



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



Приморский район:
есть все для жизни,
кроме Эрмитажа

СТР.
2-3



Ипотека
с повышенным
коэффициентом риска

СТР.
4



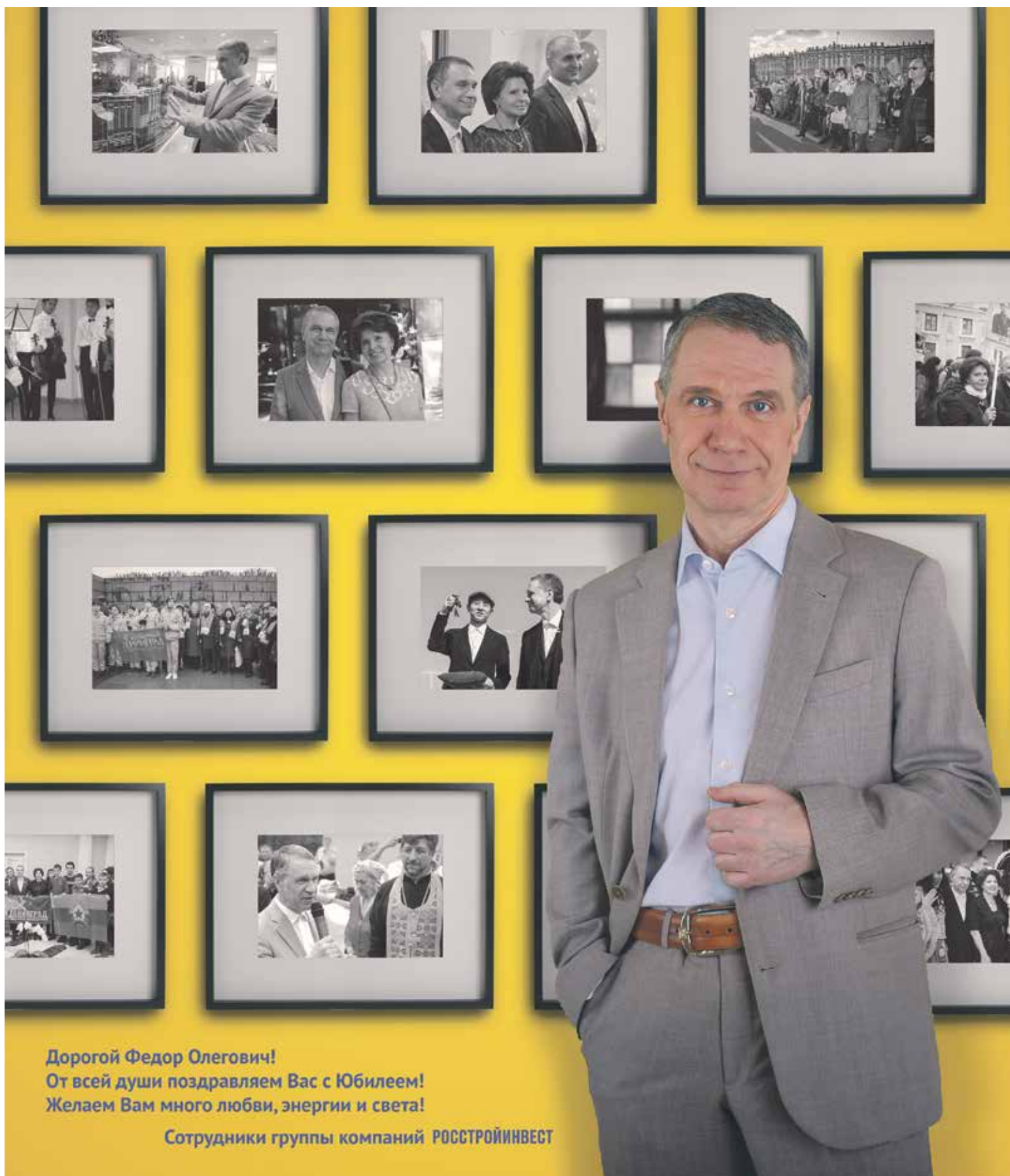
Девелопмент
как дополнительная
функция

СТР.
5



Технологии
информационного
моделирования в городе

СТР.
8



Дорогой Федор Олегович!
От всей души поздравляем Вас с Юбилеем!
Желаем Вам много любви, энергии и света!

Сотрудники группы компаний РОССТРОЙИНВЕСТ

ФЕДОР ТУРКИН: «НАДО ЗАНИМАТЬСЯ ДЕЛОМ, КОТОРОЕ ЛЮБИШЬ И ЗНАЕШЬ»



СТРОЯЩИЕСЯ ЖК ПРИМОРСКОГО РАЙОНА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС		ЗАСТРОЙЩИК	СРОКИ СДАЧИ
1.	ЖК «Граффити»	«Ойкумена»	IV кв. 2018, есть сданные корпуса
2.	ЖК Ultra City («Ультра Сити»)	«Северный город»	IV кв. 2020, есть сданные корпуса
3.	ЖК «Legenda Комендантского (Легенда Комендантского)»	LEGENDA Intelligent Development	III кв. 2018
4.	ЖК «Master Серебристый бульвар 19»	«Лидер»	II кв. 2018
5.	ЖК «Три ветра»	ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»	Сдан
6.	ЖК «UP-квартал Комендантский»	ФСК «Лидер Северо-Запад»	2018-2019
7.	ЖК «Дом у Елагина острова»	«Северный город»	Сдан
8.	ЖК «Юнтолово»	«Главстрой-СПб»	IV кв. 2018, есть сданные корпуса
9.	ЖК «Шуваловский»	«ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»	в 2018-2019, есть сданные корпуса
10.	ЖК «Новоорловский»	«ЮИТ Санкт-Петербург»	IV кв. 2018, есть сданные корпуса
11.	ЖК Stockholm	SETL CITY	Сдан
12.	ЖК Riverside	SETL CITY	Сдан
13.	ЖК «Life Приморский»	ГК «Пионер»	IV кв. 2018, есть сданные корпуса
14.	ЖК «Клубный дом Авиатор»	«Правый берег» (Санкт-Петербург)	IV кв. 2018
15.	ЖК RICH ART CLUB 3	«Дибуновская»	I кв. 2018
16.	ЖК «Дом на улице Нижне-Каменская»	Строительная компания «Темп»	Сдан
17.	ЖК «Life Приморский»	ГК «Пионер»	IV кв. 2018, есть сданные корпуса
18.	ЖК «Полис на Комендантском»	«Полис Групп»	II кв. 2020
19.	ЖК «YOGA 2» («ЙОГА 2»)	«Лидер Групп»	IV кв. 2020
20.	ЖК «На Королева»	РК «Недвижимость»	IV кв. 2018
21.	ЖК «Чистое небо»	SETL CITY	2018-2020, есть сданные корпуса
22.	ЖК «МореОкеан»	SETL CITY	II-IV кв. 2019
23.	ЖК «Новая Каменка»	РК «Недвижимость»	II-IV кв. 2018
24.	ЖК TARMO («ТАРМО»)	«ЮИТ Санкт-Петербург»	IV кв. 2019
25.	ЖК «Богатырь 3»	«Лидер Групп»	IV кв. 2019
26.	ЖК «Приморский квартал»	«Мегалит-Охта Групп»	2019-2021
27.	ЖК YOGA 1 («Йога 1»)	«Лидер Групп»	II кв. 2019
28.	ЖК «Legenda Комендантского 2»	LEGENDA Intelligent Development	IV кв. 2019
29.	ЖК «Морская Звезда»	«ГОРОД»	II кв. 2019



Конгресс по строительству

Лучшие практики и инновационные технологии в строительстве

Одновременно состоится:



WorldBuild St.Petersburg InterStroyExpo



DESIGN DECOR



AQUA THERM



17–18 апреля 2018

Санкт-Петербург
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Условия участия
на сайте:

ibc-congress.ru



Организатор Группа компаний ITE
+7 (812) 380-60-05
conference@primexpo.ru

ПРИМОРСКИЙ РАЙОН: ЕСТЬ ВСЕ ДЛЯ ЖИЗНИ, КРОМЕ ЭРМИТАЖА



Полина Барабанова

«Кто строит в Петербурге» продолжает изучать районы Северной столицы с точки зрения их привлекательности для застройщиков и будущих новоселов. В центре внимания этого номера – Приморский район, самый густонаселенный район Санкт-Петербурга и один из самых самодостаточных, поскольку здесь есть все, что нужно для жизни. Кроме Эрмитажа и Русского музея...

