов, спрос на рынке довольно стабилен. В структуре спроса замечены небольшие изменения. Так, по словам Трошевой, в пригородной зоне снижается доля студий (до 29%) в структуре спроса (–4 п.п. к 2017 году и –8 п.п. – к 2016-му) и идет перераспределение спроса на одно- и двухкомнатные квартиры.

Москвин отмечает: сейчас важнее оценивать не показатели ввода, но показатели спроса: «[Застройщики] наконец-то стали понимать, что если не будут вкладываться в территорию, то никто не купит у них жилье. В этой точке наши задачи сходятся: они хотят продать, мы



КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДДУ



хотим видеть комфортную среду для людей – одно без другого не работает».

Ружицкая полагает, что в дальнейшем возможно снижение темпов продаж – как сезонный фактор.

«Спрос в текущем году, как и в конце 2017-го, стимулируют снижающаяся ипотечная ставка, стагнирующие цены и ажиотаж вокруг отмены ДДУ», – уточнила Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

«В связи со снижением ставок по ипотеке многие люди стали предпочитать небольшим однокомнатным квартирам двушки и трешки. При этом доля ипотечных сделок по готовым домам в отдельных проектах достигает 100%, а по строящимся домам – 60%», – рассказывает Гражданкин.

В элитном сегменте, подчеркивает Сережина, доля ипотечных сделок традиционно ниже – сейчас оценивается примерно в 25%. «Снижение ставок не слишком влияет на эту цифру», – поясняет она.

«Не исключено, что ближе к осени темпы выдачи ипотечных кредитов замедлятся, поскольку ЦБ пока оставил без изменений ключевую ставку. Однако еще как минимум два-три месяца средняя ставка по ипотеке будет снижаться по инерции, в том числе благодаря государственной программе с льготной ставкой в 6% и специальным акциям от застройщиков», – рассуждает Ружицкая.

Стабильность рынка подтверждают цены. По данным «Главстроя-СПб», основной рост пришелся на первый квартал, когда цены выросли на 5%. Аналитики «БФА-Девелопмент» отмечают рост цен за полугодие на 7,4%, до 113636 рублей за кв.м.

По данным Группы RBI, с начала года в элитном сегменте квадратный метр подорожал на 3%, до среднего значения 165 тыс. рублей.

Трошева отмечает: рост цен по итогам полугодия превысил уровень текущей инфляции. «Положительная динамика во многом обосновывается достаточно длительным стабильным периодом в уровне цен на фоне ряда изменений для застройщика (законодательные, градостроительные и т.д.) и возникновения дополнительных затрат при удержании достигнутого уровня качества. Также в изменение средних цен вносит свой вклад и увеличение строительной готовности», – пояснила она.

ОЖИДАЕТСЯ РОСТ ПО ВСЕМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

По мнению чиновников, во втором полугодии кардинальных перемен на рынке не предвидится – во всяком случае, снижения строительных объемов и цен не ожидается.

Участники рынка также не предвидят серьезных колебаний рынка. Однако все без исключения ожидают удорожания жилья.

По словам Гражданкина, в связи с поправками в законодательство многие застройщики уже объявляют о повышении цен. «Начиная с осени, примерно с сентября-октября, когда рынок недвижимости активизируется, жилье начнет дорожать в силу изменений в 214 ФЗ, так как ужесточаются требования к застройщикам, которые касаются и уставного капитала, и наличия собственных денежных средств. Также стоимость строительных материалов растет. Это приведет к тому, что квартиры будут дорожать, хотя предложений будет много. Но у застройщиков другого выхода нет, кроме как поднимать цены», – объяснил он.

По мнению Сережиной, ожидается выход на рынок целого ряда новых проектов в дорогом сегменте. «Как следствие, не исключаю, что рост цен замедлится. Даже самого наличия на рынке большого числа проектов, которые находятся на начальной стадии, достаточно для того, чтобы снизить среднюю цену», – уточнила она.

Семакина, напротив, не исключает сокращения числа проектов, выводимых на рынок. Однако резкого роста цен не ожидает.

