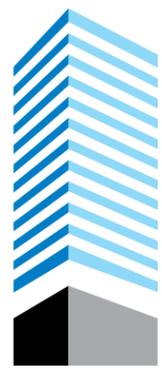


№04 (600)

18 июня 2018 г.

КТО СТРОИТ

в Петербурге



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



Незавершенка
в обмен
на бонусы

СТР.
4



Цифровое настоящее
Госстройнадзора

СТР.
7



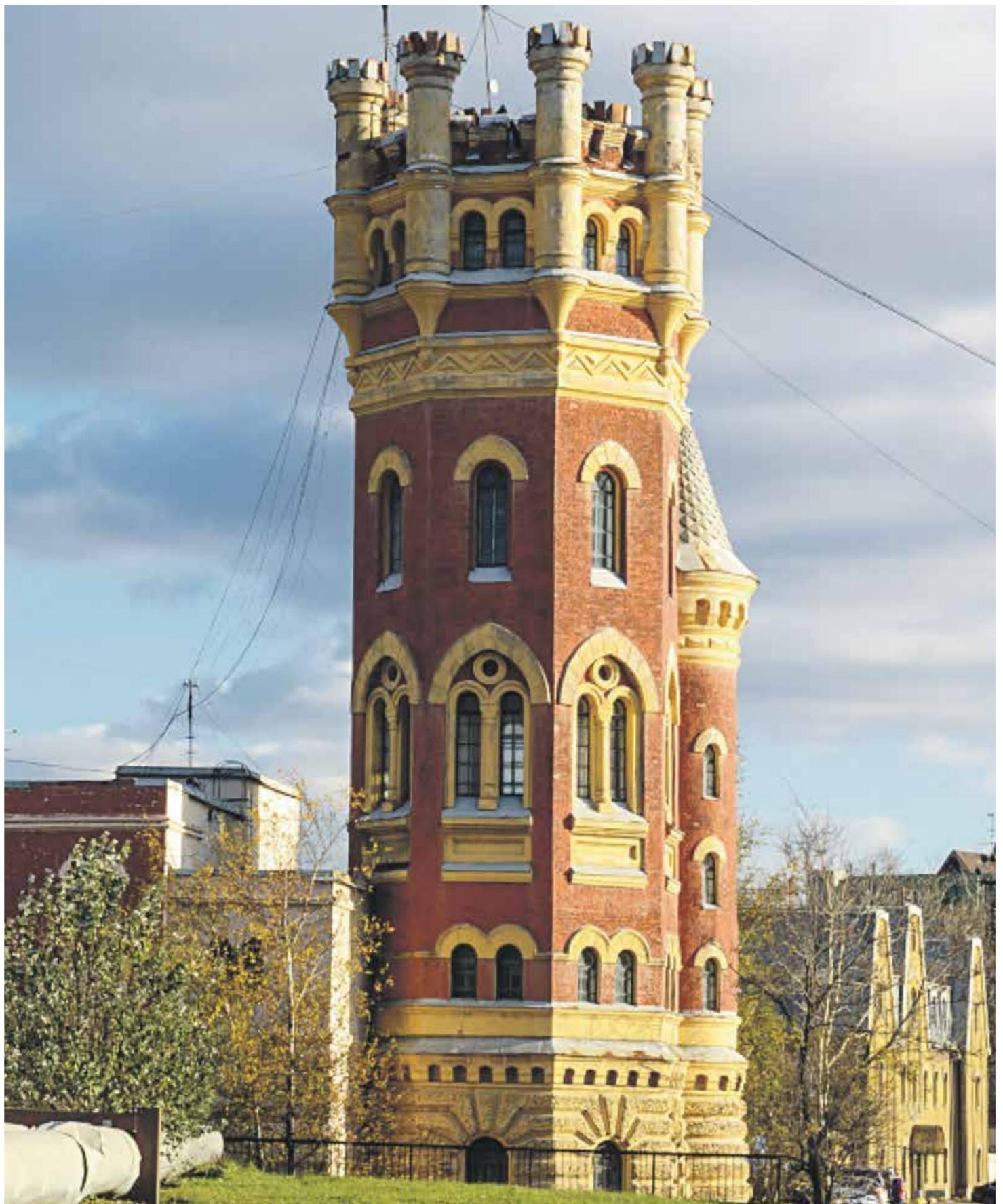
Нужные кадры
на строительном рынке
редки

СТР.
8

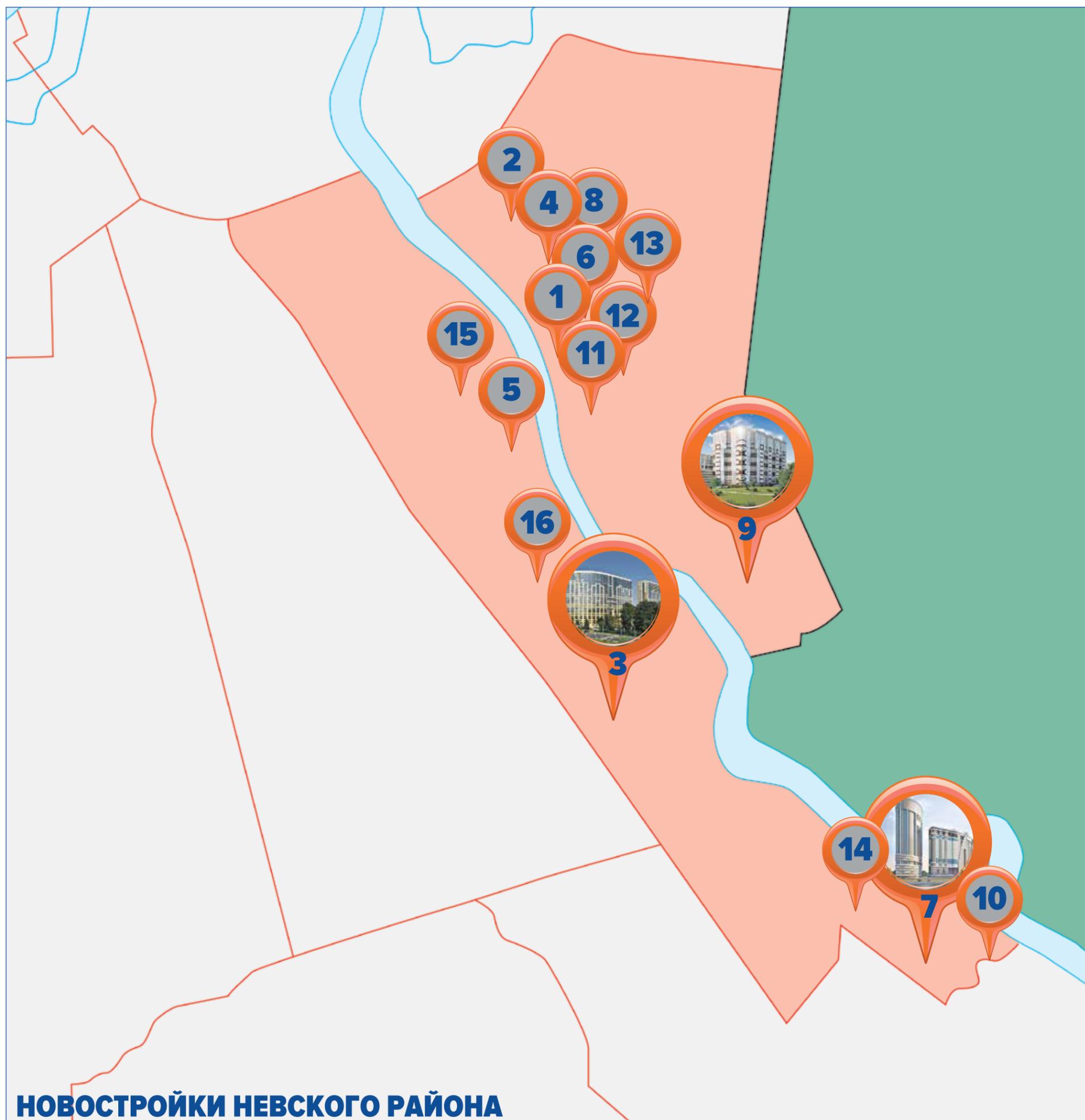


Торговому центру
прописана
реконцепция

СТР.
11



НЕВСКИЙ РАЙОН: ОТ РАБОЧЕЙ ОКРАИНЫ К МОНОЛИТНЫМ ВЫСОТКАМ



НОВОСТРОЙКИ НЕВСКОГО РАЙОНА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ЗАСТРОЙЩИК	СРОКИ СДАЧИ
1. ЖК «Цивилизация на Неве»	Невский округ, Октябрьская наб.	«ЛСР. Недвижимость-Северо-Запад»	IV кв. 2020
2. ЖК «Legenda Дальневосточного»	Правобережный округ, Дальневосточный просп.	LEGENDA Intelligent Development	III кв. 2018
3. ЖК «Green City»	Обуховский округ, просп. Александровской фермы	«Северный Город»	II кв. 2018, есть сданные корпуса
4. ЖК «Цивилизация»	Невский округ, Октябрьская наб.	«ЛСР. Недвижимость-Северо-Запад»	2018–2020
5. ЖК «Дом на набережной»	Округ Невская застава, Общественный пер.	«Северный Город»	IV кв. 2018
6. ЖК «Ренессанс»	Невский округ, ул. Дыбенко	AAG	2018–2019
7. ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая»	Округ Рыбацкое, Усть-Славянка тер., ул. Заводская	«РосСтройИнвест»	2018–2019
8. ЖК «Дальневосточный 15»	Округ № 54, Дальневосточный просп., 15	«ПИК»	II кв. 2019
9. ЖК «ЦДС Приневский»	Народный округ, ул. Русановская	«ЦДС»	2018–2020, есть сданные корпуса
10. ЖК «Невские паруса»	Округ Рыбацкое, Усть-Славянка тер., просп. Советский	SETL CITY	2018–2019, есть сданные корпуса
11. ЖК «Полис на Неве»	Округ № 54, Октябрьская наб.	«Полис Групп»	IV кв. 2019
12. ЖК «WINGS апартаменты на Крыленко»	Округ № 54, ул. Евдокима Огнева	СК «Монолит» (СПб)	III кв. 2019
13. ЖК «Коллонтай 2»	Правобережный округ, ул. Коллонтай	Строительная компания «Темп»	III кв. 2018
14. ЖК «Живи! в Рыбацком»	Округ Рыбацкое, Усть-Славянка тер., просп. Советский	СПб «Реновация»	2018–2020, есть сданные корпуса
15. ЖК «Высота»	Ивановский округ, ул. Цимбалина	«Охта-Парк Девелопмент»	II кв. 2018
16. ЖК «Невская Звезда»	Обуховский округ, ул. Бабушкина	«ИПС»	2018–2020, есть сданные корпуса

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО



НЕВСКИЙ РАЙОН: ОТ РАБОЧЕЙ ОКРАИНЫ К МОНОЛИТНЫМ ВЫСОТКАМ

Полина Барабанова

Сегодня в специальном проекте «Кто строит в Петербурге» – Невский район, единственный в Петербурге, две части которого глядят друг на друга с противоположных берегов Невы. Долгое время район, выросший из рабочих поселений вдоль Шлиссельбургского тракта, проложенного в 1723 году Петром I, считался непрестижным. Однако теперь Невский район активно осваивается ведущими городскими застройщиками и на глазах меняется к лучшему.

НЕВСКИЙ РАЙОН – В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ ПО ОБЪЕМУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Строят в Невском районе много, в основном застройщики с именами – Группа «ЛСР», Группа «Эталон ЛенСпецСМУ», ЦДС, «Северный город». Сейчас здесь реализуется около 30 жилых проектов, представляющих собой преимущественно кирпично-монолитные высотки. В предложении есть жилье как сегмента «масс-маркет», так и бизнес-класса с отличными видовыми характеристиками. Особенно густо ведется застройка вблизи метро, торгово-развлекательных центров.

По информации консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в Невском районе доля продаж составляет 10,5% всего предложения. По этому показателю район находится на втором месте после Приморского района, доля продаж которого составляет 11,6%.

Район уверенно держится в лидерах по объемам ввода жилья. На первом месте по вводу район оказывался в августе и сентябре 2017 года – по данным Комитета по строительству Санкт-Петербурга, а в январе, феврале, марте и апреле прошлого года находился на третьем месте. Также третье место локации сохранила и в январе нынешнего года.

В настоящее время Невский район занимает пятое место в структуре предложения – 8,6% от всего объема рынка новостроек.

Аналитики портала «Мир квартир» выяснили, что на Октябрьской набережной сосредоточено самое большое предложение первичного и вторичного жилья всех сегментов рынка, исключая элитный. По информации экспертов, благодаря реновации промзон, которая уже несколько лет ведется в Невском районе, здесь предлагается в продажу 5,7 тысячи квартир.

При этом здесь самые доступные по цене квартиры. По данным аналитиков «БН», средняя стоимость квадратного метра в Невском районе составляет от 89,8 до 90,5 тыс. руб. в зависимости от типа квартиры и класса жилья.

ИНФРАСТРУКТУРА

Социальная инфраструктура района достаточно развита. Разумеется, как и в большинстве районов Петербурга, у мамочек существуют сложности с устройством малышей в детские сады, но в целом ситуация не критическая. В Невском районе работает более 50 школ, есть среднеспециальные учреждения: Невский машиностроительный техникум, Пожарно-спасательный колледж, подразделения Военной академии имени Макарова и Университета

путей сообщения. Вузы – Юридическая академия и Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики.

Для поклонников активного образа жизни, а также любителей хоккея, важно наличие спортивных сооружений, в том числе Обуховский спортивный комплекс, СКК «Ледовый дворец», есть катки, бассейны, спортклубы.

В районе нет недостатка в торговых центрах, магазинах, торгующих продуктами питания и непродовольственными товарами. Ценители масштабного шопинга, проживающие в Невском районе, находятся в более выгодном положении, чем жители многих других районов. Бесплатный автобус от станции метро «Улица Дыбенко» – и вот вам «Мега» с огромным количеством разноплановых магазинов, от ИКЕА до «Ашана».

Есть куда «выйти в люди» – жилую застройку сопровождают множество кафе и ресторанов.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

В районе всего два моста, по которым осуществляется автомобильное движение: Большой Обуховский (вантовый) и Володарский. Есть еще Финляндский мост, но он железнодорожный.

С появлением прямого выезда на Кольцевую автодорогу транспортная ситуация значительно улучшилась, теперь можно быстро добраться до любого района города. Но пробки на основных магистралях – на Октябрьской набережной и Дальневосточном проспекте – наблюдаются часто.

Ожидания облегчения ситуации связаны со строительством Восточного скоростного диаметра, в результате чего должен появиться новый мост через Неву в створе Зольной улицы.