РАЙ ДЛЯ КАПРИЗНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

В Приморском районе Санкт-Петербурга покупателю недвижимости в новостройках есть где разгуляться. Строят здесь много, разнообразно и во всех покупательских сегментах. Продажи ведутся в полусотне жилых комплексов различной степени готовности – от котлованов до уже введенных в эксплуатацию.

По итогам прошлого года Приморский район стал лидером по вводу жилья. По информации городского комитета по строительству, в 2017 году сдано 563,8 тыс. кв. м – это 63 новых дома на 12095 квартир. Первое место по объему ввода район сохранил и в январе нынешнего года, а вот в феврале уступил лидерство Пушкинскому району, в марте – Василеостровскому.

Тем не менее в структуре предложения по районам, по данным Центра оценки и аналитики «Бюллетень Недвижимости», по состоянию на март 2018 года Приморский район первый – 15,4% от всего объема рынка новостроек. За ним следуют Московский и Выборгский районы – 12,5% и 10,3% соответственно.

Новостройки, возводимые преимущественно по кирпично-монолитной или панельной технологии, имеют разнообразную квартирографию – от компактных студий до просторных шестикомнатных квартир. Наличие значительного выбора квартир небольшого метража привлекает в Приморский район молодые семьи.

Приморский район является локацией преимущественно высотной застройки. Новые дома, как правило, устремляются ввысь на 10–25 этажей. Но есть и малоэтажная застройка, которую можно встретить на Парашютной улице, в Юнтолово и в Коломягах.

По информации аналитиков «БН», купить студию и однукомнатную квартиру в новостройках Приморского района можно в районе 100834 рублей за «квадрат». Средняя стоимость квадратного метра в двухкомнатных квартирах составляет 103944 рубля, в «трешках» – 120088 рублей. При этом средняя цена предложения в городских новостройках в марте составила 80,1 тыс. рублей за «квадрат» в проектах класса «стандарт» и 104 тыс. рублей в «комфорт».

ИНФРАСТРУКТУРА

Приморский район считается сравнительно благополучным с точки зрения обеспеченности жителей объектами социальной, спортивной и торговой инфраструктуры. Район изначально застраивался комплексно, в обжитых жилых кварталах располагаются аптеки, магазины шаговой доступности, салоны красоты. Сегодня строители в большинстве

своем придерживаются этих же принципов, размещая на первых этажах своих новостроек необходимые жителям сервисы.

Здесь работают около 80 детсадов, 60 школ, разнопрофильные медучреждения, спортивные школы, образовательные учреждения искусств и культуры, бассейны и фитнес-клубы, скалодром и скейт-парк. Социальная инфраструктура района продолжает развиваться: например, только в прошлом году было построено 2 детских сада на 390 мест и школа на 825 учеников, а в начале нынешнего года еще один детский сад. Однако темпы развития социалки существенно отстают от прироста населения, так что вопрос устройства ребенка в дошкольное учреждение остается актуальным для многих семей.

Зато у любителей шопинга в Приморском районе проблем нет, так как район является лидером Санкт-Петербурга по количеству торговых площадей. Здесь в изобилии представлены крупные торговые сети, работают больше десятка торгово-развлекательных комплексов с кинотеатрами и площадками для семейных развлечений: «Атмосфера», «Континент», «Атлантик-Сити», «Меркурий», «Питерлэнд», «Сити Молл» и другие.

Потребности в культурном времяпрепровождении удовлетворяют театры и творческие студии. В том числе театр «За Черной речкой», детские театры «Ассорти клуб», «Светлячок», кукольный театр «Солнышко».

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Общая проблема перегруженности петербургских магистралей не миновала и Приморский район, несмотря на то, что транспортная сеть развита достаточно хорошо. Разгрузило район, хоть и не в ожидаемом масштабе, появление Западного скоростного диаметра. К чемпионату мира обещаю завершить строительство двухуровневого моста от Яхтенной улицы до Крестовского острова.

В районе четыре станции метро: «Черная речка», «Пионерская», «Старая Деревня» и «Комендантский проспект». Скоро открывается для пассажиров станция «Беговая» (проектное название «Улица Савушкина»), планируется строительство станций «Яхтенная» и «Шуваловский парк».

По территории Приморского района проходят пути Сестрорецкого и Выборгского железнодорожных направлений – это станции Яхтенная, Старая Деревня, Лахта, Лисий Нос, Новая Деревня и Ольгино.

Основные автомагистрали района – улица Савушкина, Приморское шоссе, проспект Испытателей, Богатырский, Комендантский проспекты – томятся в автомобильных очередях в часы пик, во время каникул и летом во время массового исхода горожан на экскурсии и отдых в Кронштадт, Зеленогорск, Финляндию.

КСТАТИ

ЛЮБОПЫТНЫЕ ФАКТЫ О ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ:

- Гром-камень, использованный для постамента Медного всадника, был найден на территории Лахты.
- За период с 2007 по 2017 год население выросло на треть и составляет около 600 тысяч человек.
- За те же десять лет открылись 29 детских садов, около десятка школ, 37 учреждений здравоохранения, построено 62 дорожных объекта.
- На Комендантском аэродроме в начале XX века испытывали первые советские самолеты, а затем прототипы космических ракет.

ЭКОЛОГИЯ, САДЫ И ПАРКИ

Самый крупный лесной массив района – живописный Юнтоловский заказник. Его площадь занимает почти тысячу гектаров преимущественно сосновых и березовых лесов. Здесь можно встретить краснокнижных птиц и животных, полюбоваться редкими растениями. По мнению натуралистов, особый интерес представляет восковник болотный.

Парк 300-летия Санкт-Петербурга появился на карте совсем недавно. Он разбит на берегу Финского залива для увековечения юбилейной даты – 300 лет со дня основания города. На Аллее дипломатов установлен памятник герою Венесуэлы, борцу за свободу Франсиско да Миранде. Однако связанная с ним примета отнюдь не революционного свойства: тот, кто потрет его левый ботинок, гарантированно обретает семейное счастье.

История Удельного парка уходит корнями во времена Петра I. Первоначально на территории

парка выращивались корабельные сосны и располагалось Удельнинское лесное училище.

В целом ситуация с «зелеными легкими» района не столь безоблачна, как хотелось бы его жителям. Ощутимые минусы Приморского района – Чернореченская промзона и перевалочный пункт бытового мусора, являющийся источником специфического запаха.

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ

Одна из главных достопримечательностей Приморского района находится в активной стадии завершения строительства – это общественно-деловой комплекс «Лахта центр». Здание должно стать самым высоким в России и Европе: высота со шпилем составит 462 метра.

Уютный зеленый сквер разбит на левом берегу Черной речки вблизи так называемой Комендантской дачи, в месте дуэли Александра Пушкина с Дантесом. Там установлен обелиск с портретом великого поэта.

Большой интерес представляют Благовещенская церковь в Старой Деревне, построенная в начале XIX века, буддийский храм «Дацан Гунзэнойнэй», а также храм святого Димитрия Солунского в Коломягах. В нем хранятся частицы мощей святого Серафима Саровского и святого великомученика Дмитрия Солунского.

Памятник дворнику – достопримечательность иного рода, но не менее популярная. Во дворе дома № 6 по улице Афанасьевской в бронзе запечатлен персонаж мультфильма «Падал прошлогодний снег».