Ружицкая также полагает, что до конца года резкого изменения цен не произойдет – рост составит 5–10% исключительно благодаря растущей себестоимости строительства, вызванной законодательными поправками. «На фоне отмены долевого строительства возможен незначительный рост спроса. Однако в целом в течение второго полугодия 2018 года спрос будет оставаться стабильным, с небольшими колебаниями», – добавила она.

«Кардинальные изменения в такой крупной отрасли, как недвижимость, моментально не происходят, как минимум уйдет еще несколько лет до полного перестроения», – резюмировала Семакина.

КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ, ВЫШЕДШИХ НА РЫНОК В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА

(предварительные данные, опрос компаний)

Локация	Кол-во выведенных объектов	Площадь объектов, тыс. кв. м
Петербург без пригородов	56	1600 (36,1 тыс. квартир)
Пригороды СПб, ближние районы ЛО	24	500 (13,7 тыс. квартир)
Всеволожский район	2	411,8
Приморский район	2	335,7
Выборгский район		299,5
Московский район	3	
Всего по региону	80	2100 (около 50 тыс. квартир)

ОФИСЫ

НА ОФИСНОМ РЫНКЕ НАСТУПИЛА ОТТЕПЕЛЬ

Елена Зубова

По итогам 2018 года в Петербурге ожидается сравнительно небольшой прирост спекулятивных офисных площадей. Однако рынок оживает: эксперты ожидают в ближайшие годы активности в этом сегменте, а ввод «Лахта Центра» может стать новым импульсом для рынка.

За первую половину 2018 года в Петербурге не появилось нового предложения на рынке офисной недвижимости — по данным отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, введены лишь два офисных здания совокупной площадью 14 тыс. кв. м, построенных для собственных нужд компаний. Это минимальное полугодичное значение с 2005 года.

Рынок находится в ситуации острого дефицита качественного предложения, отмечают аналитики IPG.Estate.

На фоне отсутствия нового предложения при постоянном спросе вакансии на офисном рынке сокращаются, но ставки растут пока медленно.

ния новых проектов, либо до высвобождения качественных офисных блоков, отмечают в компании IPG.Estate.

«По мере снижения доли вакантных площадей постепенно увеличивается и стоимость аренды. Рост средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки составил около 10% начиная с конца 2015 года, не считая того, что в кризисный период активно применялась практика предоставления скидок в пределах 10–15%, тогда как уже в 2017 году собственники привлекали дисконтом только крупных арендаторов», — утверждает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.



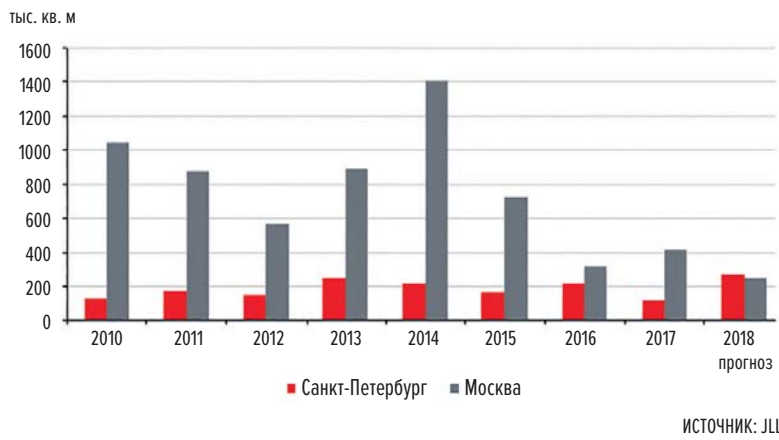
VID1.RIA.RU

были приостановлены в 2014–2015 годах, сейчас разморожены, однако, с учетом длительности девелоперского цикла, выход этих новых площадей на рынок стоит ожидать не ранее 2019–2020 года», — рассуждает Фадеев.

«Да, в этом году ожидаются небольшие объемы ввода. Тем не менее абсолютно неверно говорить, что рынок заморожен и стоит на месте. Сделки проходят, зачастую сдаются в аренду крупные объемы офисных площадей. У нас в активной работе есть здания, запуск которых намечен только на 2019 и последующие годы. Спрос на них только растет», — отмечает Светлана Мовчан, заместитель руководителя отдела офисной недвижимости по работе с арендодателями управляющей компании Maris в ассоциации с CBRE.