В районе расположены шесть станций метро: «Рыбацкое», «Обухово», «Пролетарская», «Ломоносовская», «Елизаровская», «Улица Дыбенко» и «Проспект Большевиков». Отчетливых планов по строительству новых станций в данный момент не озвучено.

ЭКОЛОГИЯ

В Невском районе располагается около 12 тысяч предприятий, в том числе Обуховский завод, Императорский фарфоровый завод, Невский завод и другие производства разной степени вредности.

Но это отнюдь не все, что следует знать об экологии района. Здесь есть сады, парки и скверы. Парк культуры и отдыха имени Бабушкина – один из старейших зеленых массивов, основанный во времена Екатерины II. Парк является одним из излюбленных мест отдыха жителей района. На площади в 14 га в изобилии растут тополя, дубы, березы, ясени.

КСТАТИ

ЛЮБОПЫТНЫЕ ФАКТЫ О НЕВСКОМ РАЙОНЕ:

- проспект Обуховской Обороны – самый длинный проспект Санкт-Петербурга, его длина составляет 11 км;
- в церкви «Кулич и Пасха» крестили будущего адмирала Александра Колчака;
- вантовый Обуховский мост – единственный неразводной мост через Неву;
- до 1949 года район назывался Володарским, затем был переименован в Невский;
- памятник Ленину перед заводоуправлением Невского завода – первый в Ленинграде.

Есть Парк строителей с расположенным на его территории храмом Первоверховного апостола Петра, который имеет второе название – Храм строителей, поскольку строился на пожертвования строительных компаний. В парке Есенина, названном так, предположительно, из-за обилия берез, есть пруд, а рядом протекает река Оккервиль. Хороши для прогулок также Палевский сад, сад «Фонтанчик»,

Деминский сад, сад «Спартак», «Сад Ткачей» и сад им. 30-летия Октября, Куракина дача.

Важно и то, что застройщики, осваивающие площади района, делают это с заботой об экологии – вокруг новостроек разбиваются зеленые зоны и оборудуются зоны отдыха.

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ

В изначально рабочем районе находятся и соответствующие музеи: музей Ломоносовского фарфорового завода на Обуховской набережной, музей истории ОАО «Октябрьский электровагоноремонтный завод» на улице Седова. С историей локации можно познакомиться в музее «Невская застава».

Любопытны в архитектурном плане дача Чернова, построенная архитектором Александром фон Гогеном в XIX веке, и церковь Святой Троицы XVIII века – знаменитая «Кулич и Пасха», названная так из-за формы сооружений.

Совсем недавно в Невском районе появилась Аллея славы пожарных, она открыта в год 201-летия пожарной охраны. И конечно, нельзя обойти вниманием башню Обуховского завода. Похожая на замок, она служила пристрелочной башней. По ней настраивали прицелы орудий, изготовленных на Обуховском заводе, находящемся на другой стороне Невы.

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

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертиза результатов изысканий

- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ 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

ДОЛГОСТРОЙ

НЕЗАВЕРШЕНКА В ОБМЕН НА БОНУСЫ



Елена Зубова

По мере приспособления рынка жилого строительства к действующему законодательству появляется все больше схем достройки проблемных объектов. Однако больше всего застройщиков интересует бонус в виде дополнительного земельного участка.

Количество обманутых дольщиков в России демонстрирует перманентный рост, хотя власти прикладывают усилия для достройки проблемных объектов. В докладе «Источники и риски протестной активности в 2018 г.», подготовленном в компании «Минченко консалтинг», рискам долевого строительства также уделено внимание, а среди регионов, где проблема недооценена, назван Петербург. Эксперты полагают, что Смольный сосредоточен «на тактике раздачи обещаний и замалчивания проблем». Стратегия неэффективна и непоследовательна. Власти обещали не выдавать новые разрешения на строительство проблемным застройщикам, но выдают их компаниям, только появившимся на рынке. «Таким образом риск роста недоверия к обещаниям властей вполне реален, в то время как ставка делается на политический авторитет вместо экономических решений, а поиск внешнего инвестора, способного резко изменить ситуацию к лучшему, затянулся. Диалог властей с заинтересованными группами дольщиков носит формальный характер», — указано в докладе.

Эксперты полагают, что для решения проблемы обманутых дольщиков необходимо не только совершенствование законодательства в области долевого строительства, которое уже во многом

к началу 2018 года проведено, но и поддержка, в т.ч. бюджетная, регионов и, возможно, даже муниципальных образований в их усилиях.

Действующее законодательство предполагает возможность вмешательства властей, только когда в отношении застройщика введена процедура наблюдения, компания очищена от сомнительных сделок и долгов, составлен подтвержденный судом реестр пайщиков, создан ЖСК, который владеет землей, составлена смета достройки, поясняет заместитель председателя правительства Ленобласти Михаил Москвин. Другой вариант — когда застройщик добровольно переоформляет объект на ЖСК.

Предполагается, что после этого можно привлечь другого инвестора. Однако, если застройщик отказывается от помощи властей, навязывать ее — непозволительно.

В любом случае процедура банкротства занимает много времени, поэтому достройка каждого объекта происходит, по сути, в ручном режиме.

«Схема достройки проблемного объекта каждый раз индивидуальна, в первую очередь, это зависит от состояния проблемного жилого дома и процента его готовности. Обычно проводится общий мониторинг завершения строительства объекта, признанного проблемным, как то: еженедельный вы-

езд на строительную площадку, оценка состояния объекта, юридическое сопровождение, выявление необремененных активов застройщика. После этого разрабатывается общий механизм завершения строительства проблемного дома», — пояснили в комитете по строительству Петербурга.

ГДЕ ВЫ, ИНВЕСТОРЫ?

Найти инвестора для достройки объекта всегда сложно. Иногда уже пообещавший свою помощь инвестор после углубленного изучения документов по объекту или самого объекта отказывается участвовать в проекте или выдвигает дополнительные условия. Например, застройщик ЖК «Силы природы», компания O2 Development, несколько раз объявляла о том, что нашла инвестора. Банк «Россия», который, наконец, согласился выдать кредит в 950 млн рублей на достройку, поставил условия: банкротство застройщика и 200 млн рублей от ЛенОблАИЖК, контролирующего достройку. А от самого знаменитого долгостроя Петербурга — ЖК «Охта Модерн» — отказались уже несколько компаний.

Власти Москвы даже взяли на себя достройку нескольких проблемных объектов (за счет бюджета), не найдя инвесторов.

Но в каждом случае необходимо банкротство застройщика. Беда в том, что иногда, кроме процедуры банкротства, начинается также уголовное дело против первых лиц компании, выясняются неприглядные нюансы схемы финансирования или, к примеру, увода средств дольщиков из проекта. Объект может попасть под арест по решению суда, что затормозит его завершение и, конечно, передачу квартир дольщикам.

Минстрой предпринимает попытки упростить передачу объекта инвестору. «С 1 января этого года мы ввели новый порядок: если есть хоть один обманутый дольщик и начата процедура банкротства, то сразу объект уходит в конкурсную массу. Появляется спецсчет, объект незавершенного строительства можно «достать» из конкурсной массы, сформировать реестр пострадавших граждан», — рассказал в одном из интервью заместитель министра строительства и ЖКХ России Никита Сташишин.

По его словам, решение появилось благодаря «шишкам», набитым в период санации «СУ-155».

Осенью прошлого года Ленобласть предложила свои поправки в ст. 6214-ФЗ, где речь идет о сроке передачи застройщиком объекта дольщикам. Если срок по договору нарушен более чем на год, застройщик обязан в течение пяти дней обратиться к дольщикам с предложением создать ЖСК и передать ему права на земельный участок и объект незавершенного строительства. В случае невыполнения этого требования застройщик подлежит принудительной ликвидации по заявлению уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ — такая норма уже содержится в ч. 2 ст. 23 закона. Принцип простой: «Не достроил — уйди», комментируют в правительстве Ленобласти.

НА КОНУ — ЭКОНОМИКА И РЕПУТАЦИЯ

Далеко не каждая компания берется за достройку проблемного объекта и, разумеется, не каждый раз. «Достраивать объекты всегда сложно, нужно иметь достаточно мощностей и опыта, чтобы оперативно и правильно разобраться в ситуации и сдать объект в максимально короткие сроки», — комментирует Андрей Кузнецов, руководитель группы компаний «СТОУН».

Однако, по его словам, есть не только материальные риски, но и репутационные. В частности, уложиться в сроки, пусть даже перенесенные, почти нереально: надо не только обеспечить сам процесс строительства, но и разобраться с документацией, которая часто бывает в ненадлежащем виде, получить необходимые разрешения или продления, обеспечить объект инфраструктурой. «Все перечисленные обстоятельства могут привести к увеличению сроков и подстегнуть новую волну недовольства со стороны дольщиков. И претензии будут направлены именно в адрес того, кто на текущий момент занимается объектом», — поясняет он.

Виталий Виноградов, директор по продажам и маркетингу компании «Лидер Групп», также указывает на экономику проекта. По его мнению, всегда есть риск допустить ошибку в аудите, которая приведет к тому, что проект будет экономически неинтересным. «Провести ревизию и на 100% правильно оценить объект — что было построено, кому было продано, в каком состоянии находится — очень трудоемкий процесс», — уточнил он.

ГЛАВНЫЕ БОНУСЫ

«Какой именно способ будет выбран, зависит от экономики проекта, от возможности увеличения технико-экономических показателей проекта, от цены квадратного метра в том или ином субъекте», — говорит Сташишин.

Не получила большого распространения схема достройки с помощью ТСЖ или ЖСК. Во-первых, государство активно отторгает ЖСК. Во-вторых, властям приходится оказывать не только моральную помощь дольщикам/пайщикам, но также помогать в поисках подрядчика и финансировать — хотя бы частично — строительство инженерной инфраструктуры. В-третьих, в любом случае покупателям квартир придется раскошелиться.

Очевидно, что новому застройщику требуются преференции. «Застройщикам, которые берутся до-

страивать объекты незавершенного строительства, городские и областные органы госвласти могли бы предоставить преференции в виде освобождения от части инфраструктурных платежей либо от необходимости строить социальные объекты – школы и детские сады», – полагает Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб».

Как правило, земельный участок выступает бонусом – зато новый застройщик всегда получает право продать еще не реализованные квартиры и коммерческие помещения.

Кроме того, застройщиков интересуют налоговые льготы или льготы на аренду земли, что власти не везде и не всегда могут предложить.

Иногда происходит пересмотр проекта в сторону увеличения площадей – например, застройщику разрешено нарастить высоту или построить дополнительный корпус, если позволяет размер земельного участка. По мнению Виноградова, увеличение площади – самый неинтересный бонус, поскольку влечет за собой изменение площади тех квартир, которые уже проданы. «Более того, не всегда есть возможность увеличивать площадь, поскольку есть прямая взаимосвязь с социальной составляющей – например, местами для парковки», – подчеркивает он.

В Ленобласти принят 107-й областной закон о помощи обманутым дольщикам, который предполагает выделение компенсационных участков застройщику, завершающему проблемные дома. Кроме того, власти области могут пойти на первоочередной выкуп детских садов и школ по программе «Социальные объекты в обмен на налоги» или взять на себя обязательства по улучшению дорожной инфраструктуры в проектах застройщиков, которые завершают проблемные дома.

В частности, без участия O2 Development правительство области договорилось с УК «Мурино» о подведении сетей водоснабжения и канализования к границам участка «Сил природы» без аванса со стороны застройщика.

Комитет по строительству Петербурга, в свою очередь, кроме помощи в поисках инвестора или кредитного учреждения, помогает застройщику согласовать подключение объекта к сетям, а также обеспечивает взаимодействие со всеми исполнительными органами государственной власти.

По словам Кузнецова, сейчас застройщики при завершении проблемных объектов могут пойти на бартерные сделки. «У нашей компании есть опыт работы с проблемными объектами в условиях дефицита финансирования. Чаще всего, когда мы приходим на долгострой, рассчитывать на поступления денежных средств от продажи не приходится, потому что люди в проблемных объектах готовы покупать лишь за бесценок, а иногда и совсем не готовы. В таких случаях нам помогает бартерная схема, когда стройку ведут субподрядчики за квар-

тиры, а квартиры эти они продают, уже когда дом достраивается, т. е. привлекается финансирование субподрядных организаций. Но для того чтобы подрядчики согласились работать за квартиры на проблемных объектах, приходится давать им очень большие скидки», – рассказал он.

Кузнецов подчеркивает: на таких условиях иногда даже получается уложиться в первоначальные сроки.

Самый привлекательный бонус – земля, которую также можно считать бартером, только со стороны властей. «Самая понятная мотивация для застройщика взяться за проблемный объект – это получение земельного участка под застройку или преференций по реализуемым проектам. Например, если девелопер арендует землю – можно урезать или сократить взносы в счет достройки. Вариантов масса», – полагает Виноградов.

Целый ряд региональных властей идут по этому пути – предоставляют застройщику, который берется за незавершенный объект, участки целевым назначением. Так же действуют власти Ленобласти. Например, компания «Лидер» за завершение проблемного долгостроя в Гатчине получает землю, Колтушская строительная компания – за достройку ЖК «Чудная долина», «Алгоритм девелопмент» – за достройку ЖК «Азбука» в Щеглово и т.д.

НОВЫЙ ВАРИАНТ

Новым механизмом достройки проблемных домов теоретически может выступить «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства», который начал работу осенью прошлого года. Застройщики перечисляют 1,2% цены каждого договора долевого участия в фонд. На собранные средства будут использованы для достройки проблемных объектов или для выплат компенсаций дольщикам. Однако действие фонда будет распространяться только на объекты, по которым застройщики перечислили средства, то есть не затронет текущие долгострои.

«Если Фонд будет работать так, как он задуман, – не будет сбоев и злоупотреблений деньгами, то, скорее всего, он будет эффективен. Сама по себе идея разумная», – размышляет Виноградов.

Однако, по расчетам НИУ ВШЭ, средств, собранных Фондом за год, хорошо, если хватит на достройку одного-двух объектов. Аналогичного мнения придерживается Белоусов: «За те два-два с половиной года, которые застройщикам дали на переход к проектному финансированию, Фонд не успеет аккумулировать достаточное количество средств, чтобы достраивать проблемные объекты. Особенно это касается завершения строительства старых долгостроев, вызывающих наибольшее количество нареканий со стороны дольщиков. Поэтому вряд ли Фонд станет эффективным инструментом достройки подобных объектов».