Достоин внимания фонтан «Омега» на Песочной набережной. Семиметровая буква греческого алфавита, наклоненная под углом 45 градусов, с каркаса которой вода хрустальной завесой падает с высоты в чашу диаметром 13 метров. Фонтан также способствует обретению вечной любви, если ищущий ее становится в центре водного полукруга.

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

ТЕНДЕНЦИИ

ИПОТЕКА С ПОВЫШЕННЫМ КОЭФФИЦИЕНТОМ РИСКА

Елена Зубова

С 2018 года Центробанк изменил риск-параметры по ипотечным займам – кредиты с первоначальным взносом меньше 20% стали невыгодны финансовым учреждениям. Большинство банков увеличили или размер первого взноса, или ставку по кредиту, однако на рынке по-прежнему остались банки, предоставляющие займы с нулевым взносом.

По указанию регулятора, при первоначальном взносе менее 20% устанавливается коэффициент риска 150%, менее 10% – 200%. Когда распоряжение только появилось, банки сразу объявили о возможном увеличении первоначального взноса или ставки по кредитам, поскольку рискованный кредит повлияет на норматив достаточности капитала.

ЦБ повысил коэффициент риска в тот момент, когда на рынке начались споры: приведет снижение ставок по ипотечным займам к надуванию «пузыря» на рынке по примеру США или не приведет. Большинство чиновников и представителей госбанков утверждали, что никакого «пузыря» быть не может. Однако, как заявил руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» Олег Репченко, повышенные коэффициенты регулятор ввел, опасаясь снижения цен на жилье – именно на 20%, чтобы в случае дефолта заемщика банк смог вернуть сумму кредита после продажи залоговой квартиры.

По данным банка «ДельтаКредит», на ипотеку с первоначальным взносом меньше 20% или вообще без первоначального взноса в среднем по рынку приходится около 15% займов.

При этом, отмечает Ирина Илясова, директор банка «ДельтаКредит» в Северо-Западном федеральном округе, 80–85% клиентов имеют официальный доход и готовы внести первоначальный взнос больше 15%. «Их доля стабильна, более того, мы наблюдаем ее прирост относительно прошлых лет», – указывает она.

ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

В феврале 2018 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, по данным Банка России, достигла исторического минимума и составила 9,75%. Одновременно ЦБ зафиксировал двукратный рост количества ипотечных кредитов по итогам двух первых месяцев текущего года – на 34,3% к январю текущего и на 78% к февралю прошлого года. Выдано более 102 тыс. рублевых ипотечных кредитов на сумму 199 млрд рублей.

По данным «Дом.РФ», за январь–февраль этого года выдано кредитов на сумму около 291 млрд рублей – также рекордный показатель для российского рынка.

Застройщики отмечают: решение ЦБ не сократило спрос на ипотечное кредитование. Например, в компании «Строительный трест» по итогам 2017 года доля сделок с участием ипотечных средств составила 61%, а за два первых месяца 2018 года достигла 63%.

По мнению Юлии Ружицкой, директора по продажам компании «Главстрой-СПб», повышение коэффициента риска в меньшей степени повлияло на спрос – скорее, на распределение клиентского потока между банками. «Если раньше у клиентов был большой выбор банков, то теперь он сузился до минимального», – полагает она.

Очевидно, что свою роль сыграло постепенное снижение ключевой ставки ЦБ, а также очередная программа господдержки – 6-процентная ставка для льготных заемщиков, семей с маленькими детьми.

Таким образом, повышение коэффи-

ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЙМЫ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ ФОРМИРУЕТСЯ ПЕРВЫЙ ВЗНОС:

- Кредит под залог имеющегося в собственности жилья
- Беззалоговый потребительский кредит
- Кредит на первоначальный взнос в рамках ипотечной программы с нулевым взносом
- Использование госпрограмм

циента риска не сократило активность рынка ипотечного кредитования.

Финансовые организации опасались, что повышение ставок или отказ банков выдавать кредиты с низким первоначальным взносом могут сказаться на доступности ипотечных кредитов, однако массового характера отказы банков не носят.

Большинство банков не дифференцируют ставки в зависимости от первого взноса, однако банки, предоставляющие ипотеку с первоначальным взносом меньше 20%, по данным «Русипотеки», устанавливают ставки на 0,25–1 п.п. выше.

«Ряд банков действительно изменил размер первоначального платежа

до 20%. Однако на рынке по-прежнему работают финансовые организации, предоставляющие ипотеку и с нулевым взносом. Например, к таким относится АБ «Россия». При этом ставка по такому кредиту будет выше среднерыночной, а доход заемщика должен быть подтвержден формой 2-НДФЛ», – говорит Максим Разуменко, руководитель группы ипотеки отдела недвижимости компании «Строительный трест».

«Некоторые банки после решения ЦБ действительно были вынуждены повысить минимальный первый взнос до 20%, но самые крупные игроки ипотечного рынка сохранили его на уровне 15% (Сбербанк, ВТБ)», – подтверждает Ружицкая.

НЕКОТОРЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ С ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ МЕНЕЕ 20%

Банк	Размер первоначального взноса	Ставка кредита	Сумма кредита, руб.	Дополнительные условия
«Газпромбанк»	от 10%	от 9,2%	от 0,5 млн	В рамках акции до 30 апреля. Обязательное оформление личного страхования
«Газпромбанк»	0%	от 14,5%	до 10 млн	Риски по причинению ущерба имуществу или его утрате подлежат обязательному страхованию. Наличие платежеспособного поручителя
«Тинькофф банк»	10%	от 6%	–	Партнерские программы
ВТБ	10%	от 9,3%	–	–
«Промсвязьбанк»	10%	от 9,4%	–	–
«ЮниКредит Банк»	20%	от 10,25%	–	–
«Возрождение»	0%	от 13%	до 8 млн	На аккредитованных объектах – до 30 млн рублей

ИСТОЧНИК: интернет-сайты



взнос выдается дополнительный кредит. Процентная ставка по кредиту – от 14,5% годовых.

Также дополнительный кредит на первый взнос предлагает «ДельтаКредит». Ставка по ипотеке при наличии 2-НДФЛ – 11,25%.

«Промсвязьбанк» предлагает «Залоговый кредит целевой» – отдать в залог имеющийся объект для приобретения нового. Ставки – от 12% годовых.

ВТБ работает по аналогичной схеме – программа «Кредит под залог жилья». Ставка – от 15,1% годовых.

Кроме того, на рынке остались программы, позволяющие взять кредит без первого взноса (см. таблицу).

Эти программы, а также обещание Центробанка и впредь снижать ключевую ставку позволят участникам рынка рассчитывать на рост объемов ипотечного кредитования. Агентство Moody's спрогнозировало рост количества заемщиков по итогам 2018 года относительно предыдущего. «Мы согласны с выводом агентства, что число заемщиков прирастет на миллион», – комментирует Илясова. По ее словам, распределение по регионам при этом останется примерно таким же, как и раньше – около 20% объема выдач, и 10–11% по количеству выдач придется на Москву и Московскую область.

Застройщики также рассчитывают, что доля сделок с участием ипотечных средств вырастет. В первую очередь все рассчитывают на снижение ключевой ставки.

ГЕНПОДРЯД

Елена Зубова

По мере замены долевого финансирования жилого строительства на проектное ожидается постепенный уход с рынка целого ряда застройщиков. Определенной нишей для них может стать рынок генподрядных услуг или fee-девелопмент.

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ

Однако если fee-девелопмент только набирает силу, на рынке генподрядных услуг работает довольно много компаний со специализациями в разных сегментах. Но рынок не резиновый и, начиная с 2014 года, постепенно сокращается. Елизавета Яковлева, руководитель «Лаборатории МЕТРОВ», оценивает объем рынка генподрядных работ в 130–150 млрд рублей. Причем за прошедший год он сократился на 12%. «Большая часть рынка приходится на интегрированные в строительные холдинги компании, остальное – на независимые коммерческие организации. При этом крупных игроков с серьезными производственными базами насчитывается не более 15–20», – добавила она.