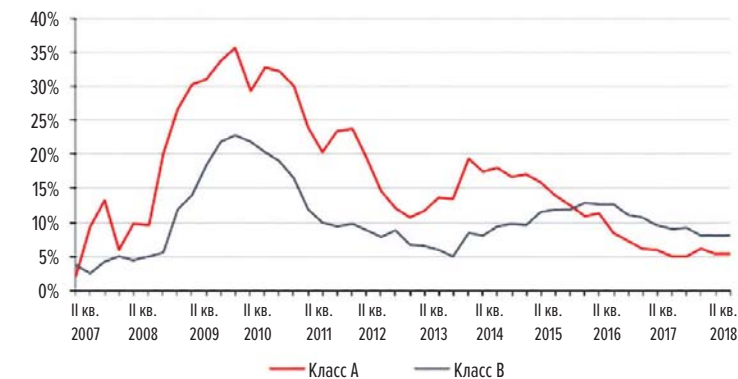
Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besar, настроена оптимистично: «Офисные девелоперы действительно просыпаются. Мы пока видим мало новых объектов в этом сегменте, на этих показателях сказывается последний кризис — в течение последних двух-трех лет все, кто хотел завершить ввод своих проектов, завершил его, но начинать новые проекты пока страшно. Офисный сегмент пострадал с 2014 года очень сильно. Однако сейчас девелоперы начинают думать о том, чтобы строить офисные здания с нулевой стадии и заниматься редевелопментом зданий под офисную функцию. Уверена, в перспективе ближайших лет мы увидим плоды этого пробуждения».

ДИНАМИКА ВВОДА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКВЕ И ПЕТЕРБУРГЕ



ИСТОЧНИК: JLL

ДИНАМИКА ВАКАНСИЙ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, классы А и В



ИСТОЧНИК: JLL

ВСЕ МЕНЬШЕ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Colliers оценивает объем чистого поглощения за первую половину года в 42,5 тыс. кв. м, средний уровень вакансии — в 8%.

По данным IPG.Estate, уровень вакантных площадей в офисах класса В/В+ по итогам полугодия сократился до 7,5%, в классе А — до 3,9%.

Как подсчитали в Maris в ассоциации с CBRE, на начало июля в Петербурге было свободно около 209,2 тыс. кв. м. В офисных центрах класса А вакантно 48,7 тыс. кв. м, или 5,5% площадей (–0,7 п.п. к декабрю 2017 года), в классе В уровень вакансии изменился незначительно — свободны 1605 тыс. кв. м, или 8,1% (–0,3 п.п. к декабрю 2017 года).

Это минимальный показатель за последние десять лет, подчеркивает Наталия Киреева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE. По ее словам, свободные офисы есть в 163 зданиях. Для небольших арендаторов (до 300 кв. м) выбор достаточен. Для крупных компаний доступно не более 30 зданий, готовых предложить офисы единым блоком в аренду (от 1,5 тыс. кв. м).

Однако относительно низкий показатель поглощения не отражает общей ситуации: текущий спрос переходит в состояние отложенного либо до появле-

По данным NAI Besar, по итогам полугодия ставки немного подросли — на 2% в классе А и на 4% в классах В/В+. В классе С ставки пока стабильны.

В IPG.Estate ожидают роста ставок до конца полугодия в пределах 5%.

ПРИЗНАКИ ОТТЕПЕЛИ

По прогнозам компании JLL в Санкт-Петербурге, объем ввода офисных площадей в Петербурге в 2018 году должен составить 267 тыс. кв. м, из которых 67% приходится на «Лахта Центр». При этом объем спекулятивного строительства достаточно мал — около 61 тыс. кв. м. «Некоторые проекты, которые

ДИНАМИКА АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ



ИСТОЧНИК: JLL

В ГЛАВНОЙ РОЛИ — ГАЗПРОМ

Событием года на офисном рынке Петербурга считается ввод очередной фазы «Лахта Центра».