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОСЛАБЛЕНИЮ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ В СВЯЗИ С ПРОБЛЕМОЙ ДОЛЬЩИКОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ:

- увеличение банка муниципальной земли за счет передачи дополнительных территорий под будущую застройку;
- ускорение процесса принятия региональных законов о земельных компенсациях застройщикам, готовым принять проблемные объекты на свой баланс;
- расширение использования целевых федеральных программ, в частности ФЦП «Жилище», на цели строительства дорог и проведения остальной инженерной инфраструктуры к новым участкам, что увеличит муниципальный земельный банк и значительно увеличит его стоимость;
- расширение возможностей получения компенсаций подключения к сетям и оплаты технических условий проблемных домов за счет федеральных и региональных субсидий при условии жесткого контроля соответствия тарифам, установленным в регионе;
- мониторинг действий правоохранительных органов в отношении менеджмента и контролирующих акционеров застройщиков, допустивших просрочку сдачи объектов в эксплуатацию, для избежания случаев полной остановки деятельности строительных компаний и ухудшения положения дольщиков, заключивших договоры, резюмируют авторы исследования.

ИСТОЧНИК: «Минченко консалтинг»

ТЕНДЕНЦИИ

ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАПАСАЮТСЯ ВПРОК



Во второй половине прошлого года девелоперы Петербурга начали активно скупать земельные участки под жилую застройку, формируя земельные банки на будущее. С начала года процесс продолжился – рынок готовится к отмене долевого строительства.

По данным NAI Besar, по итогам 2017 года объем инвестиций в петербургскую недвижимость составил 85,78 млрд рублей, и половина этой суммы была вложена в приобретение земельных участков, в том числе 70% – под жилую застройку.

По данным Knight Frank St Petersburg, в 2017 году продано более 50 участков под жилое строительство общей площадью более 210 га на сумму более 810 млн долларов. Совокупная площадь позволяет построить на этих участках около 3,5 млн кв. м жилья.

В 2017 году заметно увеличили земельные банки «Группа ЛСР», ГК «Эталон», Glorax Development, «Полис Групп», Setl City и другие игроки рынка.

В первом квартале 2018 года, по подсчетам NAI Besar, объем инвестиций в земельные участки уже составил 18,5 млрд рублей. На долю участков под жилую застройку пришлось уже 90% сделок.

В начале года земельные участки, в том числе с готовыми проектами, приобрели холдинг AAG, Seven Suns Development, компания «Управление строительными проектами», «Мавис» и т.д.

НА ГОТОВЕНОЕ

Застройщики готовятся к отмене схемы долевого финансирования, которая, по оценкам специалистов, осложнит работу на рынке.

Сейчас, по словам Александры Смирновой, руководителя направления инвестиционного брокериджа Rusland SP, большинство девелоперов ориентируется на проекты, где разрешение на строительство можно получить до 1 июля 2018 года.

Разрешение на строительство, прилагаемое к земле, позволит привлечь средства дольщиков по старой схеме.

После 1 июля ожидается, что в приоритете будут земельные участки с готовой документацией и разрешениями на строительство, которые позволяют сразу выйти на строительную площадку.

Продажа участков с проектной документацией сегодня нередко проводится в безденежной (или частично безденежной) форме: часть стоимости земельного участка продавец получает квартирами в будущем доме. Можно рассматривать это как схему соинвестирования. Однако наименование застройщика в проекте меняется. Например, ИСГ «Мавис» приобрела два земельных участка в Мурино у компании «Гранд Фамилия» по бартеру – в обмен на проект продавец получил 260 квартир в строящихся объектах ИСГ «Мавис».

Но, покупая участок с проектной документацией, продавцы не всегда реализуют задуманный проект. «Все зависит от качества и стоимости участка, а также множества других деталей. Нельзя сказать, например, что приобретать участок с готовым проектом всегда лучше или хуже. Это же касается и инженерной подготовки территории. Среди участков, на которых мы реализуем наши текущие проекты, есть разные. В том числе и те, которые мы приобрели с готовым проектом, как это было с ЖК «Биография». При этом мы все равно внесли в проект серьезные изменения

с учетом наших требований к продукту», – рассказал Эдуард Тиктинский, президент Группы RBI (входят компании RBI и «Северный город»). Он также добавил: продавцы чаще всего – частные компании.

АППЕТИТЫ РАСТУТ

По данным экспертов Rusland SP, на целый ряд участков, проданных в начале года, претендовали до семи компаний. Это позволило собственникам увеличивать цены на землю. В первую очередь это касается участков с разрешениями на строительство.

Девелоперам в этой ситуации приходится быстрее принимать решения о покупке: вместо обычных трех месяцев застройщики успевают все оценить и просчитать в течение месяца.

«Рост стоимости земли обычно пропорционален росту стоимости квартир. В конечном итоге и то и другое зависит от покупательной способности населения (по крайней мере в массовом сегменте), а способность эта в последние годы не растет. Хотя проекты элитного сегмента, особенно уникальные по своему расположению, видам, другим характеристикам, своего покупателя найдут всегда», – рассуждает Тиктинский.

Кроме того, по его словам, есть еще один фактор, влияющий на цену земельных участков, – градостроительное законодательство, которое за последние годы стало жестче: «На том же участке два-три года назад можно было построить больше, чем на сегодняшний день. Для застройщика это означает снижение цены земельного участка».

ЗАПАС КАРМАН НЕ ТЯНЕТ

«Застройщик в первую очередь заинтересован в покупке объекта, который в будущем принесет ему прибыль. Поэтому перед тем, как купить участок, необходимо учесть множество факторов. Самые главные из них: местоположение объекта, конкуренция, инфраструктура и транспортная доступность, заселенность района. До сделки важно просчитать и все дополнительные обременения. Если застройщик видит, что проект прибыльный, все риски оправданы и приемлемы, то покупает участок и приступает к его реализации», – поясняет Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

По его словам, есть и другая категория инвесторов, которые приобретают землю для перепродажи.

Тиктинский также отмечает: каждый случай индивидуален, зависит качества земли и обстоятельств в компании, от результатов ее предыдущих проектов и ее амбиций.

«Можно покупать и впрок, если есть возможность купить хороший участок по хорошей цене. Но, конечно, нужен определенный баланс. Если у тебя недостаточно ресурсов, чтобы вести большой объем проектов, вряд ли экономически оправданно покупать много земельных участков, которые будут простаивать без дела», – резюмировал он.

ИНТЕРВЬЮ

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Татьяна Мишина

С 1 января 2017 года все экспертные организации регионов России должны были перейти на прием проектной документации полностью в электронном виде. Первопроходцем в этом процессе стало ФАУ «Главгосэкспертиза России», где прием обращений в электронном формате фактически начался задолго до официальной даты внедрения цифровых услуг.

По словам начальника ФАУ «Главгосэкспертизы России» Игоря Маньилова, переход на электронный документооборот стал для всего экспертного сообщества серьезным вызовом, требующим большой перестройки его работы. Этот переходный период в организациях государственной и негосударственной экспертизы еще продолжается и, по оценкам экспертов, может затянуться не на один год. Вместе с тем на 1 июля текущего года намечен официальный запуск еще одного информационного ресурса строительной отрасли – ГИС «Единый государственный реестр заключенной экспертизы проектной документации объектов капитального строительства». Подготовкой и запуском реестра также занимается Главгосэкспертиза.

Специалисты ФАУ начали заниматься приемом проектной документации в цифровом формате еще до того, как к этому приступили в регионах. Поэтому сегодня Главгосэкспертиза имеет значительный опыт в организации и техническом сопровождении этих услуг. Об особенностях этого процесса цифровой модернизации рассказывает Виктория Эркенова, заместитель начальника Управления информационных технологий Главгосэкспертизы России.

– Какие основные результаты перехода Главгосэкспертизы на работу с документами в электронном виде вы могли бы отметить?

– Подводя итоги перехода Главгосэкспертизы России к работе с документами в электронном виде, полагаем, что можно оценить его на «отлично». Сегодня более 90% заявлений принимаются на экспертизу в электронном виде. В 2017 году выданных по ним заключений было 5414. С целью повышения доступности услуг государственной экспертизы, в том числе для обеспечения возможности подачи проектной документации в Главгосэкспертизу вне зависимости от территориального места расположения заявителя, полностью завершена вся техническая разработка электронной услуги по государственной



экспертизе проектной документации и результатов инженерных изысканий. Обеспечена возможность интерактивной работы заявителя в виртуальном личном кабинете.

Уже в апреле 2015 года интерактивные формы для электронной услуги Главгосэкспертизы были выведены в продуктивную среду Единого портала государственных услуг. Соответствующий подраздел был наполнен необходимой информацией, в том числе представлены сведения о порядке подачи документов для получения услуги, заключении договора с Главгосэкспертизой, стоимости и т.д.

Информационная система интерактивного взаимодействия Главгосэкспертизы и его филиалов с заявителем (иными словами – личный кабинет заявителя) при представлении электронных услуг включена в регистр информационных систем Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА). Тем самым обеспечен доступ к нашему личному кабинету заявителя с учетной записью ЕПГУ (ЕСИА).

– Цифровой документооборот диктует свои особенности работы с заказчиками. Какие дополнительные мероприятия сопровождали внедрение этих новаций?

– Помимо обеспечения технической возможности представления документов на госэкспертизу мы провели десятки семинаров для наших заявителей о порядке работы в новом формате. Проводились и технические сессии, на которых представители организаций обучались порядку работы в личном кабинете заявителя. В настоящее время в Главгосэкспертизе действует круглосуточный контактный центр и служба поддержки пользователей.

Отдельно стоит отметить, что помимо услуг по проведению экспертизы в электронном виде реализована дополнительная услуга. В настоящее время с использованием электронного сервиса системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) Главгосэкспертиза выдает в электронном виде заинтересованным органам

власти и учреждениям выписки из реестра заключений по итогам проведения экспертизы проектной документации и проверки достоверности определения сметной стоимости.

– С какими сложностями пришлось столкнуться? Какие задачи еще предстоит решить?

– Когда все сложности позади, воспоминания о них меркнут... Но если говорить о задачах на будущее, то стоило бы выделить необходимость усовершенствования нормативно-правовой базы. Наш опыт 2015–2017 годов по работе с проектными документами в электронном формате показал, что пришло время вносить изменения в порядок организации и проведения государственной экспертизы, а также актуализировать требования к формату электронных документов, представляемых для ее проведения.

– Что можно сказать о преимуществах перехода на работу с проектами в электронном виде?

– Преимуществ много, как для наших заявителей и экспертных организаций, так и в целом для строительной отрасли страны.

Прежде всего, это оптимизация сроков и расходов. Еще в 2015 году нашим заявителям требовался срок до одной недели для представления документации по проекту, разработанному, к примеру, в Хабаровске. Им приходилось отправлять в командировку своих сотрудников, чтобы обеспечить доставку документации и ее подачу. Сейчас этот процесс занимает не более часа.

Стоит также отметить, что переход к работе в электронной форме открыл для экспертов новые технические возможности, оптимизирующие саму процедуру экспертизы. Сейчас ознакомление с изменениями в представленной документации занимает считанные минуты, ведь применение функции сравнения версий электронных документов со стопроцентной точностью определяет измененные участки документов.

Что касается строительной отрасли, то хорошим примером является представление сведений из реестра выданных заключений государственной экспертизы. Существовавшие ранее запросы на бумажном носителе заменены запросами в электронном виде через систему межведомственного электронного взаимодействия, где ответ формируется в автоматическом режиме за считанные минуты.

Продолжая разговор о преимуществах, я бы также хотела обратить внимание на экологическую составляющую: экономию бумажных носителей, сохранение лесов. Ведь сколько бумаги раньше тратилось на подготовку проектной документации, сколько версий этой проектной документации выпускалось: по некоторым проектам, представленным на государственную экспертизу в 2015 году, объем документации измерялся в сотнях коробок, которые к нам привозили на грузовиках! Сейчас бумага практически не используется. По-моему, оптимизация, экономия и забота о будущем здесь налицо.

НОВОСТЬ

ШКОЛЬНИКИ И ВETERАНЫ ПОСАДИЛИ АЛЛЕЮ ПОБЕДЫ

В мае на пересечении Шуваловского пр. и Богатырского пр. состоялось торжественное открытие Аллеи Победы. Проект был реализован по инициативе администрации Приморского района Санкт-Петербурга при участии лифтовой компании «МЛМ Нева трейд».

Вдоль Аллеи Победы высажено 34 ели с табличками участников и партнеров мероприятия. Социальная акция призвана увековечить память воинского подвига фронтовиков Великой Отечественной Войны, защитников нашего города и великого вклада народа в Победу.

В открытии Аллеи Победы приняли участие глава администрации Приморского района Санкт-Петербурга Николай Григорьевич Цед; генерал-майор авиации в отставке, председатель Совета Санкт-Петербургской общественной организации ветеранов (пенсионеров, инвалидов) войны, труда, Вооруженных Сил и правоохранительных органов Василий Тихонович Волобуев; депутат Государственной Думы VII созыва Владимир Иванович Катенев; ве-

тераны Великой Отечественной войны; 17 школ района; представители компании «МЛМ Нева трейд» и другие почетные гости.

На церемонии открытия Аллеи Победы со сцены звучали трогательные слова выступающих, военные песни. Детские коллективы района читали стихи и фронтовые письма.

Глава администрации Приморского района Санкт-Петербурга Николай Григорьевич Цед: «Много десятилетий прошло с тех пор, как прозвучали последние выстрелы, были слышны последние раскаты самой разрушительной войны в истории человечества. И, конечно, самое ценное, что мы можем сохранить в наших сердцах, – это память. Память о тех ужасных событиях, когда ценой собственной жизни, невероятных тягот, усилий, испытаний наши с вами отцы, деды, прадеды отстояли свободу и независимость нашей Родины. Возвращаясь к тем далеким временам, мы должны помнить, какую большую цену заплатила наша с вами страна, наши с вами соотечественники, чтобы подарить нам Победу».

Торжественную атмосферу создавали молодеж-

ные активисты в военной форме тех лет. Ветеранов и гостей мероприятия угощали фронтовой кашей и горячим чаем. Горожане и их дети смогли проникнуться атмосферой праздника под музыкальное сопровождение времен войны.

Максим Михайлович Ковалев – технический директор, заместитель генерального директора по производству ООО «МЛМ Нева трейд»: «Дорогие ветераны! Для нас огромная честь сделать то небольшое, что в наших силах, чтобы память о погибших жила. Мы с трепетом принимаем участие в посадке Аллеи Победы. От лица компании «Нева трейд» говорим вам огромное человеческое спасибо за чистое небо и мирную жизнь!»

В ПЕТРОГРАДСКОМ РАЙОНЕ ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ДЕТСКИЙ САД

В жилом комплексе бизнес-класса Ostrov на Петровском проспекте открылся частный детский сад Art Hello, рассчитанный на пребывание 38 детей.

Учреждение для малышей расположено на первом этаже комплекса и занимает площадь 305 кв. м. В садике предусмотрено три группы малышей:

от 1 года 10 месяцев до 3 лет, от 3 до 5 и от 5 до 7 лет.

В саду созданы игровые комнаты, музыкально-физкультурный зал, кабинеты для занятий с логопедом, преподавателем английского языка, а также шахматами и робототехникой. В помещениях детского сада расположены собственные столовая и кухня, прачечная, медицинский кабинет и соляная комната для ингаляций. Учреждение оснащено современным и безопасным оборудованием, в том числе интерактивными панелями и 3D-проекторами.