Юрий Александров, заместитель директора строительного департамента холдинга ААГ, надеется, что с учетом динамики рынка жилищного строительства и стагнации промышленного строительства, а также состояния госзаказа, объем рынка подрядных услуг сохранится на нынешнем уровне.

Тапио Сярккя, старший вице-президент ЮИТ «Жилищное строительство, Россия», дивизиона «Подрядное строительство», убежден, что рынок подрядных услуг даже вырастет: «Я все чаще замечая, что спрос на услуги генподрядчиков растет. Компании-инвесторы не хотят иметь у себя в больших организациях собственные службы, им удобнее работать на аутсорсинге, привлекать профессионалов. Многие заказчики сегодня рассматривают возможность обратиться за услугами генподрядчика, чтобы получить надежного, стабильного, клиентоориентированного партнера, готового обеспечить высокое качество обслуживания. Результатом работы с генподрядчиком будет лучшая отдача от инвестиций, все больше заказчиков это понимают».

УИТИ, ЧТОБЫ ОСТАТЬСЯ

Некоторые застройщики все же не имеют в своем штате подрядных организаций и нанимают их по мере надобности. «Мы для строительства привлекаем сторонние компании, занимаясь девелопментом в его классическом понимании. Проведя тендер и получив независимого генподрядчика, мы имеем больше преимуществ, чем работая самостоятельно», – пояснила Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands development.

Другие застройщики имеют внутри структур генподрядные компании, однако работают исключительно на своих

объектах. Но есть крупные застройщики, которые оказывают генподрядные услуги сторонним компаниям. Например, ГК «Эталон» выступает генподрядчиком на объектах ФСК «Лидер» в Петербурге – квартала «Московский» и квартала «Светлановский».

За последнее время несколько событий на рынке генподряда заставили обратить на себя внимание. В частности, в 2016 году финский концерн «Лемминкяйнен» объявил о намерении в ближайшие годы работать в России только как генподрядчик. Затем «Лемминкяйнен» волилась в концерн YIT. В Петербурге «Лемминкяйнен» выступает генподрядчиком в проекте компании «Балтийская жемчужина» и в качестве fee-девелопера в проекте Valo компании «Галс».

Инвестиционно-строительный холдинг ААГ вышел на внешний рынок подрядных услуг. В составе холдинга работает компания A-Construction, которая формально имела статус генерального подрядчика, но ранее работала только на внутренних объектах холдинга. После слияния компаний A-Construction и ГК «Академстрой», специализирующейся на подрядном строительстве, в холдинге появилась крупная генподрядная структура.

Самым громким стало заявление руководства компании «47 Трест» о постепенном переключении с рынка девелопмента на рынок генподряда – по мере завершения проектов, находящихся в работе.

Смену курса генеральный директор «47 Трест» Михаил Зарубин пояснил так: «В нынешних условиях постоянно роста себестоимости строительства риски нового строительства непропорционально велики. Для нас главными остаются интересы дольщиков. Поэтому совет директоров компании принял решение в ближайшие годы не начинать новых проектов. Последнее разрешение на строительство у нас датировано 2016 годом, завершится оно в 2019 году. На сегодняшний день мы достраиваем все, что у нас есть в работе. И ждем, как будет меняться рынок. Дальше будем смотреть, как заработает новая система. Если сможем приспособиться к ней – останемся застройщиками, будем строить один-два дома. Не сможем – перейдем на генподряд, благо опыт у нас в этом деле колоссальный: все 55 лет, что существует трест, мы были именно генподрядной организацией с дополнительной функцией застройщика».

Александров согласен с такой точкой зрения: «Генподрядчик – исполнитель,

один из элементов в системе, которая выстраивается между застройщиком жилья и его покупателем. Все законодательные новации, направленные на любого из участников процесса, так или иначе влияют и на деятельность генподрядчиков».

Однако Сярккя полагает, что изменение состава игроков рынка не связано с изменением законодательства: «Основная причина ухода компаний в том, что они не могут выполнить финансовые обязательства: их подводит отсутствие оборотных средств, невозможность предоставлять заказчикам банковские гарантии и другие подобные факторы. А вот из-за того, что порог входа на рынок генподряда довольно низкий, к сожалению, время от времени приходят непрофессиональные компании, которые возлагают на себя статус генподрядчиков и рассчитывают на то, что могут заниматься большими подрядами. Но такие компании не работают долго – достойно работать в этом сегменте и производить гарантированный результат очень трудно. Для этого нужны финансовая стабильность, репутация и опытные специалисты».

НАТУРАЛЬНЫЙ РАСЧЕТ

Количество генподрядных компаний на рынке не постоянно. Во-первых, именно в строительстве больше всего банкротств, во-вторых, основная часть из них приходится именно на подрядные компании, особенно работающие в сфере жилого строительства. По некоторым данным, среди подрядных компаний Петербурга примерно четверть находятся в предбанкротном состоянии. Опрошенные Рейтинговым агентством строительного комплекса (РАСК) строительные организации регулярно сообщают, что отрасль пребывает «в зоне неблагоприятного делового климата» из-за отсутствия достаточного спроса со стороны основных заказчиков – государства, корпоративного сектора и населения.

В условиях сокращения спроса на жилье в предыдущий период при сокращении маржинальности девелоперского бизнеса подрядные компании иногда подолгу ждут положенных выплат. Не дождавшиеся уходят с рынка.

Живых денег на рынке обращается не много – известно, что большинство сделок, заключенных в последнее время по приобретению готовых проектов, земельных участков, компаний и проч., носят безденежный характер, подразумевая чаще всего долю в проекте или в бизнесе. Не стали исключением и подрядные организации – застройщики

пытаются расплачиваться с ними квартирами. Однако если в 1990-е и даже в середине 2000-х подрядчики брали квартиры, то в условиях снижения спроса реализовать недвижимость сложно даже по демпинговым ценам.

«Практика бартерных сделок постепенно уходит, поскольку генподрядчик все чаще сталкивается с трудностями при реализации квартир, конкурируя с отделом продаж застройщика и многочисленными агентствами. Если такая схема и применяется, она работает как своеобразная отсрочка оплаты с последующей реализацией квартир через общий отдел продаж», – поясняет Александров.

ЧАСТНЫЕ ИЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ?

Целый ряд подрядных компаний охотно работает по госконтрактам. «Рынок госзаказа в Петербурге весьма специфичен. Достаточно сравнить крупнейших подрядчиков в бюджетном строительстве и на коммерческих заказах, чтобы увидеть: рынки практически не пересекаются. Но работы ведутся, значит, подрядникам это выгодно», – размышляет Александров.

Однако условия работы по госконтрактам ужесточаются. Согласно постановлению Правительства РФ № 570 от 15 мая 2017 года с начала текущего года подрядчики обязаны выпол-

нять собственными силами часть работ при строительстве по госзаказу.