По данным JLL, за счет ожидаемого завершения строительства «Лахта Центра» объем ввода офисов в Петербурге впервые в истории рынка может оказаться выше московского, где заявлено всего 250 тыс. кв. м.

Но больше экспертов волнует возможное влияние ввода «Лахта Центра» на офисный рынок. И мнения о последствиях этого события различны. В частности, Фадеев полагает, что ввод первой очереди не повлияет на объем

свободных офисов в городе, поскольку потребности Газпрома существенно выше: начиная с 2011 года структурами Газпрома арендовано и выкуплено свыше 450 тыс. кв. м офисной недвижимости, что в 2,5 раза больше, чем площадь первой очереди.

По оценке Colliers International, освободившиеся после ввода в эксплуатацию «Лахта Центра» офисные площади не выйдут на спекулятивный рынок, так как их займут продолжающие переезжать в Петербург подразделения Газпрома. В результате к 2020 году вакансия в классе А снизится до 1%, а ставки начнут стремительно расти.

Ранее генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев заявлял: потребность в новом строительстве появится только в 2020 году, когда все структуры Газпрома переедут в «Лахта Центр» и произойдет перераспределение освободившихся площадей между структурами компании.

К 2023 году, после ввода в эксплуатацию второй очереди «Лахта Центра» и первой очереди «Морской резиденции», рынок офисной недвижимости получит более 100 тыс. кв. м качественных площадей — они освободятся после переезда структур Газпрома. Газовый монополист в совокупности, по некоторым оценкам, будет занимать более 1 млн кв. м качественных площадей. Тогда рынок ощутит потребность в новых спекулятивных площадях, и это станет импульсом для дальнейшего развития рынка.

СКЛАДСКОЙ РЫНОК НА ГРАНИ ДЕФИЦИТА



СКЛАД-ТРОИЦКИЙ.RU

Елена Зубова

Нарастающий дефицит предложения на складском рынке Петербурга заставляет предположить, что в ближайшие годы начнется новый виток строительства спекулятивных объектов.

За первую половину 2018 года складской рынок Петербурга и Ленобласти практически не прирос новыми площадями. По данным Knight Frank St Petersburg, в эксплуатацию сдано всего 25 тыс. кв.м. При этом по крайней мере половина площадей была арендована задолго до сдачи.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Besar, полагает, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года падение объемов ввода составило минимум 70%.

Общая площадь качественных складов Петербурга и Ленинградской об-

ласти по итогам полугодия превысила 3,2 млн кв.м.

По словам Филиппа Чайки, руководителя отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, в активной фазе строительства находятся несколько качественных производственно-складских комплексов: «Осиновая роща», «Нордвэй», «Логопарк Троицкий», «Реформа», ввод которых запланирован до конца 2018 года. Суммарная площадь нового качественного предложения составит примерно 80 тыс. кв. м, и это также минимальный объем за последние несколько лет.

«Мы наблюдаем рост объема сделок

ской недвижимости в агломерации составил 171 тыс. кв. м – на 6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако в условиях отсутствия нового доступного предложения показатель чистого поглощения достиг значения 22 тыс. кв. м, сократившись на 5% по отношению к результатам первого полугодия 2017-го. На столь низком уровне поглощения сказались незначительный объем введенных в эксплуатацию площадей, а также превышение суммарного объема освободившихся помещений над поглощенными. Кроме того, компаниям трудно найти помещения ввиду несоответствия предложения запрашиваемым характеристикам, отмечают эксперты.

По словам Шарыгиной, в Петербурге проводятся крупные сделки. «Даже минимального движения в сторону спада спроса на складские помещения мы не наблюдаем сегодня в Петербурге», – подчеркивает она.

Чайка, кроме того, полагает, что есть и отложенный спрос, который может быть реализован во второй половине года.

Как отмечают аналитики Knight Frank, после заметного спада активности доля ритейлеров вновь начала увеличиваться: за полугодие ритейлеры арендовали на 9% больше площадей, чем за весь предыдущий год.

вень вакансии падает. По данным Colliers International, вакансия по итогам первой половины 2018 года составила 3%.