Это уже второй объект сети Art Hello. Два года назад детский развивающий центр открыл свои двери в составе другого жилого комплекса компании «Строительный трест» – «Лиственный». Сегодня центр посещает более 100 детей.

«В течение месяца мы планируем передать городу муниципальный детский сад на 75 малышей в составе жилого комплекса Ostrov. Уверен, что оба детских дошкольных учреждения будут пользоваться популярностью у жителей Петроградской стороны», – прокомментировал директор по продажам АО «Строительный трест» Сергей Степанов.

SEMINAR

ЦИФРОВОЕ НАСТОЯЩЕЕ ГОССТРОЙНАДЗОРА

Татьяна Мишина

Служба госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга напомнила, что с 1 января 2018 года перевела в электронный формат взаимодействие с заказчиками, отметила особенности перехода строителей на «цифру», ответила на связанные с этим вопросы пользователей и пригласила застройщиков к дальнейшему диалогу. Обо всем этом шла речь в ходе семинара «Разрешение на строительство и ввод объекта в эксплуатацию в электронном виде. Работа над типовыми ошибками заявителей».

Открывая мероприятие, руководитель ведомства Евгений Ким сообщил, что с начала года заявки на получение разрешений на строительство и на ввод объектов в эксплуатацию Служба принимает исключительно в электронном виде. «Мы единственный орган исполнительной власти из всех организаций на улице Зодчего России, который полностью перешел на электронный документооборот и электронное взаимодействие», – подчеркнул он. Это избавило заявителей от очередей, ускорило документооборот и исключило «возможность возникновения коррупционной составляющей».

С другой стороны, особенности дистанционного взаимодействия со специалистами Службы уже вызвали у заявителей немало вопросов, которые организаторы мероприятия объединили в три основных блока: нововведения при работе с Единой системой строительного комплекса Санкт-Петербурга (ЕССК), типовые ошибки при подаче документов в электронном виде и необходимые уточнения по проверке проектной документации.

На многочисленные вопросы участников семинара помимо Евгения Кима отвечали руководитель управления информационных технологий и обеспечения оказания государственных услуг Константин Будников, началь-

ник отдела межведомственного взаимодействия Елена Чеготова, начальник управления выдачи разрешений Арсений Волков, начальник отдела государственной регистрации создаваемых (реконструируемых) объектов недвижимости Управления Росреестра по Санкт-Петербургу Оксана Бузина.

Константин Будников отметил, что с начала года в Службе были проанализированы и учтены основные вопросы заявителей и необходимые поправки в ближайшие две недели будут внесены в сервисный ресурс на портале госуслуг. Они позволят упростить ввод информации и минимизировать ошибки на этом этапе, в том числе за счет интерактивных подсказок и сокращения полей для заполнения.

«Нами подготовлена довольно подробная инструкция о заполнении заявления, в ней описаны требования к форматам, типам и размерам документов и файлов, которые необходимо прикладывать к заявлению. Мы провели большую работу с заявителями, которые оценили эти рекомендации и инструкции и пришли к выводу, что они приемлемы в работе, упростят заполнение сведений и сократят количество ошибок, возникающих при подаче заявления», – сообщил эксперт.

Елена Чеготова подробно остановилась на типовых ошибках, которые допу-



скают застройщики по мере прохождения документации в цифровом формате, в том числе связанные с изменениями проекта. Она рассказала о рисках, которые могут возникнуть в таких случаях при получении заключения экспертизы или разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, а также при постановке на кадастровый учет.

«Согласно части 7 статьи 52 Градостроительного кодекса, застройщик имеет право корректировать проектную документацию вплоть до ввода в эксплуатацию, но корректировка иногда влечет за собой необходимость проведения повторной экспертизы, оценку модификации, оценку изменений или получение нового разрешения на строительство», – напомнила Елена Чеготова. Так, если в процессе строительства меняются технико-экономические показатели, а застройщик забыл отразить это в документации, то это вызовет сложности на стадии ввода объекта в эксплуатацию. Специалист также обратила внимание на правильность подачи документов, статус помещений без назначения и особенности размещения машиномест в границах отведенного участка.

Эту тему поддержала Оксана Бузина, которая отметила обязанность застройщика точно указывать назначение всех жилых и нежилых помещений,

чтобы избежать разночтений на стадии регистрации объекта и постановки на кадастровый учет.

Следующий блок вопросов, который подробно разобрали участники семинара, был посвящен типовым ошибкам и требованиям к документам при подаче заявления о выдаче разрешения на строительство и разрешения на ввод объектов капитального строительства в эксплуатацию. Заявителям напомнили об особенностях заверения документов электронной подписью, требованиях к электронной доверенности, к формату файлов, техническим планам для разрешения на ввод, в том числе для поэтапного ввода многоквартирных домов.

Обо всех изменениях застройщик обязан уведомить Службу, неоднократно отмечали спикеры. Это касается случаев смены правообладателя земельного участка, образования новых участков путем объединения, раздела, а также внесения изменений в проектную документацию, в отношении которой выдано разрешение на строительство.

В этой связи от участников семинара звучало несколько вопросов о процедуре продления сроков разрешения на строительство. По словам Евгения Кима, ведомство насчитало 134 «зависших» объекта, для которых срок действия разрешений на стро-

ительство истекает. Из них эксперты отобрали 34 объекта, по которым работы даже не начаты, их планируется изымать из реестра. «Есть вопрос, который мы хотим ввести в практику, – подчеркнул глава Службы. – Мы будем привлекать застройщика к административной ответственности за то, что он нарушает требования градостроительного законодательства по части сроков строительства». С этой целью Госстройнадзор хочет обратиться в Минстрой России с просьбой сформулировать основания, по которым срывающему сроки застройщику можно будет отказать в продлении разрешения на строительство.

В заключение семинара Евгений Ким обратился к собравшимся с просьбой отнестись к работе ведомства с пониманием, как и к тем временным издержкам, которые неизбежны при переходе на электронные услуги. Он отметил также важную роль замечаний со стороны заявителей, которые помогают исправить недочеты и ускорить внедрение электронного документооборота. «Имея такой ресурс, мы приводим разрозненные действия между структурами, чтобы создать удобную единую технологическую цепочку и обеспечить ввод объектов согласно выданному разрешению», – подчеркнул он.

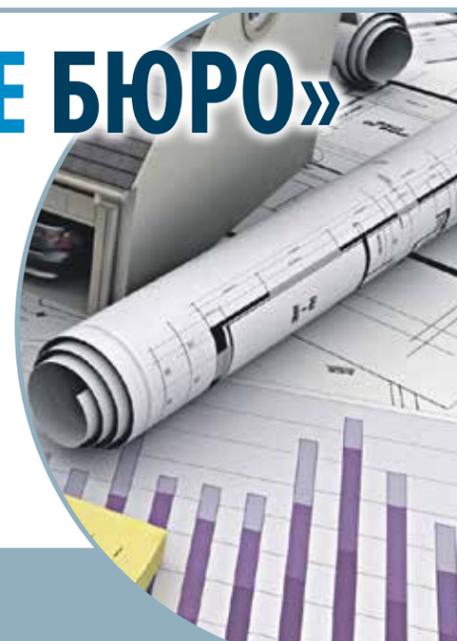


ООО «ПЕРВОЕ КАДАСТРОВОЕ БЮРО»

- Техническая инвентаризация объектов капитального строительства, линейно-протяженных объектов.
- Кадастровые работы.
- Землеустроительные и топогеодезические работы.
- Постановка на государственный кадастровый учет объектов недвижимости (в т. ч. машино-мест) и регистрация прав.
- Топографическая съемка для проектирования, строительная геодезия, исполнительная съемка по окончании строительства, контрольно-исполнительная съемка коммуникаций и линейных

сооружений, высотный регламент, создание геодезической разбивочной основы (ГРО), вынос границ земельных участков в натуру.

- Подготовка необходимых документов по объектам капитального строительства и земельным участкам на бумажном и электронном носителях (технические паспорта, поэтажные планы, ведомость помещений и их площадей, выписки из ЕГРН и другие).
- Проектирование объектов капитального строительства с получением всех необходимых согласований, в том числе согласование перепланировки помещений.



197198, Санкт-Петербург, ул. Маркина, д. 16а, лит. А, пом. 1-Н • Тел. +7 (812) 363-20-32 • Факс: +7 (812) 363-20-38
E-mail: 1kadastr@pogreshnosti.net, info@ooopkb.ru • http://нкб.рф



ТЕНДЕНЦИИ

НУЖНЫЕ КАДРЫ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ РЕДКИ

Елена Зубова

На строительном рынке Петербурга и Ленинградской области остро не хватает квалифицированных кадров – не только инженеров и проектировщиков, но и рабочих. Работодатели не могут найти нужных специалистов, претенденты на рабочие места – подходящих условий работы.

По данным портала hh.ru (HeadHunter), начиная со второй половины прошлого года происходит рост спроса на персонал во всех регионах страны. «Ежегодное сокращение числа экономически активного населения, связанное с демографической ямой 90-х годов, рекордно низкий уровень безработицы – все эти факторы влияют на растущий дефицит персонала, который сегодня затрагивает большинство сфер», – поясняет Ирина Жильникова, руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу.

В Петербурге и Ленобласти сфера строительства и недвижимости стабильно входит в топ-5 по количеству запросов работодателей, и число вакансий растет. Только за апрель текущего года количество запросов в Петербурге выросло на 26%, в Ленобласти – на 29%.

Параллельно растет количество предложений от соискателей: относительно апреля прошлого года по итогам апреля 2018-го количество новых резюме в Петербурге увеличилось на 13%, по региону в целом – на 14%.

Пока конкуренция на рынке недвижимости не вышла за рамки нормативов – в среднем на одну вакансию претендуют шесть-семь человек при признанном нормативе пять-шесть резюме на вакансию.

Однако по целому ряду специальностей количество резюме намного меньше – не более трех-четырех по Петербургу, еще меньше – в области. Это касается, в частности, ИТР, а также рабочих специальностей.

«Работодатели заинтересованы в привлечении инженеров – для них размещена треть вакансий, проектировщиков и архитекторов, специалистов в области эксплуатации и управления проектами, рабочих строительных специальностей – для кандидатов этих направлений с начала года на hh.ru было открыто самое большое количество вакансий в профобласти "Строительство, недвижимость", – рассказала Жильникова.

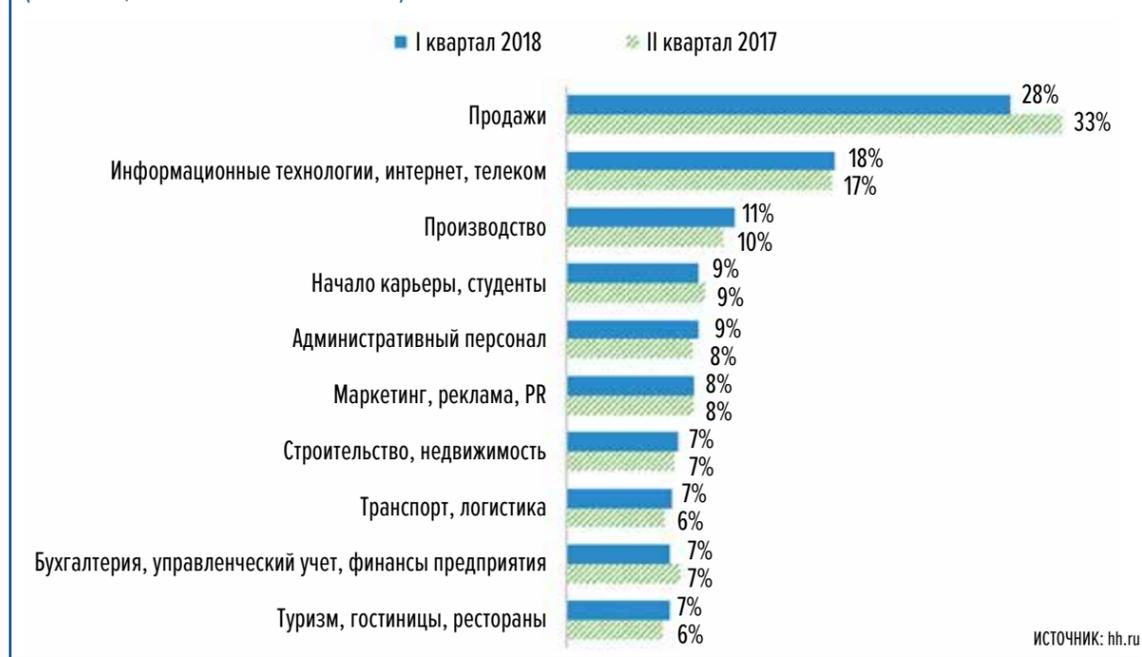
ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

Руководители компаний-застройщиков также отмечают заметный дефицит квалифицированных рабочих по сметному делу, инженеров по узкопрофильным специальностям: электромонтажным работам, системе жизнеобеспечения: отоплению, настройке слаботочных систем и т.д.

При этом причины называют несколько. В частности, директор по персоналу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Ксения Битулина полагает, что самые существенные – достаточно высокая конкуренция среди работодателей и большой объем строящегося жилья.

Отсутствие достаточного количества квалифицированных рабочих, по мнению исполнительного директора ЗАО «Ойкумена» Романа Мирошникова, скорее всего, связано с нарушениями в системе среднего профессионального

СТРУКТУРА ВАКАНСИЙ ПО ПРОФОБЛАСТЯМ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТОП (% от общего количества вакансий)



и высшего образования. «Раньше были ПТУ, которые готовили людей к работе на стройке. Уже во время обучения студентов распределяли на стажировки, где они все свои знания могли отработать на практике. Такая схема обучения, конечно, сохранилась, но вот работает теперь она по-другому: студенты сами ищут стажировку и проходят ее по своему желанию или для галочки», – говорит он.

Директор по развитию СИХ «Аквилон Инвест» Виталий Коробов согласен: «Одной из причин может служить то, что в последние годы были ликвидированы многие ПТУ, которые обеспечивали компании профессиональными рабочими строительными специальностями».

Кроме того, за квалифицированные кадры «держатся» в любой фирме, и, как правило, на рынке мало по-настоящему компетентных специалистов, которые находятся в поисках работы, добавил он.

Основатель проектного бюро Rumpi Евгений Богданов, кроме того, указывает на корни проблемы – ситуацию десятилетней давности, обусловленную аномально низким спросом и требованиями конечных потребителей к качеству продукта. Соответственно, квалификация сотрудников на рынке СМР и проектирования внимания уделялось по остаточному принципу.

«Сейчас ситуация принципиально иная. Качество становится превалирующим критерием. В связи с этим нехватка профессиональных кадров стала ощущаться еще более остро. Особенно это касается специалистов, которые могут работать с BIM-технологиями: и строителей, и проектировщиков», – подчеркивает он.