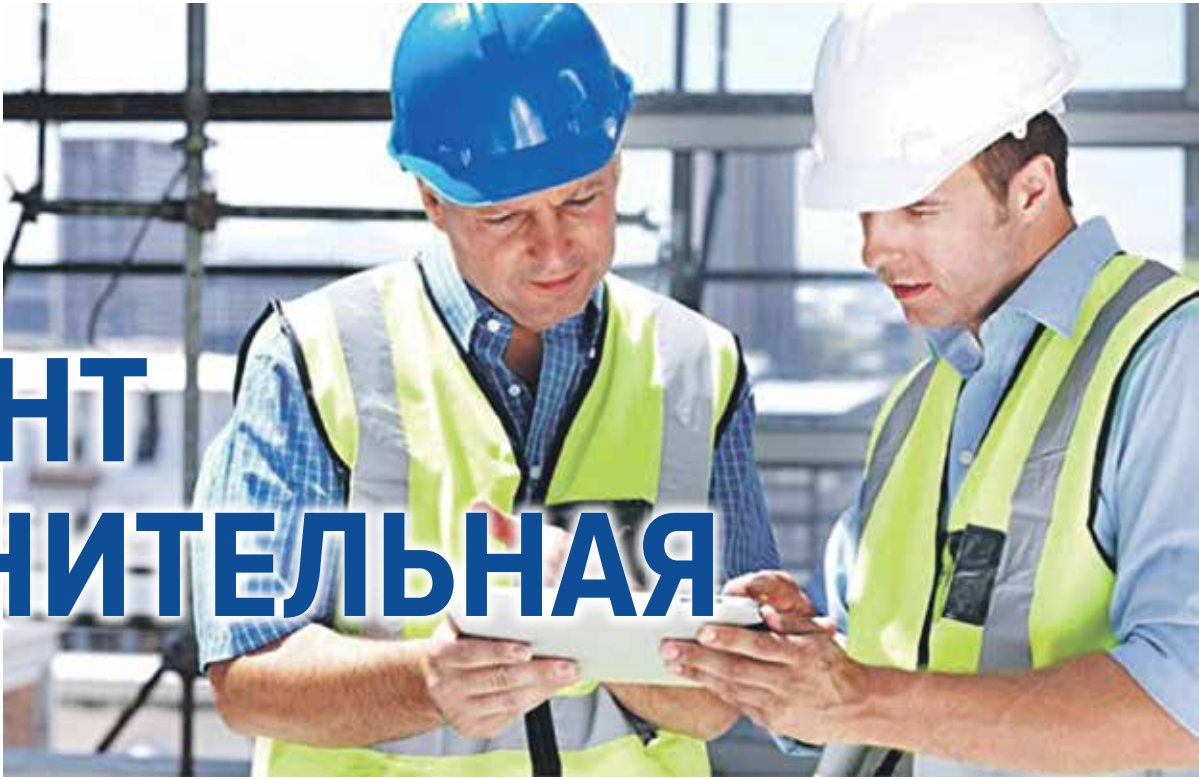
До 1 июля 2018 года доля собственных работ должна составлять не менее 15% от объема госконтракта, после этой даты – 25%. За несоблюдение требований постановления грозит штраф в размере 5% от стоимости работ, которые подрядчик должен был выполнить самостоятельно.

В свою очередь Смольный также ужесточает условия работы по госконтрактам. В частности, в прошлом году чиновники решили не выплачивать авансов. Причина – недобросовестное исполнение работ, а также срыв сроков исполнения контрактов. Нередко подрядчики, чтобы выиграть тендер, занижают стоимость работ, а потом не умеют уложиться в заявленную сумму.

В результате сегодня подрядчики должны городу работ на 14 млрд рублей – именно на такую сумму были выплачены авансы.

По словам заместителя председателя комитета по строительству Александра Постраша, отныне авансы будут выплачиваться в исключительных случаях. «Теперь организации, которые нацелены на победу в конкурсе, чтобы получить деньги и исчезнуть, покинут рынок. Бизнес отлучается от первоначального аванса», – сказал он.

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 14



CONSTRUCTION-ELEMENTGRP.COM

МНЕНИЕ



Алексей ДЬЯКОВ, генеральный директор АО «МегаМейд»:

– Не думаю, что тенденция перехода застройщиков на рынок генподряда будет развиваться в глобальных масштабах. Изменения в законодательстве действительно повлияют на бизнес многих компаний-застройщиков. Но с сокращением количества застройщиков сократится и спрос на генподрядные работы. Рынок будет перенасыщен, и для большого коли-

чества новых генподрядчиков просто не будет места.

К тому же рынок генподрядных работ достаточно специфичен. Серьезных игроков, обладающих необходимыми ресурсами, действительно немного, и им в первую очередь интересна работа с крупными заказами. Тем временем застройщики в последнее время стремятся «дробить» свои проекты и нанимать несколько подрядчиков, чтобы снизить риски. Другая ситуация с генподрядом по госконтрактам: государственные структуры, наоборот, укрупняют лоты, чтобы создать барьер для мелких недобросовестных компаний. Таким образом генподрядчиком интереснее работа с госконтрактами, но этот рынок очень узкий, попасть на него непросто.

Из-за всех этих особенностей переход застройщиков на рынок генподряда вряд ли станет всеобщей тенденцией, хотя, безусловно, спрос на хороших надежных генподрядчиков будет всегда.

ФЕДОР ТУРКИН: «НАДО ЗАНИМАТЬСЯ ДЕЛОМ, КОТОРОЕ ЛЮБИШЬ И ЗНАЕШЬ»



Частная компания – это не только бизнес, но в первую очередь люди. Люди, которые работают в компании и которые создавали ее – с нуля, по крупицам, совершая ошибки и празднуя победы. «РосСтройИнвест» в этом году отметил 16 лет работы на петербургском строительном рынке, а ее основатель и бессменный руководитель Федор Туркин – 60 лет.

Вряд ли бизнес оказался бы успешным и преодолел многочисленные кризисы – локальные и глобальные, если бы Федор Туркин не руководствовался собственными жизненными принципами.

«РАНЬШЕ ДУМАЙ О РОДИНЕ, А ПОТОМ О СЕБЕ»

Он хотел стать архитектором, врачом, педагогом или военным служащим, а стал бизнесменом, хотя «РосСтройИнвест» возник не сразу. В сложные 1990-е, когда многие начинали с мизерных заказов вроде укладки 30 кв. м кафельной плитки, фирма Туркина бралась за любую работу и любой заказ выполняла качественно и вовремя.

«Все знали, что мы сделаем нормально. Это качество заложено еще в те годы, а сейчас мы – не такая уж маленькая компания...

...Есть государственные деятели большего масштаба, а есть люди, которые думают по-государственному, на какой бы позиции они ни находились. Мама и папа были именно такие – раньше думают о Родине, а потом о себе. Была такая популярная песня в советские времена. Они действительно так жили. Какая-то частичка этого убеждения была передана мне...

...Потихоньку мы становились компанией, которая не только свои интересы преследует. Вот берем типовой устав любой коммерческой организации и читаем: «Компания создана для извлечения прибыли!». Меня всегда это раздражало и поражало, потому что я четко помню: «Раньше думай о Родине, а потом о себе».



«ЛЮДЕЙ НАДО ПОДДЕРЖИВАТЬ»

То, чему Туркина научили в семье, он переносит на компанию – свою вторую семью. «...Мы стали компанией, которая откликается по первому зову на сложные ситуации. В этом смысле я горжусь нашим коллективом, потому что, я думаю, немного есть компаний, которые способны на такие действия. Причем в некоторых ситуациях наша компания приходила на помощь, когда я вообще отсутствовал. Значит, у нас есть определенный уровень развития, принимаются правильные решения. На размышления пять минут – и все, решение принято. Снимаю шляпу перед нашим коллективом...



«УЧИТЬСЯ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО»

Школа, вуз, где совмещались учеба и работа, НИИ, кочегарка, кооператив... И каждый раз, когда жизнь подкидывала сложные задачи, Туркин брался за книги.

«Я был мастером. Мастер – это человек, который непосредственно на площадке управляет производством. Реально я решал вопросы общего порядка, но не инженерные. Потому что настолько была высока подготовка рабочих, что мне самому, чтобы достичь их уровня, надо было бы не один год поработать, поучиться у них. Чем психология рабочего отличается от психологии руководителя? Если что-то вдруг идет не так, рабочие быстро умывают руки: «Я не начальник, ты – начальник, вот и ищи ответ!» Приходилось искать. В этом смысле школу я прошел неплохую, потому что решения приходилось искать часто...

...Работал и работал (в кочегарке. – Ред.). За это время изучил очень много книг. Классику прочитал, которую не мог прочесть в школьные и послешкольные годы...