Тем не менее арендные ставки по-прежнему, но растут. Если в классе В рост незначителен, то аренда складских площадей класса А подорожала, по некоторым оценкам, на 3%.

Однако снижение вакансии, в свою очередь, рано или поздно повлияет на арендные ставки. «Если вакансия будет падать и не будет дополнительного ввода, ставки могут снизиться в пределах 2%», – размышляет Шарыгина.

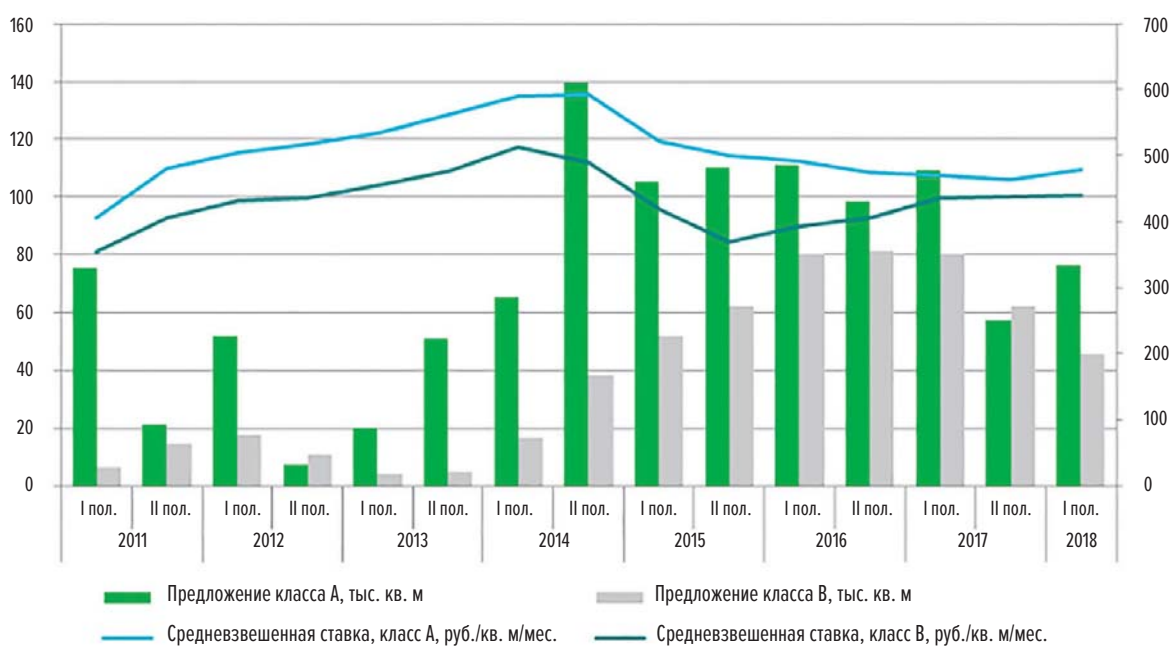
ЭПОХА BUILT-TO-SUIT

По мнению экспертов, девелоперская активность на рынке уже заметна. Драйверами для новых складских проектов выступают в первую очередь промышленные предприятия и дистрибьюторы.

Общий объем заявленных во втором полугодии складских площадей составляет 235 тыс. кв. м, подсчитали в Knight Frank. Но, как показывает практика, планы далеко не всегда совпадают с реальностью – эксперты ожидают ввода в эксплуатацию в лучшем случае 80% от заявленных площадей.

Однако, полагает Тюнин, в ближайшие три-пять лет на складском рынке

СООТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И УРОВНЯ СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЗАЯВЛЕННЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК



ИСТОЧНИК: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

ДИНАМИКА ВВОДА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ



ИСТОЧНИК: IPG.Estate

в складском сегменте. При этом девелоперы давно ориентируются на проекты built-to-suit. Однако с учетом того, что такой формат в первую очередь интересен продуктовым ритейлерам, которые закрыли свои потребности в 2014–2016 годах, мы наблюдаем снижение количества новых проектов», – пояснил руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге Андрей Амосов.