Сложившаяся ситуация, по словам руководителя ГК «Стоун» Андрея Кузнецова, приводит к некоторому перекошу: «Рынок труда в сфере строительства на самом деле уже давно

испытывает кадровый голод. Речь идет именно о квалифицированных рабочих. Ни для кого не секрет, что строительный комплекс – это в России основной потребитель дешевой рабочей силы, неквалифицированных рабочих, ряды которых постоянно пополняются за счет нелегальной или легальной миграции. Девелоперы были бы рады нанимать квалифицированные кадры, но их фактически нет. Рабочие специальности у молодежи сейчас не в приоритете: престижность крайне низкая, да и оплата, которая предлагается работодателем, выглядит не заманчиво».

ВЗАИМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

И у работодателей, и у претендентов на рабочие места есть определенные требования.

В частности, отмечает Жильникова, кандидаты оценивают не только условия труда, уровень заработной платы, но и возможности для роста и развития карьеры.

У каждого работодателя – свои установки, но есть и общие пожелания: компетентность, лояльность к компании, желание учиться, ответственность, заинтересованность в конечном результате, а также личностные качества.

«Готовность к обучению и развитию, освоению новых инструментов и методов работы также очень важны. Несмотря на то что строительную отрасль можно отнести к традиционным, мы постоянно внедряем новые инструменты, программы и продукты – и сотрудникам нужно быть готовыми к тому, что придется это осваивать», – объясняет Битулина.

«Если говорить про наше проектное бюро, то мы ждем от претендентов желания и умения быстро работать. Для меня лично очень важно, чтобы мои сотрудники умели слушать и слышать

заказчиков, а не только стоять на своих решениях. И, безусловно, важен опыт. Любой сотрудник – проектировщик, архитектор или конструктор – должен исходить стройку вдоль и поперек. Теоретических знаний недостаточно. Необходимо пропустить через себя реальный строительный процесс», – говорит Богданов.

Нет статистики отказов претендентов от работы в той или иной компании. Но известно, что работодатели не всегда берут соискателей – даже просмотр их резюме.

Например, в отделе кадров СИХ «Аквилон Инвест» отсеивается 70%.

По словам Мирошникова, в первую очередь компанию интересует опыт работы соискателя – любой компании интересны готовые специалисты. К такому нельзя отнести вчерашних выпускников университета. «Им не хватает практических навыков. То, чему учат в вузе, быстро устаревает. Прогресс и технологические изменения в строительстве происходят настолько быстро, что учебные пособия не успевают обновлять. И учебники 2012 года абсолютно не подходят для обучения в 2018-м», – пояснил он.

Однако компания готова брать выпускников на работу. «У нас есть стажировки и практики для студентов разных курсов. И если человек их успешно проходит, мы видим, что он быстро приобретает нужные навыки и знает, как эффективно применить свои знания в реальном деле, то мы берем его на работу после окончания вуза», – рассказал Мирошников.

Битулина, говоря о том, почему компания не берет на работу того или иного претендента, резюмировала: «Причины, конечно, разные, нет одной универсальной. Если в целом – это несоответствие ожиданий соискателя с ожиданиями и потребностями компании».

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРИМАНКИ

Хорошего специалиста теоретически можно переманить из другой компании, предложив более интересную работу, более высокую должность или более высокую зарплату. Есть и другие способы, которые известны руководителям компаний. В частности, Кузнецов упоминает разнообразные бонусы: проценты за выполненные работы, предоставленные жилья, обучение, достойная медицинская страховка и прочее.

Не менее важным работодатели считают доброе и широко известное на рынке имя компании.

«Мы стараемся выявлять потребности соискателей на этапе собеседования, в случае если кандидат нам интересен, искать возможности их удовлетворить. Обычно проблем с этим не возникает – наш бренд известен на рынке, в том числе своей социальной ориентированностью, характерной для скандинавских компаний», – рассказывает Битулина.

«Немаловажно, насколько успешной и перспективной является компания-работодатель и как характеризуют ее бывшие сотрудники. Кстати, количество бывших работников также говорит само за себя: большая текучка кадров не красит репутацию ни одной компании», – подчеркивает Коробов.

Богданов добавляет: сотрудников можно привлечь хорошим к ним отношением: «Иногда люди забывают о правилах поведения даже в личной жизни, а в отношениях сотрудник – работодатель еще чаще. При этом большая часть нашей жизни проходит именно на работе, и здесь данный фактор очень важен. Человеческое отношение подразумевает не только достойную заработную плату, но и внимание руководителя к личной жизни и проблемам сотрудников».

«Если мы хотим в ближайшее время изменить ситуацию и видеть квалифицированных рабочих – важно повышать заработную плату и оптимизировать систему подготовки кадров, внедрять технологии и учить работать на современном оборудовании, с современными материалами», – подводит итог Кузнецов.

Так или иначе, заработная плата – один из важнейших факторов. Это понимают все. Между тем, по сведениям Банка данных заработных плат HeadHunter (проект, в котором работодатели делятся реальными данными о заработных платах, льготах и планах по сокращению/увеличению численности компании), средний совокупный доход работника специализации «управление строительными работами» во втором квартале 2018 года составляет 55636 рублей (gross), заработок работника по направлению «инженерно-техническое сопровождение проекта» в девелопменте еще ниже – в среднем 47368 рублей (gross). Среднее совокупное финансовое вознаграждение для специалистов в области инженерно-конструкторских работ равняется 59270 рублям (gross), в области проектирования инженерных коммуникаций – 62924 рублям (gross).

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ



МАСТЕРА ПОДЗЕМНОГО ПУТИ

Поскольку метро – это подземная железная дорога, то именно из железнодорожного транспорта пришла в метростроение такая специальность, как путеец, или монтер пути. Как и на железной дороге, путеицы-метростроители укладывают рельсошпальное полотно, однако на этом сходство заканчивается, ведь в отличие от железнодорожников делают они это не на открытом пространстве, а внутри тоннеля.

Может показаться странным, но профессии «путеец-метростроитель» в Петербурге не существует – ей нигде официально не обучают. Сейчас путеицами становятся проходчики, прошедшие обучение в «Метрострое» у опытных сотрудников, за плечами которых не один километр железной трассы.

Подготовкой кадров занимаются непосредственно на месте, обучая специфике работы проходчиков и горняков. Приходят в «Метрострой» и железнодорожники, и строители трамвайных путей, и метрополитеновцы. Но без переподготовки укладку пути им не доверят: раскрепить пути, смонтировать контактный рельс, произвести его раскладку и отделку пути может только профессионал.

Самое главное отличие путеицев-метростроителей в том, что это профессия во многом универсальная. На железной дороге у монтеров пути работы всегда хватает: прокладывают новые трассы, ремонтируют поврежденные участки, обслуживают рабочие пути. На строительстве метро ситуация иная – здесь путеицы только прокладывают новые пути, а обслуживанием занимаются сотрудники метрополитена. Значит, чтобы путеицы не сидели без дела, метро постоянно должно развиваться. Сейчас у метростроителей работы хватает – недавно завершили строительство продолжения Невско-Василеостровской линии, продолжают монтировать пути на Фрунзенском радиусе, потом наступит очередь Лахтинско-Правобережной и Красносельско-Калининской линий. Но такой объем работ у путеицев был не всегда: долгие годы темпы строительства метро в Северной столице были существенно ниже, чем в настоящее время. Когда путейских работ не было, монтеры возвращались к прежней специальности – проходчика.

Есть и другие особенности в работе путеицев «Метростроя». Под землей используются другие технологии. Укладка пути производится на жестком основании тоннеля: под установленные на куб-маяки монтажные рельсы «вешают» железобетонные опоры, затем рельсы с внутренней стороны стягивают между собой регуляторами ширины колеи, а между тубингами тоннеля и внешней стороной рельсов ставят распорные домкраты и затягивают скрепление. После того как решетка получила устойчивый вид, маркшейдеры по отметкам производят рихтовку, подготавливая ее к укладке бетона. Затем в тоннеле появляются бетонщики: они промывают основание, выставляют опалубку и заливают путевой бетон.

Далее временные монтажные рельсы разбираются, а вместо них устанавливаются постоянные ходовые, по которым и будет осуществ-

ляться движение поездов. Такие рельсы имеют большую, чем у монтажных, длину. Постоянные рельсы обычно завозятся из действующего метрополитена. У нас, в Петербурге, их поставляют стометровыми плетями. Чем меньше стыков, тем тише идет состав.

Ходовые рельсы подаются в тоннель из депо: специальными тележками по трассам действующего метрополитена их доставляют к новым участкам, где пути еще не смонтированы. Далее рельсы перегружают на узкоколейные тележки и мотовозами подгоняют к монтажной области. Конечно, при погрузке и разгрузке рельсов задействованы различные подъемные механизмы, однако физическая нагрузка у путеицев все равно велика.

Доставка рельсов действующим метрополитеном имеет и свои ограничения: делать это можно только ночью, что не позволяет обеспечить оперативную подачу материала к строящемуся участку. К примеру, при строительстве продолжения Невско-Василеостровской линии на север города, чтобы сократить сроки строительства, рельсы подавались через стартовый котлован на Туристской улице. Сам котлован имеет диаметр 19 метров, а рельсы были длиной 25 метров, поэтому опускать их вниз пришлось под углом. Позже рельсы соединили алюминотермитной сваркой.

Само рельсошпальное полотно метрополитена отличается от железнодорожного. Во-первых, основание у него бетонное, потому и технологии вибро- и звукоизоляции здесь другие. Рельсы тоже отличаются от железнодорожных и даже от столичного метро: в петербургском метро они более легкие, типа Р-50 (в Москве и на железной дороге сейчас используется рельс типа Р-65). Габариты у них меньше, поскольку и проходимость самого метрополитена в Петербурге ниже, а значит, и нагрузка на рельсы не так велика. Еще одно отличие – составы метрополитена запитываются от контактного рельса, а на железной дороге – от троллея.

Технологических решений устройства пути на сегодняшний день много, каждый из них имеет свою специфику. В петербургском метрополитене существуют экспериментальные участки (к примеру, тупики), где различные типы креплений проходят тестирование в условиях действующего метро.

Все эти тонкости отличают путеицев-метростроителей от монтеров пути других видов транспорта. В Петербургском «Метрострое» путеицы выведены в отдельное подразделение – Тоннельный отряд-3, где за годы сложился костяк профессионалов, передающих свои знания молодому поколению.

КАДРЫ

«ПУТЕЕЦ – РАБОТА ДЛЯ ВЫНОСЛИВЫХ»

Наталья Кузнецова

Вячеслав Владимирович Архипов – бригадир проходчиков-путейцев. Сегодня он занят на строительстве продолжения Фрунзенского радиуса. Как и большинство метростроевцев, человек он немногословный, больше привыкший делать, а не говорить. Но все же о своей профессии проходчика-путейца он рассказал с удовольствием.



– Путеец есть и на железной дороге, и в метрополитене. А чем проходчик-путеец от них отличается?

– Разница, в первую очередь, в обязанностях. Путеец-железнодорожник и монтирует пути, и сами следят за их состоянием. А метростроители только укладывают их – обслуживанием занимается уже путевая служба метрополитена.

Кроме того, мы еще и проходчики: путевые работы в метростроении составляют меньшую часть по сравнению с проходческими и общестроительными, поэтому, пока прокладываются новые трассы, мы также трудимся в забое. Вот почему работать здесь могут только выносливые, физически сильные люди.

– Вы работали и на железной дороге, и в метрополитене, и в «Метрострое». Где, на ваш взгляд, интереснее?

– Здесь интереснее. Тут работа разнообразная: неделю собираем опоры, потом укладываем их, готовим рельсошпальную решетку, затем ходовые рельсы кладем. В какую-то смену завозишь рельсы, потом таскаешь их.

Сейчас мы контактный рельс рихтуем, чтобы четко в уровень был. Работаем группами по три-четыре человека: у каждого своя задача и свой рабочий инструмент. Мой инструмент – шаблон, с его помощью я выверяю уровень, на котором должен находиться контактный рельс. У второго – рихтовочная доска, он корректирует положение контактного рельса – поднимает вверх или опускает, если он выше нужного уровня. Третий наращивает высоту крепящего кронштейна, подкладывая специальные пластиковые карточки. Четвертый работает шурупным ключом – фиксирует положение контактного рельса. Кстати, ключ этот – метростроевская разработка.

Важно очень точно выставить ходовые пути и вертикаль-горизонталь контактного рельса. Чтобы поезд не зацепил и не повредил его или лапу, которой он этого рельса касается, нужно установить его максимально ровно. У нас есть допустимая погрешность ± 5 мм, но мы делаем в ноль, чтобы потом у метрополитеновцев не было с этим сложностей.

– Где можно получить специальность «проходчик-путеец»?

– Научиться можно прямо здесь, в «Метрострое». К нам приходят и совсем новички, и опытные путеицы с железной дороги. Но и тем, и другим все равно нужно пройти подготовку, получить допуск к работе в шахте.

Я пришел в «Метрострой» в 1999 году после года работы на железной дороге. Там по большей части занимался заменой шпал. В «Метрострое» сначала почти месяц проходил обучение. Но ос-

новные знания все равно на практике получаешь, ведь свои хитрости в каждой профессии есть. Без малого за двадцать лет многое уже освоил, и тем не менее продолжаю учиться: новые крепления появляются, у каждого своя особая технология монтажа. К примеру, у нас раньше только однопутные тоннели были, теперь и двухпутные есть, а там все немного по-другому. В однопутном тоннеле мы распорные домкраты прямо в тубинг упираем, а здесь нужно дополнительную стойку сначала соорудить, чтобы закрепить пути. Это требует дополнительного времени. Но есть и преимущество: в двухпутном тоннеле просторнее, можно использовать бобкэты, подвозить ими рельсы. Это, конечно, сильно упрощает работу, ведь и рельсы, и опоры – все очень тяжелое, а в условиях габаритов однопутного тоннеля приходится все вручную подтаскивать.

– Вы говорите, что за годы вашей работы не раз приходилось осваивать новые технологии. А что конкретно изменилось?

– Самый простой пример – шпалы. Последний раз на моей памяти мы укладывали их на станции «Обводный канал». Теперь везде используются железобетонные опоры. А шпалы кладем только в местах перекрестных съездов. Раньше сами крепления другими были, болты использовали, а теперь шурупы. Постоянно что-то новое появляется, ведь условия, в которых тоннели прокладываем, разные: где к поверхности ближе, там другие требования к вибро- и шумоизоляции, а значит, и материал другой, и технология его крепления тоже.

– Какое, на ваш взгляд, самое важное качество для проходчика-путейца?

– Первое – быть физически сильным, выносливым, но это для всех метростроевских профессий так. Еще точность и аккуратность важны – от качества уложенного пути зависит безопасность пассажиров. В остальном всему научиться можно: где какие зазоры должны быть, какие на стрелках ординаты.