...Опять засел за книжки. По психологии, потому что я почувствовал, что чего-то не хватает для управления людьми. Я же на самом деле авторитарный руководитель. Оказывается, это неплохо, но только в пожарных ситуациях, когда некогда думать. Один человек отдает команды – все их исполняют. Даже если команды не самые рациональные, но общий командный дух нормальный, то результат все равно хороший. Но бывают ситуации, когда надо добиться от людей, чтобы каждый думал. Здесь авторитарный подход не нужен. И как тут быть? Как себя менять? Это непросто. Мне кажется, изменить себя невозможно. Вопрос не в том, чтобы полностью себя изменить, а в том, когда применять те или иные качества. Вот в этом штука».



«НАДО НЕ ТОЛЬКО БРАТЬ, НО И ОДАВАТЬ»

...Люди в нашей компании живут не только своей жизнью, они живут жизнью города. Вот «Бессмертный Ленинград» внутри «РосСтройИнвеста» организовался – общественное движение. И сколько интереснейших дел делается! Причем на постоянной основе. Каждую неделю происходит несколько событий. Это работа с детьми, студентами, ветеранами. Мы понимаем, что надо работать с детьми. Они должны вырасти, зная, кто были их предки, какие победы они одержали. Надо, чтобы дети не просто это знали, но чтобы были достойны своих предков и превосходили их. Чтобы дети были сильнее, умнее своих родителей».



«ТЕРПЕНИЕ И ТРУД ВСЕ ПЕРЕТРУТ»

Он полагает, что русских людей во все времена отличает великодушие и почти детская вера в чудо. Но мало верить в чудо – надо еще и работать.

«В прошлом году я пытался избраться в депутаты Госдумы. Это у меня не получилось, но я соприкоснулся с людьми, и оказалось, что все понимают: ситуация в экономике может быть лучше даже в нынешних условиях. Необходима большая работа и политическая воля...

«...Основная идея – строительство бессмертной России, а тут нужно много чего сделать. Не просто дома построить. Какому-то французу принадлежит фраза, с которой я очень согласен: «Для Родины сделано недостаточно, если не сделано все». А под «все» тут можно подразумевать очень и очень многое...»



«У КАЖДОГО ДОЛЖНА БЫТЬ МЕЧТА»

Федор Туркин и его команда начинали с небольших заказов на ремонтные работы, а сегодня строят жилые небоскребы и современные больничные комплексы. Все жилые комплексы «РосСтройИнвеста» – это не просто дома, это пространства, наполненные жизнью. В домах открываются храмы, культурно-образовательные центры, музеи. «Надо уметь не только брать, но и отдавать» – один из принципов компании.

А сегодня Федор Туркин мечтает строить целые города.

«...Хочу целый город построить. Необязательно город-миллионник. Город может быть на 20–30 тысяч человек. Сколько у нас компаний в Питере такие города построили? Есть идея научиться строить такие города, которые были бы автономными, с одной стороны, с другой – интегрированы в жизнь страны. Они могли бы быть на севере, в зоне тайги, на Сахалине, Чукотке, Амуре. Чтобы люди не чувствовали себя оторванными от цивилизации».

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ГОРОДЕ

Несмотря на то, что первое упоминание о BIM-технологии на портале ktostroit.ru датируется сентябрем 2011 года, информационное моделирование в строительном комплексе Санкт-Петербурга пока так и остается «фишкой» высокотехнологичной элиты нашего бизнеса. Вопросы, связанные с применением BIM на практике, носят пока еще дискуссионный характер, а рынок массового строительства упорно сопротивляется вообще каким-либо процессам цифровизации. Тем не менее «Кто строит в Петербурге» пристально следит за судьбой внедрения технологии. Представляем читателям топ-7 самых, на наш взгляд, значимых событий и фактов, касающихся BIM в нашем городе.



ЖК GRONA LUND: BIM-МОДЕЛЬ ПОВЫШЕННОЙ ДЕТАЛИЗАЦИИ

Сотрудничество шведского девелопера Vonava с ИКК «ПСС Грайтек» позволило разработать информационные модели с высоким уровнем детализации для контроля работы подрядчиков, формирования спецификаций оборудования и материалов для расчета затрат и закупок. Механизм такой: происходит выгрузка данных из модели, получение всех количественных показателей, а затем эти данные сравниваются с расчетами подрядчика. Если есть расхождения, они устраняются. Также в модели всех корпусов двух очередей Grona Lund была внесена отделка и меблировка квартир, и в том числе – мест общего пользования, что позволило получить сведения для закупок материалов. Созданная модель используется для составления спецификаций и в качестве дополнительного источника информации при закупках.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ГАУ «ЦГЭ»

С апреля этого года пройти обучение по BIM можно будет в стенах исторического здания на улице Зодчего Росси под пристальным вниманием экспертов «Центра государственной экспертизы». Учреждение является пионером Санкт-Петербурга в освоении всех новых технологий строительной отрасли, не исключением стало и информационное моделирование. Подробнее об этом читайте на стр. 9.



МОДЕЛИ «ПЕНОПЛЭКС» НА BIMLIV

В целях удовлетворения потребностей девелоперов и проектировщиков в BIM-решениях по продуктам компании «ПЕНОПЛЭКС» были созданы модели с заданными наборами свойств. Для параметров групп предусмотрена возможность их вывода в спецификации при создании чертежей. Теперь скачать модели одного из лидеров российского рынка теплоизоляционных и гидроизоляционных материалов можно в BIMLIV. Теплоизоляция ПЕНОПЛЭКС® и гидроизоляция PLASTFOIL® находятся в лидерах инструментов в библиотеке BIM. В BIMLIV размещены модели в конструкциях традиционной, балластной и инверсионной кровли по железобетонному основанию. Также в библиотеке BIMLIV с применением ПЕНОПЛЭКС® и PLASTFOIL® находятся модели эксплуатируемой кровельной системы с зелеными насаждениями, традиционного и комбинированного покрытия по профнастилу, фасадные системы теплоизоляции.

BIMЧЕМПИОНАТ #BIMGASU2018

В марте этого года в СПб ГАСУ прошел первый в России чемпионат по BIM, в котором состязались пять студенческих команд. Целью чемпионата были обозначены выявление лучших практик применения информационных технологий в области промышленного и гражданского строительства и развитие коммуникативных навыков и способностей к командной междисциплинарной работе будущих специалистов строительной отрасли.



СВОДЫ ПРАВИЛ МИНСТРОЯ РФ

В марте вступили в силу два свода правил по информационному моделированию в строительстве, утвержденные приказами Минстроя РФ в сентябре прошлого года.
СП 331.1325800.2017 «Информационное моделирование в строительстве. Правила обмена между информационными моделями объектов и моделями, используемыми в программных комплексах» включает требования к созданию и эксплуатации информационных систем, взаимодействующих между собой в течение всего жизненного цикла здания или сооружения.
СП 333.1325800.2017 «Информационное моделирование в строительстве. Правила формирования информационной модели объектов на различных стадиях жизненного цикла» содержит требования к информационным моделям объектов массового строительства и их разработке на различных стадиях жизненного цикла, направленные на повышение обоснованности и качества проектных решений, повышение уровня безопасности при строительстве и эксплуатации.



BIM-ПРОЕКТ ШКОЛЫ В ЖК «ЛАСТОЧКИНО ГНЕЗДО»

Школа № 690 на 825 мест, построенная ГК «Эталон ЛенСпецСМУ», по всем параметрам подходит для того, чтобы стать типовым проектом повторного применения, о чем в конце 2017 года сообщили в «Центре государственной экспертизы». Кроме того, проект школы был признан победителем номинации «BIM-стройка» ежегодного конкурса «BIM-технологии».