ПОТРЕБНОСТИ НЕ СНИЖАЮТСЯ

На фоне малого прироста предложения спрос не снижается. По данным Knight Frank, суммарный объем сделок аренды и продажи качественной склад-

«Высокий спрос на рынке приводит к сокращению предложений по аренде в качественных складских комплексах. При этом количество запросов на большую площадь – от 20 тыс. до 50 тыс. кв. м – растет, текущего предложения недостаточно, а новые крупные спекулятивные проекты практически не появляются. В связи с этим направление built-to-suit находится на подъеме и активно рассматривается со стороны клиентов с запросами от 5 тыс. до 50 тыс. кв. м», – добавил Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St Petersburg.

Низкий объем ввода неизбежно влияет на заполняемость – уро-

будет доминировать модель built-to-suit.

По словам Амосова, некоторые девелоперы уже переориентируются на реализацию спекулятивных складов вместо поиска клиентов на проекты built-to-suit. «Тем не менее объемы складского строительства остаются сравнительно невысокими», – добавил он.

«Учитывая небольшой объем новых складских объектов, планируемых к вводу в 2018 году, а также текущий средний уровень вакансии на рынке – не превышающий 5–6%, в скором времени может настать дефицит качественных складов, и это простимулирует новый виток строительства спекулятивных складских объектов», – резюмировал Чайка.

ТОРГОВЛЯ

ТОРГОВЛЯ
СЖИМАЕТ
ФОРМАТЫ

Елена Зубова

На рынке торговых площадей Петербурга снижается активность девелоперов, обеспеченность населения торговыми площадями, уровень вакансий и даже размеры площадей в объектах ритейлеров.

Петербург стремительно теряет лидерство по обеспеченности населения торговыми площадями. В первой половине 2018 года сданы в эксплуатацию всего два торговых центра совокупной площадью 13 тыс. кв. м, во второй половине ожидается ввод еще 6,5 тыс. кв. м торговых площадей. По оценке Валерия Трушина, руководителя отдела исследований и консалтинга компании IPG.Estate, введено менее 1% от общего объема рынка.

Однако эксперты отмечают некоторую активность во вводе специализированных магазинов – небольших гипермаркетов, ряда интерьерных и мебельных магазинов.

По данным JLL, по обеспеченности торговыми площадями Москва к концу года догонит Петербург – там прогнозируемые объемы ввода в разы выше. «Если состоится ввод всех анонсированных проектов, то показатели насыщенности в двух столицах сравняются, достигнув значения 423 кв. м на тысячу жителей», – отмечает Оксана Копылова, руководитель направления аналитики торговой и складской недвижимости JLL. – Таким образом, Москва догонит Петербург по обеспеченности торговыми площадями впервые за последние восемь лет. Тем не менее оба города по-прежнему будут уступать по этому показателю ряду региональных миллионников: Самаре, Екатеринбургу, Ростову-на-Дону, Нижнему Новгороду и Воронежу».

РИТЕЙЛЕРЫ – ЗА ЛАПИДАРНОСТЬ

По данным Colliers International, средний уровень вакантности в торговых центрах Петербурга по итогам первого полугодия достиг 4,2% – своего мини-

мального значения за пять лет. К концу года аналитики ожидают снижение этого показателя до 3%: на фоне сокращения объемов ввода ритейлеры остаются активны.

В то же время целый ряд ритейлеров решил работать в магазинах более компактного формата, часть торговцев переносит площадки в интернет. О сокращении площадей объявили все крупнейшие DIY-операторы: Leroy Merlin, OBI, «Максидом», а также IKEA, «Детский мир» и некоторые другие.

Соответственно, уровень вакансии теоретически должен вырасти. Тем не менее, полагает Трушин, решение ритейлеров не скажется на рынке торговой недвижимости, поскольку не носит массового характера.