– У метростроевцев есть свои сложившиеся традиции, например, давать имена электровозам. А у путеицев какие?

– Особых традиций у нас нет, но бывают символические моменты. Например, когда соединяют новую трассу с уже работающим метрополитеном, красят последний болт, перед тем как его закрепить. А еще был случай, правда давно, при губернаторстве Валентины Матвиенко, как раз на Фрунзенском радиусе. Специально для Валентины Ивановны, под ее рост, делали шурупный ключ, красили его, чтобы этот последний шуруп она символически закрутила.

ДОМА РВУТСЯ ВВЫСЬ

Елена Зубова

Петербург занимает пятое место в России по высотности строящегося жилья. Эксперты полагают, что градостроительные правила заставят застройщиков понижать желаемую высоту домов, однако случаи, когда Смольный разрешает нарушить эти правила, совсем не редки.

По данным Единого реестра застройщиков, на начало апреля Москва лидирует среди российских регионов по этажности строящихся жилых домов. Средняя высота составляет 21,6 этажа. Петербург – на пятом месте (19 этажей), пропустив вперед Приморский край, Свердловскую и Рязанскую области.

По данным Аналитического центра «Главстрой-СПб», высотные жилые комплексы в 23–25 этажей преобладают в спальных районах Петербурга.

В сегменте «масс-маркет», по данным аналитиков, как правило, возводятся дома высотные и средней этажности. Их совокупная доля в течение нескольких лет остается стабильной. Однако доля среднеэтажных объектов растет, то есть высотных домов становится меньше.

Директор по развитию компании Л1 Надежда Калашникова также утверждает: «Доля высотных домов постепенно снижается. И вызвано это в первую очередь введением новых правил высотного регламента, который ограничивает высоту зданий двенадцатью этажами. Причем распространяются они не только на центр города, где и раньше действовали жесткие нормативы, но и на окраины. Отдельные исключения возможны, но налицо тенденция к снижению высотности домов».

РЕГЛАМЕНТ КАК ПОМЕХА

Градозащитники, местные жители и даже губернатор города Георгий Полтавченко не любят высотную застройку. «Понятно, что у нас есть целый ряд территорий, так называемый серый пояс, промзона, и их нужно развивать. При этом категорически нельзя видоизменять исторические территории. Особенно набережные, острова. Вы сами петербуржцы, знаете, что там было и что сегодня происходит. Давайте внимательней смотреть, что творят застройщики. Втихаря сносят чего-то, расчищают, а потом говорят: «Вот уже подготовлена площадка, давайте мы построим 20–30 этажей из стекла и бетона». Но это не петербургский стиль. В центре города его не должно быть совсем», – возмущался губернатор.

Тем не менее Комиссия по землепользованию и застройке все чаще разрешает застройщикам нарушить высотный регламент на том или ином участке.

За последнее время самые известные проекты, в которых комиссия запретила застройщикам нарушить высотный регламент, – проект «Ингрия-тауэр» группы «С.Э.Р.» на проспекте Энгельса и проект компании «Строительный трест» на проспекте Тореза. Обе компании обращались (правда, по разным поводам) в суд.

Комиссия руководствуется самыми разными интересами. Подразумевается, что они имеют отношение к решению городских проблем. Например, ЖК «Белорусский квартал» вместо положенных 40 метров в высоту будет иметь 75. Причина – это партнерский проект с Белоруссией, он будет возводиться за счет бюджета. Кроме того, проекты в Петербурге и Минске будут похожи.

ПЗЗ разрешено нарушить в проекте «Балтийская жемчужина», хотя о высотной архитектуре там говорить не приходится. Причем положенная высота увеличена с 18 до 45 метров. Причина – строительство церкви в квартале.

Но большинство застройщиков могут претендовать на нарушение ПЗЗ, если соглашаются строить объекты, возводить которые должен бюджет, – социальные.

Так, комиссия разрешила увеличить предельную высоту зданий в ЖК «Парк Бабушкина» с положенных 33 и 40 метров до 60 и 75 метров (проект, по информации СМИ, будет реализовать Setl Group); для зданий «Главстрой-СПб» в ЖК «Юнтолово» высота увеличена до 75 метров в обмен на возведение и передачу социальных объектов городу; «Бронка девелопмент» (ранее «Реалти-Групп») сможет увеличить до 85 метров высоту жилья в Парголово при регламенте 40 метров в обмен на строительство второго детского сада (один уже был предусмотрен в проекте), комплексное благоустройство территории и ремонт школы по соседству; Setl City также нарушит ПЗЗ на Октябрьской набережной, 38, поскольку взяла на себя обязательства участвовать в создании социальной инфраструктуры нового квартала.

Это не полный перечень случаев, и наверняка они не последние.

ЧЕМ ВЫШЕ, ТЕМ ДОРОЖЕ

Застройщики готовы пойти на высотное строительство, руководствуясь рентабельностью проекта – возможностью «выгнать» с каждого квадратного метра земли как можно больше квадратных метров жилья. «Высотные объекты всегда привлекают внимание и позволяют реализовать интересные архитектурные проекты», – подчеркивает Калашникова.

В то же время застройщики признают удорожание строительства высотного дома по сравнению с обычным. Разница в себестоимости, по некоторым оценкам, составляет примерно 25%.

«Удорожание происходит за счет использования дополнительных систем и мероприятий, обеспечивающих безопасность и комфорт проживания в высотном объекте. В частности, речь идет о более дорогом фундаменте, установке дополнительных лифтов, проведении более дорогостоящих противопожарных мероприятий», – поясняют аналитики «Главстрой-СПб».

Именно техническая «начинка» больше всего влияет на себестоимость строительства.

Более жесткие пожарные нормы влияют не только на системы безопасности, но также на используемые материалы и применяемые конструкции. Фундамент и конструктивные элементы должны обладать высоким запасом прочности, возможно увеличение толщины стен. Кроме того, нужны дополнительные системы эвакуации, пожаротушения, вентиляции, а также большее количество лифтов. Немаловажный фактор –

САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЗДАНИЯ ПЕТЕРБУРГА

ИСТОЧНИК: Википедия

Наименование	Высота, м	Этажей	Год	Адрес	Примечание
«Лахта центр»	462,7	88	2018	Лахтинский проспект, 2	Самое высокое здание России и Европы с 2017 г.
«Лидер Тауэр»	145,5	42	2013	площадь Конституции, 1	Самое высокое здание Санкт-Петербурга с 2013-го по 2016 год
ЖК «Князь Александр Невский»	126	37	2012	проспект Обуховской Обороны, 138, корпус 2	Самое высокое здание Санкт-Петербурга до 2013 г.
Петропавловский собор	122,5	9	1712–1733	Петропавловская крепость, 1	Самое высокое здание России с 1733-го по 1952 год и Санкт-Петербурга с 1733-го по 2012 год
БЦ «Атлантик-Сити»	110	27	2009	улица Савушкина, 126а	Самое высокое деловое здание Санкт-Петербурга с 2009 по 2013 год
Стадион «Санкт-Петербург» («Зенит-Арена»)	110	9	2006–2017	Футбольная аллея	
Дом на Богатырском проспекте	108	24	2003	Богатырский проспект, 2	Самое высокое жилое здание Санкт-Петербурга с 2003-го по 2012 год
ЖК «Лондон Парк»	105,8	31		проспект Просвещения, 436, в, корпуса 1–2	
ЖК на Комендантском проспекте	105	25		Комендантский проспект, 13, корпус 1; 17, корпус 1	
Башня ЦНИИ РТК	104,6		1985	Тихорецкий проспект, 21	Самое высокое деловое здание Санкт-Петербурга с 1985-го по 2009 год
Исаакиевский собор	101,5	8	1818–1858	Исаакиевская площадь, 4	
ЖК «Международный»	101,5	25	2012	улица Бельи Куна, 1, корпуса 1–3	
ЖК «Седьмое небо»	101	27	2000	Кузнецовская улица, 11–1	Самый высокий жилой дом Санкт-Петербурга до 2003 года
ЖК «Доминанта»	101	27	2012	проспект Космонавтов, 37а	
ЖК «Поэма у трёх озёр»	100	28	2012	проспект Луначарского, 11–13–15, корпус 1	
ЖК «Твин Пикс»	100	26	2008	Бухарестская улица, 110, корпус 1	
ЖК «Радуга»	100	27	2010	Загрёбский бульвар, 9	
ЖК «Пётр Великий»	110	32	2018	Усть-Славянка, Заводская улица, 15	В процессе строительства



более долгие сроки проектирования и экспертизы.

Надежда Калашникова также напоминает о необходимости привлекать специальную технику, пригодную для высотного строительства.

Специалисты «Главстрой-СПб» отмечают: появление высотных жилых объектов не означает, что комфортность проживания в районе застройки снизится. За счет экономии места освобождается площадь под благоустройство и озеленение, застройщик сможет оборудовать больше детских площадок, организовать различные общественные зоны для различных возрастных групп, разместить больше пешеходных дорожек и парковочных мест.

ЧЕМ ВЫШЕ, ТЕМ ДЕШЕВЛЕ

Однако, в отличие от Москвы, цены в высотных домах Петербурга ниже, чем в мало- и среднеэтажных. По данным компании «Метриум», в столичных небоскребах цены на 15–25% выше,

чем в аналогичных проектах меньшей этажности.

По оценке аналитиков «Главстрой-СПб», в Петербурге цена квартир в высотных домах в среднем ниже на 10–12 тыс. рублей за квадратный метр по сравнению со среднеэтажным жильем. Эксперты объясняют это концентрацией предложения в высотных домах в сегменте «эконом».

Использовать преимущество высоких этажей, чтобы повысить цену продажи, удается далеко не всегда. «Если говорить о спросе, то жить на самом верху предпочитают не более 10% покупателей, остальные отдадут предпочтение средним этажам высоток. Повышение цены на жилье на высоких этажах возможно лишь в том случае, если речь идет о видовых квартирах. Если же дом находится в гуще квартальной застройки, то особой разницы нет», – поясняет Калашникова.

Именно поэтому зачастую на верхних этажах застройщики размещают многокомнатные квартиры, спрос на которые

не самый большой, или, если местоположение позволяет, панорамные квартиры с террасами, что позволяет повысить цену.

ПЕРСПЕКТИВА РОСТА

По мнению экспертов, высотное строительство – не петербургская тема. «Санкт-Петербург – плоский город, это его особенность, и нарушать ее, на мой взгляд, не стоит», – поясняет Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu.

По его словам, высотных жилых домов в городе больше не станет: ПЗЗ ограничивают высоту застройки в черте Петербурга.

Аналитики «Главстрой-СПб» полагают, что высотное строительство если и не будет развиваться, то, по крайней мере, сохранит долю на рынке, поскольку это выгодно девелоперу с экономической точки зрения – такие проекты позволяют реализовать на относительно небольшом по площади участке земли большие объемы жилья. А учитывая высокую стоимость земли в городе, – это весомый аргумент.

Однако непонятно, в каких именно локациях будут появляться высотные дома. «У нас есть район Лахты, где уже строится одно из самых высоких зданий в Европе. Логично продолжить развивать высотное строительство в этой локации, на намывных территориях или на существующих земельных участках», – указывает Богданов.

Между тем у разных застройщиков обнаруживаются разные аппетиты. И если компания «Росстройинвест» новый высотный проект ЖК «Пётр Великий» и Екатерина Великая» реализует в Усть-Славянке, то, например, ГК «Двадцатый трест» депутата Законодательного собрания Санкт-Петербурга Сергея Никешина (бизнес находится в доверительном управлении) собирается строить 45-этажные высотки в Кировском районе, а ООО «Новый век», аффилированное с «Плаза Лотос Групп» Михаила Зингаревича, уже согласовало проект гостиницы на Витебском проспекте высотой в 90 метров.

Отклонение от ПЗЗ стало обычной практикой.

ТЕНДЕНЦИИ

ТОРГОВЫМ ЦЕНТРАМ ПРОПИСАНА РЕКОНЦЕПЦИЯ

Елена Зубова

Примерно две трети торговых центров в Петербурге построены до 2011 года. На фоне роста конкуренции, изменения потребительских предпочтений и минимального объема ввода новых ТРК рынку самое время сосредоточиться на реконцепции действующих объектов, полагают эксперты.

По данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, сегодня Петербург занимает второе место в стране по обеспеченности населения торговыми центрами. На каждую тысячу жителей приходится 590 кв. м арендопригодной площади торговых центров. Сокращение объемов сдачи торговых площадей в эксплуатацию всего лишь передвинуло Петербург с первого места на второе. Соответственно, конкуренция в этом сегменте высока.

В кризис девелоперы предпочли потратиться на реконцепцию действующих ТК, а не строительство новых: если прежде переделке подвергались единичные объекты торговли, то после 2014 года процесс активизировался.

ЦЕЛЬ – ОДНА НА ВСЕХ

По словам Наталии Киреевой, руководителя отдела исследований рынка недвижимости компании Maris, как правило, в реконцепции нуждаются торговые центры в возрасте семи-десяти лет в зависимости от первоначальной концепции.

«Основная цель реконцепции торгового центра – увеличение доходности от аренды, увеличение посещаемости торгового объекта, приспособление к меняющимся условиям рынка и конкурентной среды. Реконцепция может быть как частичная – за счет смены определенного пула арендаторов без закрытия объекта, так и полная – с закрытием объекта, реконструкцией и полным обновлением состава арендаторов», – поясняет она.

Екатерина Аридова, исполнительный директор департамента управления недвижимостью Colliers International, отмечает: «Если объект не менялся долгое время, непременно наступит рубез, когда посетители начнут отдавать предпочтение другим ТРЦ, а товарооборот и платежеспособность арендаторов снизятся. В результате effort index (доля арендной платы в общем объеме товарооборота) станет несопоставимо велика, и арендатор примет решение покинуть комплекс, отдав предпочтение более успешному проекту».

Причем арендатор уходит не обязательно в новый ТК, но это будет более привлекательная для него площадка.

По словам Аридовой, иногда собственник ТРЦ оттягивает реконцепцию – рассчитывает, что арендный доход не снизится, а если все же снижается, то он объясняет это недоработками персонала. Но это не всегда так.

В результате решение о реконцепции может опоздать. В этом случае, предупреждает Аридова, «существенного снижения арендного потока не избежать. Часто это также отражается и на инвестиционной привлекательности объекта. Собственник рискует оказаться заложником ситуации, когда ни продать,

ни сдать в аренду по выгодной цене, ни удержать существующих арендаторов без дополнительных инвестиций он не может».

Екатерина Заволокина, руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге, также отмечает случаи, когда на объекте наблюдается устойчивый высокий уровень вакантных площадей. Это тоже повод для реконцепции.

Стоимость реконцепции зависит от глубины переработки проекта. Минимальную эксперти оценивают в 10 тыс. рублей за кв. м, известный на практике максимум – 35 тыс. рублей за кв. м.