ПАРТНЕРСТВО «ЮИТ» И НПФ «РЕТРО»

«ЮИТ Санкт-Петербург» (дочка финского концерна YIT) и проектная компания НПФ «Ретро» заключили соглашение о стратегическом партнерстве, которое предусматривает, в частности, применение методов проектирования, принятых в концерне «ЮИТ». Так, создание проектов будет осуществляться с использованием BIM-моделирования и программного комплекса Revit, что значительно повысит производительность и качество проектных работ, сократит трудоемкость и сроки выполнения. НПФ «Ретро» по заказу ЮИТ выполняла работы по проектированию ЖК «Новомосковский», «Костромской, 10» и, совместно с бюро Рикардо Бофилла, «Смольный проспект». В настоящее время архитектурно-проектное бюро участвует в проектировании нескольких очередей ЖК «Новоорловский».

ИНТЕРВЬЮ

ИРИНА ЧИКОВСКАЯ: «BIM – ЭТО АБСОЛЮТНАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ВСЕХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ»

Юлия Борисова

«Кто строит в Петербурге» регулярно интересуется изменениями, которые происходят в процессе внедрения BIM в строительную отрасль. Сегодня наш собеседник – Ирина Чиковская, советник директора СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы», один из ведущих экспертов по программному обеспечению в строительстве и проектировании.

– Ирина Николаевна, расскажите, пожалуйста, какие процессы, связанные с информационным моделированием, наиболее актуальны для экспертизы сегодня?

– Мы живем и работаем в эпоху постоянных изменений в строительном сегменте. Главным и наиболее существенным является применение технологий информационного моделирования. Что касается экспертизы, то ни для кого уже не новость, что наши коллеги из Мосгосэкспертизы провели большую работу по данному направлению.

Руководством Центра госэкспертизы было принято решение о формировании подразделения по внедрению технологий информационного моделирования. В результате проведенного обучения у экспертов учреждения сложилось четкое понимание того, что такое информационная модель. Вопрос применения BIM-модели в экспертизе наиболее сложный, но то, что это необходимо, уже не вызывает сомнений. Специалисты ГАУ «ЦГЭ» сейчас изучают разные варианты информационных моделей, любезно предоставленных в тестовом режиме рядом петербургских компаний. В дальнейшем этот опыт ляжет в основу требований, которые ГАУ «ЦГЭ» будет предъявлять к информационным моделям, принимаемым в экспертизу.

– Можете ли Вы спрогнозировать сроки, когда технология информационного моделирования прочно войдет в жизнь экспертных организаций?

– Мосгосэкспертиза уже анонсировала работу с BIM-моделями с середины 2018 года.

Проектный рынок Санкт-Петербурга готов к внедрению новых технологий.

Что касается нашего учреждения, то мы постараемся как можно быстрее присоединиться к нашим московским коллегам. Надеемся до конца 2018 года закончить работу над требованиями к информационным моделям, принимаемым на экспертизу, а также разработку внутренних регламентов по оказанию данной услуги. Но очень торопиться тоже не стоит, все решения должны быть взвешенны и продуманны.

– Почему процесс перехода от 2D-проектирования в 3D и информационное моделирование такой долгий?

– В двух словах не ответишь. Первая причина – кадры. Обычный процесс взаимодействия поколений. У кого есть опыт, тот может не владеть современными инструментами; кто владеет инструментами – может не иметь достаточного опыта. Это вопрос организации работы. Вторая, более важная причина – на начальном этапе внедрения BIM-технологий увеличиваются сроки проектирования, а следовательно, прохождения экспертизы и получения разрешения на строительство. Те компании, которые хотят быстрее войти в новую реальность, запускают параллельные процессы, когда текущие проекты рассматриваются в формате 2D, а новые планируются уже в трехмерном пространстве. И может быть, главная причина – требования заказчика к работе по новым технологиям. А именно, включение в задание на проектирование требований по формированию и передаче информационной модели заказчику для использования ее на последующих этапах работ.

Наиболее требовательные и дальновидные заказчики и инвесторы пони-

мают – коллизии на строительных площадках никому не нужны. А избежать их удастся только при внедрении объемных решений, каким и является модель здания. Сама по себе модель еще не является BIM-продуктом. Каждый ее элемент должен быть наполнен информацией. Сейчас и происходит понимание, какая информация, кем и в какой момент будет вноситься в модель. У каждой группы участников – заказчиков, проектировщиков, подрядчиков – свои четко определенные задачи. И виден разрыв во взаимодействии: работу сдали и живем спокойно. При внедрении BIM разрыв интересов между группами должен уйти, действия станут согласованными, а задачи общими.

Вот и идем этим путем от 2D к 3D. Уверяю Вас, на Западе было не быстрее, просто они начали раньше.

– Как экспертиза будет работать с информационными моделями, которые будут выполнены в различных программных продуктах?

– У экспертных организаций нет и не должно быть требований к определенным программным продуктам. Есть мировой стандарт формата обмена между различными платформами IFC (Industry Foundation Classes), вот его мы и возьмем за основу. Даже разработчики отечественного программного обеспечения закладывают его в свои продукты. Так что импортозамещение не станет помехой. Серьезную проблему будет составлять проведение и проверка сметных расчетов стоимости объектов строительства, потому что основная масса информационных моделей на данном этапе не включает в себя данные для



их проведения. Хотя, конечно же, есть примеры и в этом направлении. Но пока в экспертизу такие модели не представлялись. Надеюсь, что переход на ресурсный метод в строительной отрасли изменит ситуацию в лучшую сторону.

– С запуском образовательной деятельности ГАУ предусмотрены ли блоки программ, посвященных информационному моделированию?

– Обучение работе с информационными моделями – одна из первостепенных задач нашего образовательного подразделения. Разрабатываемые программы ориентированы на подго-

товленных специалистов – руководителей отделов информационного моделирования и BIM-менеджеров. К этому нас обязывает высокий экспертный статус нашего учреждения. Для обучения планируем привлекать специалистов-практиков, у кого есть полезный опыт и кто готов им открыто поделиться. Их в городе немного, но мы ведем переговоры, и уже есть люди, которые согласились сотрудничать с нашим Центром. Поэтому в ближайшее время мы начнем проводить серии образовательных семинаров по BIM. Мы уверены, что наши слушатели смогут получить ценную информацию и пополнить свои знания.

НОВОСТЬ

ГОСЭКСПЕРТИЗА НАЧИНАЕТ ЦИКЛ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Отдел образовательной деятельности СПб ГАУ «ЦГЭ» начинает набор слушателей по наиболее востребованным образовательным программам: реформа системы сметного нормирования и ценообразования в строительстве, переход на ресурсный метод расчета сметной стоимости, внедрение технологий информационного моделирования (BIM-технологии), особенности предоставления экспертных услуг в электронной форме и пр.

2 марта 2018 года комитет по образованию Правительства Санкт-Петербурга выдал петербургскому Центру госэкспертизы лицензию на право осуществления образовательной деятельности (№ 3340 от 02.03.2018), тем самым подтвердив компетенцию учреждения в данной области.

Пул преподавателей Центра государственной экспертизы составят наиболее опытные эксперты учреждения, а также привлеченные высококвали-

фицированные специалисты строительной отрасли.

Программы обучения затрагивают как общие темы подготовки проектной документации и инженерных изысканий, так и вопросы, связанные с оказанием экспертных услуг в электронном виде, внедрением технологий информационного моделирования.

26–27 апреля 2018 г. стартует первый курс повышения квалификации по теме «Реформа систе-

мы сметного нормирования и ценообразования в строительстве. Переход на ресурсный метод расчета сметной стоимости», разработанный специалистами СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» (ЦГЭ). Курс рассчитан на опытных сметчиков, работников инвестиционно-экономических служб заказчика, застройщика, а также подрядных организаций.

По окончании обучения каждый слушатель автоматически попадет в реестр специалистов, прошедших обучение в СПб ГАУ «ЦГЭ», подтверждающий их компетенцию, а также достоверность сведений, указанных в выданных документах об образовании.