«Мы наблюдаем уменьшение формата, однако это касается прежде всего нескольких крупных якорных арендаторов. Заполнение площадей, которые они освобождают, происходит по-разному, в некоторых ТЦ уже сейчас есть лист ожидания из ритейлеров галереи, что позволяет оперативно занять освободившуюся площадь, другие собственники ищут якорного арендатора на смену. При этом масштаб сокращения именно за счет уменьшения формата сравнительно невелик. Существенно больше изменений происходит среди операторов галереи, ритейлеров спортивных товаров, электроники, детских товаров и сегмента fashion», – поясняет Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Эксперты Colliers International в числе тенденций полугодия отмечают расширение присутствия в ТЦ развлекательного и fashion-сегмента, а также пространств с новыми концепциями:



ДИНАМИКА СРЕДНЕГО УРОВНЯ ВАКАНСИИ, %



ИСТОЧНИК: Colliers International

игровыми и детскими зонами и пр., которые идут на смену якорным и некоторым другим арендаторам.

ДВА ГОДА ДО ПРОРЫВА

По мнению экспертов, девелоперы уже проявляют активность. Так, по данным IPG.Estate, в первом полугодии 2018 года анонсировано сразу несколько крупных проектов: концерн SRV объявил о планах строительства второй очереди «Жемчужной плазы», холдинг «Адамант» планирует продолжить развитие ТРК «Варшавский экспресс»

и «Заневский каскад». Однако настоящее оживление на рынке ожидается не раньше 2020 года. «Рынок может оживиться к 2020–2021 году. В перспективе ближайших трех лет на рынок будет выведено порядка 250 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости», – полагает Трушин.

По мнению Фадеева, с точки зрения объемов ввода рынок будет зависеть от завершения строительства суперрегиональных проектов, которые находятся на ранней стадии и появятся после 2021 года. Например, «Мега Но-

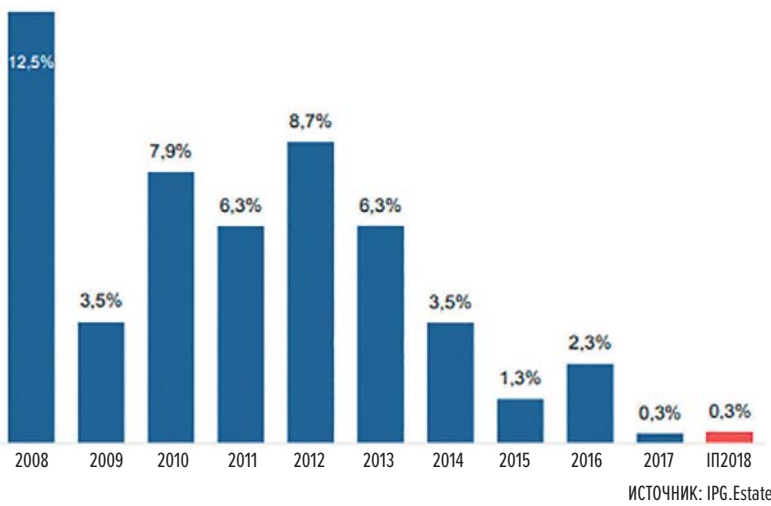
воселье», торговый центр на намывных территориях, комплексы около будущих транспортно-пересадочных узлов. «В ближайшее время будут появляться объекты районного формата, локаций для которых достаточно много, однако объем инвестиций в строительство не очень велик. Их развитие сдерживает только количество жителей в непосредственном окружении, так как подобные объекты будут появляться в зонах новых жилых комплексов, заселение которых еще продолжается», – уточнил он.

КРУПНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ, КОТОРЫЕ АНОНСИРОВАЛИ ОТКРЫТИЕ ФОРМАТОВ С СОКРАЩЕННЫМИ ПЛОЩАДЯМИ С НАЧАЛА 2018 ГОДА

Ритейлер	Сегмент	Площадь в новом формате, кв. м
Leroy Merlin	DIY	не более 5000
OBI	DIY	не более 5000
Максидом	Товары для дома	от 4000
М.Видео	Электроника	не более 300
Decathlon	Спортивные товары	от 350
Детский мир	Товары для детей	не более 600
ИКЕА	DIY	не более 300
ЦИЗ Юлмарт	Онлайн-ритейл	от 300

ИСТОЧНИК: Colliers International

ДИНАМИКА ПРИРОСТА РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



ИСТОЧНИК: IPG.Estate