По мнению экспертов, срок окупаемости не должен превышать пять лет – в противном случае обновление теряет смысл.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, отмечает: иногда затраты на реконцепцию – это затраты на смену пула арендаторов. Но верхняя граница стоимости может составлять десятки процентов от инвестиций в новый торговый объект.

ГЛОБАЛЬНАЯ ПЕРЕДЕЛКА

Реконцепция действительно может быть ограничена репозиционированием объекта. В этом случае достаточно сменить состав арендаторов или управляющую компанию. Но есть и более сложные проекты – с внутренними перепланировками. Иногда, рассказывает Заволокина, дело может дойти до сноса существующего объекта и строительства нового.

«Собственник объекта должен определить ключевые причины проведения реконцепции. Так, ошибки могли быть допущены в первоначальной концепции проекта, торговый центр может неэффективно управляться, в силу внешних причин может меняться характер покупательских потоков или объект просто морально устарел. В зависимости от этого владелец ТЦ принимает решение о необходимости ротации части арендаторов или даже их полной замены, ребрендинге и репозиционировании объекта», – пояснила она.

«Вопрос, что заменять, а что нет,



SPB.CIAN.RU

конечно, индивидуален и во многом зависит от текущего состояния объекта и базового вопроса реконцепции: проводить ее с закрытием объекта или без закрытия. В первом случае реконцепция сопряжена с потерей доходного потока, а во втором процесс усложняется и, вероятно, не будет полноценным, а значит, и потребность в новой реконцепции может возникнуть раньше», – рассуждает Кокорев.

Он также отмечает: кардинальная смена концепции, переработка схемы общественных пространств и логистики требуют закрытия объекта.

Обновление объекта позволяет увеличить посещаемость на 10–20% и, соответственно, собрать пул интересных арендаторов. Однако, по мнению Кокорева, цель не в этом: «Поток посетителей – значимый, но не главный результат процесса: важнее увеличение оборота и доходности торгового объекта. Если доходность комплекса выросла на 30–40% – это довольно хороший результат (хотя это зависит от того, как низко была стартовая точка)».

КУРС НА ОБНОВЛЕНИЕ

По мнению экспертов, процесс реконцепции торговых объектов будет развиваться в Петербурге, причем достаточно активно. «Дальнейшее развитие рынка торговой недвижимости будет происходить не столько в количественном направлении, сколько в качественном», – убеждена Киреева.

Действительно, все предпосылки для этого есть. Например, в прошлом году рынок торговой недвижимости в городе не пополнился качественными площадями.

По данным IPG.Estate, на рынке Петербурга примерно 75% ТЦ построены до 2011 года, их общая площадь превышает 3 млн кв.м. Общая площадь объектов, построенных позже, – менее 1 млн кв.м.

«По нашим прогнозам, в перспективе ближайших нескольких лет на рынке Петербурга не появится новых объектов торговой недвижимости, поскольку показатель обеспеченности находится на высоком уровне и сравним с показателями европейских городов», – отмечает Иван Починчиков, управляющий партнер компании IPG.Estate.

Однако, отмечает он, реконцепция торговой недвижимости напрямую не связана с отсутствием новых проектов: «Это не модное веяние рынка. Реконцепция – это процесс, который запускает собственник, понимая, что объект нуждается в обновлении. Поскольку за семь-восемь лет – цикл жизни объекта – меняется состав брендов, модель потребления, под которые и нужно реновировать ТЦ».

Заволокина, кроме того, указывает на рост конкуренции между ТЦ, изме-

ПРИМЕРЫ УДАЧНЫХ РЕКОНЦЕПЦИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ

- «Академ Парк» (бывший «Грейт»)
- «Лондон Молл» (бывший «Феличита»)
- «Экополис» (бывший «Космополис»)

ИСТОЧНИК: Knight Frank St Petersburg

нение потребительского поведения на фоне стагнирующих доходов и розничного товарооборота. «В этой ситуации собственники объектов будут стараться привлекать потребителей за счет повышения качества торговых центров. Мы ожидаем увеличения количества примеров проведения реконцепции в ближайшие два-три года», – полагает она.

По мнению Кокорева, подстегнуть процесс редулопмента может ужесточение требований по безопасности, «хотя, конечно, перенос кинотеатров с верхних этажей на нижние мало где будет возможно реализовать, но улучшение путей эвакуации и пожарных систем вполне возможно».

Он также указывает изменения потребительского рынка, что также станет поводом для обновления ТЦ: «Все больший уход торговли в интернет, усиление тенденции к совершению покупок у дома и/или работы, снижение покупательской активности в некоторых сегментах – все эти факторы могут сделать целесообразной смену концепции еще недавно весьма успешных объектов».

Очевидно, что поводов для реконцепции достаточно. Решение – за собственниками.

СПРАВКА

В 2018 ГОДУ НА ЭТАПЕ РЕКОНЦЕПЦИИ НАХОДЯТСЯ ТРИ ПРОЕКТА

- В рамках реконцепции ТРК Atlantic City будет расширена fashion-галерея и ресторанная зона. Обновление пула арендаторов планируется завершить во втором квартале 2018 года.
- Начались работы по реконструкции Кировского универмага, который будет превращен в современный торговый комплекс.
- Реконцепцию торгового центра «Подсолнух» на улице Савушкина планируется завершить во втором квартале 2018 года. Там будет открыт центр интерьерных решений Villa.

ИСТОЧНИК: Maris

ТРЕНД

ЭКОНОМИКА ДАРИТ НАДЕЖДУ ПАРКАМ

Елена Зубова

Индустриальные парки (ИП) Петербурга и Ленобласти развиваются в условиях жесткой конкуренции – заполняемость большинства из них пока оставляет желать лучшего. Надежду на рост спроса дает развитие промышленного производства.

По данным IPG. Estate, в Петербурге реализуются более трех десятков проектов индустриальных парков, из которых 18 – действующие ИП, остальные находятся в разной степени готовности. Всего проекты ИП занимают площадь около 4,7 тыс. га. При этом 1,5 тыс. га приходится на ИП в Усть-Луге.

На долю действующих ИП приходится 2,3 тыс. га – треть в общем объеме. Два действующих парка имеют площадь свыше 200 га – «Скачки» площадью 210 га и «М10» площадью 760 га.

Пока предложение в сегменте ИП значительно превышает спрос. По оценке IPG. Estate, средняя заполняемость индустриальных парков составляет 40%. Только один проект – ИП «А плюс Парк Шушары» компании «А Плюс Девелопмент» – заполнен на 100%. ИП Greenstate компании «ЮИТ» заполнен более чем на 70%.

Лучше всего заполняются ИП площадью до 100 га – здесь занято больше 60% территорий.

При этом 90% парков предлагают компаниям инженерно подготовленные участки.

По мнению Бориса Мошенского, генерального директора компании Maris в ассоциации с CBRE, основная проблема заполняемости индустриальных парков связана с дороговизной предложения: «В действующих парках продаются лоты земельных участков с последующим строительством, где есть набор готовых услуг, мощностей. Для небольших и средних производственных компаний

это тяжелый путь по процедуре, срокам и объему инвестиций. Поэтому в индустриальных парках размещаются крупные или средние финансово устойчивые промышленные предприятия».

Стоимость неподготовленных участков составляет сегодня 0,8–1,9 тыс. рублей за кв. м, с подведенными коммуникациями – 2,5–3,5 тыс. рублей.

БОРЬБА ФОРМАТОВ

Понятно, что на развитие ИП влияет экономическая ситуация в стране. Однако в этом сегменте у парков становится все больше конкурентов. А заявленный в очередной раз редевелопмент «серого пояса» Петербурга не способствует переезду предприятий из промышленной зоны города в ИП. Перебазирование предприятий – процесс длительный, дорогой, чреватый для предприятия потерей сотрудников и прибыли.

«Серый пояс» освобождается очень медленно. Но в целом можно говорить о том, что «серый пояс» негативно влияет на развитие индустриальных парков, т.к. именно здесь компании находят дешевые решения по аренде бывших производственных площадок, что отрицательно сказывается на проектах нового строительства», – рассуждает Илья Князев, заместитель руководителя отдела индустриальной и складской недвижимости Knight Frank St Petersburg.

Определенную конкуренцию ИП составляют девелоперские компании, готовые строить объект под клиента. Таких девелоперов все больше. Одна-



ко, отмечают аналитики IPG. Estate, единичные компании проявляют интерес, рассматривают и прорабатывают возможность строительства под них производственно-складских зданий по схеме build-to-suit.

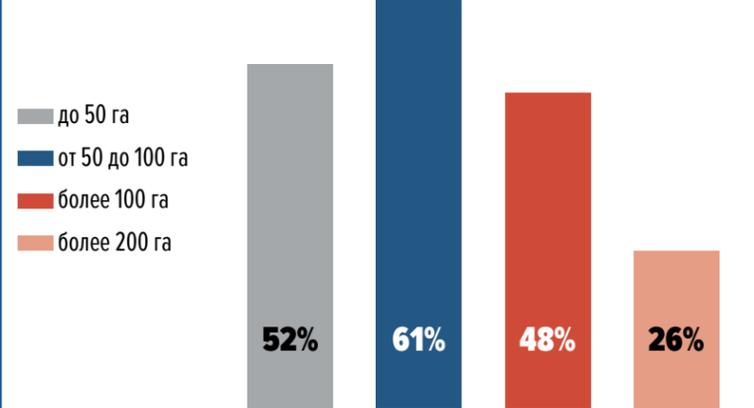
«На рынке не удовлетворен спрос клиентов, которые могут переехать в готовый объект. Но строить спекулятивные проекты с последующей арендой или продажей тоже сложно. Каждое промышленное предприятие обладает своей спецификой и имеет свои технические требования к объекту недвижимости. Вот и получается замкнутый круг», – отмечает Мошенский.

Особые экономические зоны, предоставляющие преференции инвесторам, по мнению специалистов, конкурентами для ИП не выступают, поскольку в качественных парках Ленобласти, например, для резидентов также предусмотрены хорошие налоговые льготы. Кроме того, по мнению директора по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максима Соболева, ОЭЗ – «специфический инструмент, который не всем подходит». Однако ОЭЗ Петербурга систематически пополняются новыми резидентами.

Кроме того, в последнее время появилось много объявлений о продаже участков вместе с производственными зданиями – крупные предприятия избавляются от «лишней» недвижимости. Однако нередко эта недвижимость продается для последующего сноса и строительства жилья.

«Качественные готовые площади в аренду – дефицитный товар. Большая часть помещений, расположенных на территориях бывших советских пред-

ПОКАЗАТЕЛИ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ



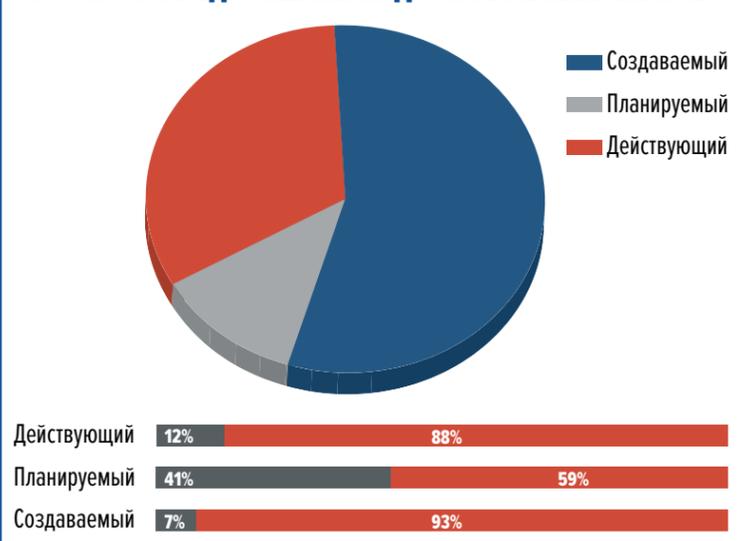
ИСТОЧНИК: IPG.Estate

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

№	Название	Площадь, кв. м	Направление
1	«Марьино»	1 300 000	Юго-Запад
2	Greenstate	1 140 000	Юг
3	«Федоровское»	1 210 000	Юг
4	«Уткина Заводь»	1 720 000	Юг
5	«Кола»	1 384 600	Восток
6	«Приневский»	127 000	Восток
7	«Всеволожский»	620 000	Восток
8	«Дони-Верево»	1 850 000	Юг
9	«Рпк Парк Софийская КАД»	314 000	Юг
10	«А Плюс Парк Шушары»	720 000	Юг
13	«Скачки»	2 100 000	Юг
14	«Лесное»	679 000	Север
15	«Разметелево-Север»	127 000	Восток
16	М10	7 630 000	Юг
	М10 Красный Бор	2 180 000	
	М10 Никольское	430 000	
	М10 Пионер	1 900 000	
	М10 Тельмана	1 120 000	
	М10 Ям Ижора	2 000 000	
17	«Территория»	188 000	Юг
18	«Левобережный»	1 890 000	Восток
ИТОГО:		22 999 600	

ИСТОЧНИК: IPG.Estate

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ



ИСТОЧНИК: IPG.Estate

ТЕНДЕНЦИИ

ПЕРМАНЕНТНОЕ ОЖИДАНИЕ РОСТА



Эксперты напрасно обвиняют рынок загородной недвижимости в застое: на фоне заморозки и распродажи за долги коттеджных поселков на рынок выводятся новые проекты – в основном земельные участки без подряда.

В первом квартале 2018 года на рынок Петербурга и Ленинградской области девелоперы вывели семь новых проектов.

По данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», на конец первого квартала участки и дома предлагались в 316 коттеджных поселках и 40 новых очередях существующих коттеджных проектов; 34 проектах таунхаусов и семи очередях существующих проектов таунхаусов.

Благодаря выводу на рынок новых проектов относительно аналогичного периода 2017 года количество коттеджных поселков увеличилось на 1,3%, а количество проектов с таунхаусами снизилось на 5,6% (на два проекта). Всего в продаже находятся 19,1 тыс. объектов. Объем предложения за квартал вырос на 1,5%, относительно первого квартала прошлого года – на 4,5%.

Показатель квартала примерно сопоставим по количеству проектов с аналогичным периодом прошлого года, при этом по количеству выведенных лотов он вырос на 38,2%, указывает Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость».

«Общая картина достаточно стабильна: выводятся новые очереди, постепенно появляются свежие проекты», – констатирует директор по продажам компании «ФАКТ. Коттежные поселки» Сергей Балуев.

По мнению Антона Гаринова, руководителя продаж загородной недвижимости АО «Строительный трест», загородный дом бизнес- или премиум-класса – это продукт для людей, которые максимально уверены в своих возможностях: «Покупка, ремонт, содержание – все это стоит немалых

денег. Поэтому существующего предложения в текущей ситуации вполне достаточно для пригородов Петербурга».

По данным экспертов «Бюллетень недвижимости», в течение квартала средняя стоимость сотки земли в Ленинградской области увеличилась на 1,5 тыс. рублей, в пригородах Петербурга – на 8,8 тыс. рублей; стоимость домовладений – на 1,2 тыс. рублей за кв. м и на 2,2 тыс. рублей соответственно.

В самых дорогих районах Петербурга – Курортном и Приморском – средняя стоимость участков в предложении к концу квартала составила 12,4 млн рублей – 890–922 тыс. рублей за сотку; домовладений с участками – в среднем 23 млн рублей.

Из всего букета технологий, которые представлены на загородном рынке, в более дорогом сегменте покупатели предпочитают дерево на территории Ленобласти и кирпич в пригородах Петербурга. По словам Гаринова, клиенты, самостоятельно возводящие коттеджи, например, в Петергофе, Токсово или Кузьмоллово, предпочитают кирпич.

«По данным «Службы домостроения» компании «ФАКТ.», строительные тенденции сейчас две: каркас и газобетон, – рассказывает Балуев. – Оба материала удовлетворяют высоким требованиям к энергоэффективности строений и хорошей шумоизоляции. Каркас к тому же демократичен по цене и быстро возводится, что позволяет скорее переехать в свой дом. Выбор газобетона имеет психологический аспект: монолитная конструкция воспринимается клиентами более долговечной и надежной».

сейчас решаются на приобретение домовладения».

По словам Балуева, основной спрос – до 95% – приходится на участки без подряда. «Популярность участков без подряда обусловлена не только низким порогом входа в земельное инвестирование, но и возможностью построить дом, подходящий под запросы и бюджет», – пояснил он.

Хотя спрос на участки больше, бюджет сделок на них почти не растет – в отличие от бюджета сделок на готовые объекты. По данным Балуева, сумма такой сделки выросла на 27%.

СЛОЖНАЯ СТЕЗЯ

Есть опасения, что рынок пойдет по пути Московской области, где, по данным департамента загородной недвижимости «ИНКОМ-Недвижимость», доля брошенных девелоперами поселков достигла 35%. Среди основных причин этого эксперты называют в том числе невысокий спрос, сокращение объемов продаж и вынужденное снижение цен. По крайней мере половина застройщиков торопится завершить невостребованные проекты и распродать объекты себе в убыток.

На рынке Петербурга и Ленобласти тревожные звоночки также звучат. По некоторым данным, из-за отсутствия продаж к концу прошлого года более 40% коттеджных проектов находились в «заморозке».

Кроме того, некоторые незавершенные проекты выставлены на продажу за долги застройщиков. Например, в недостроенном поселке «Новый Шлисельбург» автохолдинга «РРТ» на продажу за долги застройщика выставлены участки с недостроенными домами. Аналогичные объекты предлагаются в КП «Гатчинские поместья» от ПАО «ИБС Раше Пропети Дивелэпэс», признанного банкротом в прошлом году.

Однако рост суммы сделки позволяет надеяться, что петербургский загородный рынок не пойдет по пути Московского региона. Но для петербургского рынка, как и для столичного, необходимы, видимо, не нарезанные участки без подряда, а уникальные или рациональные предложения.

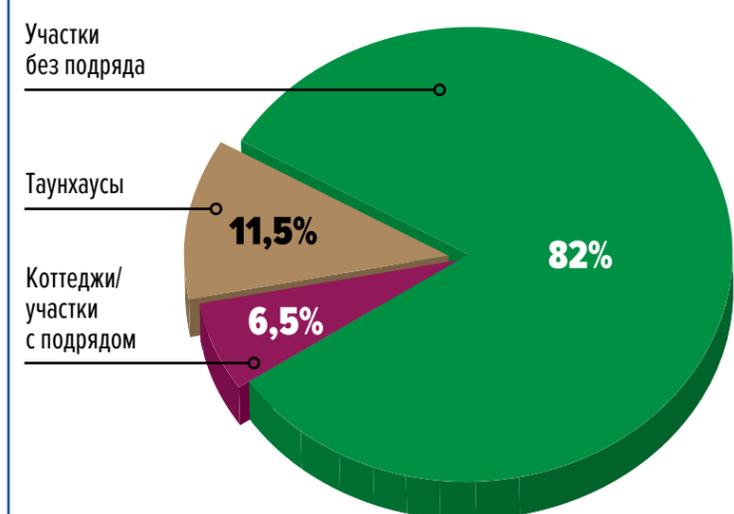
ЗЕМЛЯ ДОМИНИРУЕТ

Спрос на загородную недвижимость на фоне роста предложения падает. Разумеется, на спрос не повлияли выборы президента с предсказуемым результатом. По мнению экспертов, колебания курса валют также не сказались на активности спроса.

По словам Балуева, согласно внутренним данным, спрос сократился примерно на 5%.

Гаринов ожидает рост количества сделок позже: «Как правило, с началом весенне-летнего сезона увеличивается количество просмотров, но на принятие решения о покупке требуется от шести до девяти месяцев. Например, покупатели, которые выбрали загородный дом в июле-сентябре 2017 года, только

СТРУКТУРА ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



ИСТОЧНИК: КЦ «Петербургская Недвижимость»

приятный, не соответствуют современным условиям. Как правило, такие помещения требуют существенных инвестиций в модернизацию. Но не всегда такие средства есть у собственников», – комментирует Соболев.

Однако основную конкуренцию операторы ИП ощущают со стороны «дикого» рынка. «Основные конкуренты индустриальных парков – неподготовленные земельные участки, которые продаются значительно дешевле. На рынке еще остается очень большой процент компаний, который верят в то, что самостоятельно могут найти землю, перевести ее и подключить ко всем коммуникациям дешевле, чем если бы они купили подготовленную землю в индустриальном парке», – уверен Князев.

ПОМОГИТЕ МАТЕРИАЛЬНО

Весь период своего существования индустриальные парки, по мнению их операторов, ощущают слабую государственную поддержку, хотя определенных льгот удалось добиться. Существуют налоговые преференции для индустриальных парков и их резидентов.

«Государственная поддержка существует, но это все хорошее подспорье для крупных компаний. Например, в Петербурге комитет по инвестициям осуществляет меры поддержки стратегических инвесторов. Для компании со статусом стратегического инвестора аренда земельного участка обходится в 1,5% в год от его кадастровой стоимости, а выкуп производится по льготной ставке», – указываем Мошенский.

По мнению Соболева, поддержка нужна в первую очередь предприятиям, которые строят новые мощности. «Наиболее актуальным является организация заемного финансирования. До настоящего времени большинство проектов реализуется на собственные средства предприятий (без использования кредитования). «Промышленная ипотека» смогла бы существенно увеличить объемы промышленного строительства», – утверждает он.

Князев полагает, что поддержка государства нужна и резидентам, и паркам, но важно, чтобы она работала. «Поддержка зачастую есть, причем в Ленобласти этот аспект выражен сильнее. Индустриальным паркам нужна поддержка в согласовательных процессах, клиентам – в льготах по налогообложению и тарифах по коммунальным услугам».

ВСЕ – В ПАРК!

Ярких тенденций в сегменте индустриальных парков пока не прослеживается. Возможный вариант – развитие территорий brownfield для организации ИП – вызывает у экспертов сомнения. «Такая тенденция наметилась довольно давно, но пока так ни к чему конкретному и не привела. Строительство промышленных зданий требует серьезных инвестиций, к тому же очень важно точно угадать с форматом и характеристиками, чтобы угодить любому клиенту», – поясняет Князев.

По мнению Соболева, здесь много неопределенности – экология, наличие памятников архитектуры, инженерное обеспечение, – что повышает риски инвестиций.

Эксперты IPG. Estate, тем не менее, прогнозируют рост спроса на индустриальные парки – по крайней мере со стороны промышленных предприятий, поскольку по итогам 2017 года зафиксирован рост консолидированного индекса промышленного производства.

Если производство пойдет в рост, возможно, приспособлять старые индустриальные площадки под современное производство не придется, и в ИП придут новые резиденты.

ЗАКАЗЧИКУ НУЖНО ОКАЗЫВАТЬ ПОДДЕРЖКУ СО СТОРОНЫ ПОДРЯДЧИКОВ ВО ВНЕДРЕНИИ BIM

24 мая застройщики, девелоперы, проектировщики и изыскатели собрались в Российском аукционном доме на круглом столе «BIM: к единому знаменателю». Участники строительного рынка обсудили, как создавать BIM-модели, которые будут полезными не только при проектировании, но и при строительстве и дальнейшей эксплуатации объекта.

Организаторами мероприятия выступили компании «МегаМейд Изыскания» и «МегаМейд Проект». Сергей Троценков, генеральный директор «МегаМейд Проект», сформулировал проблему: «Переход на BIM – это реальность, которая ждет весь строительный комплекс в ближайшие годы. Проблема в том, что сейчас BIM-технологии используют преимущественно проектировщики, причем для собственных целей, поскольку не знают, что именно нужно заказчикам. Мы решили, что пора наладить диалог между девелоперами, застройщиками, проектными и управляющими компаниями, чтобы прийти к общему пониманию, какой должна быть эффективная и полезная BIM-модель».

В ходе круглого стола участники пришли к выводу, что в отрасли не сложилось единого понимания, что обязательно должно входить в BIM-модель, чтобы она была полезна для заказчика. Поэтому сейчас проектировщики, изыскатели и другие подрядчики вынуждены разрабатывать новые BIM-сценарии под каждого конкретного заказчика, тогда

как возможности BIM по сокращению всех видов потерь наиболее широко раскрываются именно при унификации сценариев. Причина кроется в малой применимости BIM-технологий на рынке. Заказчик еще не понимает, какую выгоду он получит, используя информационную модель на всем жизненном цикле стройки. Участники круглого стола пришли к выводу, что для более быстрого внедрения BIM во всей отрасли необходима методологическая поддержка заказчика со стороны подрядчиков, в первую очередь проектировщиков, которые используют BIM для своих целей. Это касается не только государственного заказчика, для которого проект в BIM станет необходимым уже в 2019 году, но и коммерческого, для которого BIM еще не стал приоритетом.

«Нужно больше рассказывать заказчику о пользе, эффективности BIM, о том, каким именно образом информационная модель сократит его расходы. Нужны кейсы и конкретные примеры. Если этого не делать, то никто не узнает, что это



хорошо», – сказал Александр Лапыгин, заместитель генерального директора по проектированию компании «Росэко-Стройпроект».

Особое внимание участники стола уделили необходимости совместной работы над BIM-моделью объекта: когда все участники процесса используют один облачный сервис или программное обеспечение, повышается качество информационной модели, что позволяет избежать ошибок. Например, при подаче проекта в BIM-формате в экспертизу срок ее прохождения сокращается. «Проектировщик вносит изменения в проект, эксперт сразу видит,

как и на что влияют изменения, и может оперативно оценить их с точки зрения законодательства, что существенно влияет на срок прохождения экспертизы», – поделился генеральный директор ООО «ЦСАС» Артем Рыжиков.

«Заказчик еще далек от BIM, – подвел итог Сергей Троценков, – как и вся строительная отрасль. Поэтому диалог и обязательный обмен опытом – это тот путь, на который должны встать все подрядчики, от изыскателей до производителей комплектующих. Без консолидации всех участников рынка BIM так и останется внедренным лишь на бумаге».

2018
День строителя
Всероссийский профессиональный праздник

Союз строительных объединений и организаций
Кто строит в Петербурге

Конкурс детских рисунков



«Мои родители - строители!»

К участию приглашаются дети от 6 до 12 лет

Работы принимаются до 20 июля 2018 года

Лучшие работы планируется представить на выставке в Ледовом дворце в День строителя

Победителям – ПРИЗЫ!

Дополнительная информация в дирекции Союза строительных объединений и организаций по телефонам:
(812) 570-30-63, 714-23-81 • www.stroysoyuz.ru

ПРАЗДНИЧНОЕ АГЕНТСТВО «ВЫСОТНЫЙ ГОРОД»

ОТ ИДЕИ
ДО ВОПЛОЩЕНИЯ
В ОДИН КЛИК!

КОРПОРАТИВНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ

-10%

НА КОРПОРАТИВНОЕ
МЕРОПРИЯТИЕ
ПО ПРОМОКОДУ
«КТО СТРОИТ»

ТИМБИЛДИНГ

КВЕСТЫ

ЭСТАФЕТЫ

ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ

И МНОГОЕ ДРУГОЕ

ПРОГРАММЫ ОТ 1500 РУБ./ЧЕЛ.

Подробнее о программах:

+7 (812) 996-00-64

www.stimul-tb.ru

высотныйгород.рф/корп

event@stimul-tb.ru





ФОТО: ВИКТОР ЧУМАКОВ

НОВАЯ СТАНЦИЯ

Новая станция метро «Беговая» оснащена лентичулярными панелями, меняющими изображение в зависимости от угла зрения пассажира.

в Петербурге Кто строит

18 июня 2018 г. № 04 (600)

Информационно-аналитическая газета

Издается с апреля 2011 года

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: М. А. Пашаев
E-mail: director@ktostruit.ru

Главный редактор: М. А. Пашаев
E-mail: director@ktostruit.ru

Над номером работали: Гульбара Ашимбаева, Ольга Малий, Татьяна Прокопенко, Анна Дурова

Фото: Максим Дынников, gov.spb.ru, lenobl.ru

Рисунки: cartoonbank.ru

Технический отдел: Петр Эрлеман

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

Коммерческий отдел: e-mail: info@ktostruit.ru

Отдел распространения: e-mail: info@ktostruit.ru

Распространяется 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 Ленобласти.

Свидетельство ПИ № ТУ 78 – 00834

Тираж 8000 экз. Заказ № ТД-3432

Свободная цена

Подписано в печать по графику и фактически 15.06.2018 в 23:00

Отпечатано ООО «Типографский комплекс «Девиз»
195027, Санкт-Петербург, ул. Якорная, д. 10, корпус 2, лит. А, помещение 44

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

Материалы, отмеченные значком РЕКЛАМА, а также напечатанные в рубрике «Кадры» публикуются на правах рекламы.

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

16+



Программа праздника:

- **12 июля** «Нам песня строить и жить помогает»
Творческий конкурс
- **26 июля** «Мои родители – строители!»
Конкурс рисунков
- **2 августа** «За труд и долголетие»
Спартакиада строителей
- **6 августа** Награждение лучших работников отрасли
- **9 августа** Выстрел из пушки Нарышкина бастиона в честь строителей
- **9 августа** Молебен в Храме строителей
- **9 августа** Праздничный концерт в СКК «Ледовый дворец»
- **11 августа** Велопробег

Генеральный партнер:



Партнеры:



2018 День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург

Генеральный информационный партнер



Официальный информационный партнер



Ведущий информационный партнер



Стратегический информационный партнер



Информация о партнерском участии: (812) 714-23-81 www.stroysoyuz.ru