Механизм обучения рассматривается учреждением в качестве одного из источников информации при формировании как кадрового резерва ЦГЭ, так

и строительной отрасли Санкт-Петербурга в целом. Ожидается, что предлагаемый формат взаимодействия экспертизы и профессионального сообщества обеспечит готовность строительной отрасли к внедрению ресурсного метода, повысит качество разрабатываемой проектной документации, в том числе при реализации бюджетных инвестиций.

Программы обучения и дополнительная информация на сайте www.spbexp.ru, а также у специалистов Отдела образовательной деятельности СПб ГАУ «ЦГЭ» по тел.: +7 (812) 576-16-36, +7 (921) 769-70-95, ood@spbexp.ru.

АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР

ПРОГРАММА УСКОРЕННОЙ ЗАМЕНЫ ЛИФТОВ: ПОДВОДИМ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ И ЖДЕМ ПРОДОЛЖЕНИЯ

Татьяна Мишина

Лифтовое хозяйство – вечная «головная боль» жилищно-коммунального комплекса всей страны. Санкт-Петербург – не исключение. В многоэтажках Северной столицы работают около 43 тысяч единиц лифтового оборудования, из которых примерно 30% – с выработанным 25-летним ресурсом, в течение которого можно эксплуатировать подъемные устройства. Эти цифры не меняются из года в год. При этом средства, ежегодно выделяемые на замену и модернизацию лифтового оборудования, огромны и в общей смете городского капитального ремонта уступают только затратам на ремонт фасадов.

По данным Жилищного комитета, в 2017 году из 13 млрд рублей, предусмотренных краткосрочным планом Региональной программы капремонта общего имущества МКД, на лифтовое хозяйство было затрачено 4,2 млрд. В 2018 году заменить лифты планируется в 158 МКД, что обойдется в более чем 2 млрд рублей из 8,79 млрд рублей общей сметы. Планы на 2019 год предусматривают увеличение как общих расходов до 10,3 млрд рублей, так и затрат на лифтовое хозяйство – почти до 2,7 млрд рублей. Стоимость замены одного лифта начинается от 1,5 млн рублей и выше. Это зависит от этажности, оборудования, степени модернизации и других факторов.

Напомним, что в сентябре прошедшего года стартовала программа ускоренной замены лифтового оборудования, которая стала весомым дополнением к краткосрочным планам капремонта. Этот ведомственный проект Минстроя России, рас-

считанный на 2017–2019 гг., сегодня реализуется в 16 субъектах Федерации на принципах сотрудничества банков, заводов по производству лифтового оборудования и региональных операторов капитального ремонта.

О первых итогах реализации программы рассказывает заместитель генерального директора НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» Максим Бутин.

– Максим Геннадьевич, создается впечатление, что 30% нуждающихся в замене лифтов – это какая-то непреодолимая для нашего ЖКХ цифра. Получается, что треть горожан каждый день пользуются неисправными лифтами?

– Конечно же, это не так! Как правило, лифт, ресурс которого подходит к концу, проходит обязательную экспертизу – ее в специализированных

инженерных центрах заказывают обслуживающие организации. По итогам проверки либо продлевается срок эксплуатации лифта и назначаются текущие ремонтные работы, либо принимается решение о его замене.

К слову, объем работ по замене и модернизации лифтового оборудования с каждым годом растет, в том числе за счет того, что сэкономленные по итогам года средства общей контрактной сметы решением Жилищного комитета используются на расширение адресной программы капитального ремонта лифтов в следующем году.

В соответствии с краткосрочным планом Региональной программы капремонта, с 2015 года перед нами поставлена задача менять ежегодно не менее 1400 лифтов. В 2015 году было заменено 1428 единиц лифтового оборудования, в 2016-м – 1498, в 2017-м в программу попали 483 МКД, в том числе 78 домов по программе ускоренной замены лифтов. В этих домах было запланировано заменить 429 лифтов дополнительно к намеченным Жилищным комитетом объемам на прошлый год.

– Можно ли уже сейчас подвести первые итоги реализации ускоренной программы?

– Суть данной программы в том, что предприятия поставляют свое оборудование оптом с оплатой в рассрочку, подрядные организации сразу устанавливают его в жилых домах, а затраты частями ежемесячно возвращаются поставщикам. Поставкой лифтового оборудования занимаются хорошо знакомые петербуржцам производители – подмосковный Щербинский лифтостроительный завод и белорусский «Могилевлифмаш».

Тендеры на работы в рамках этой программы были разыграны еще в прошлом году. На сегодня полностью завершены работы по замене 202 лифтов в 29 МКД. Монтаж 166 лифтов в 33 домах находится в стадии завершения: идут пусконаладочные работы, подготовка документации для ввода в эксплуатацию и сдачи инспекции Ростехнадзора. Еще по 13 МКД со спаренными лифтами принято решение менять оборудование поэтапно, чтобы не отключать сразу два лифта и тем самым снизить социальную напряженность среди жителей.

– Значит, нарекания к монтажникам бывают?

– К монтажникам – практически нет, даже при постоянном увеличении объемов работы. А вот нашим инженерам из Отдела строительного контроля за лифтовым оборудованием уже приходится «ускоряться», чтобы не затягивать запуск лифта в эксплуатацию. Кроме того, многие жители забывают, что после передачи установленного лифта управляющей компании его работа целиком зависит от специалистов обслуживающей организации, включая аварийно-техническое обслуживание и обслуживание систем диспетчерского контроля. Еще одна неожиданная проблема возникла у нас в сентябре прошлого года в связи с возобновлением после долгого перерыва функций Ростехнадзора по вводу лифтов в эксплуатацию. Но мы с региональными структурами Ростехнадзора плотно сотрудничаем, и у нас в совместной работе наметились положительные сдвиги.

МНЕНИЕ



Игорь ЯНУКОВИЧ,
генеральный директор компании
«МЛМ Нева трейд»:

– Компания «МЛМ Нева трейд» стала участником программы ускоренной замены лифтов в 2017 году и по итогам аукционов заключила контракты на замену 229 лифтов. Особенность программы в том, что подрядчик должен за счет собственных средств или через привлечение банковского финансирования закупить, поставить лифтовое оборудование и выполнить весь комплекс работ. Наша компания, как правило, использует оборудование Могилевского завода лифтового машиностроения, так как мы считаем, что оно отвечает всем требованиям надежности и безопасности.

– Сколько подрядных организаций принимает участие в программах по замене лифтов? Как происходит их отбор, по каким требованиям?

– В 2017 году в работе по капитальному ремонту лифтового оборудования участвовало 11 компаний, в том числе пять из других регионов. Согласно Постановлению Правительства от 01.07.2016 № 615, чтобы войти в число добросовестных подрядчиков с правом участвовать в аукционах, соискатель должен пройти предварительный отбор в Жилищном комитете. Ему необходимо представить пакет документов, подтверждающих членство в саморегулируемой организации, наличие обученного персонала, необходимое количество квалифицированных специалистов, отсутствие налоговой задолженности и другие важные критерии.

– Как вы оцениваете перспективы ускоренной программы по замене лифтов?

– Поскольку проект рассчитан на 2017–2019 годы, то, возможно, у него будет продолжение и в этом году. Считаю, что начинание было удачным – от реализации программы ускоренной замены лифтов выиграли все. Это и подрядные организации, которые получили новый фронт работы и успешно справились с ним. И поставщики, которые благодаря программе теперь имеют постоянный заказ, гарантированную оплату и возможность планировать свою деятельность равномерно в течение года. И, конечно же, город, поскольку программа позволила количественно почти на треть увеличить годовой план по замене и модернизации лифтового оборудования. Благодаря ей смогли вне очереди получить новые современные лифты жители 78 многоэтажных домов в пяти районах города – в Выборгском, Кировском, Красносельском, Невском и Фрунзенском.



Нева трейд
— лифты для города

**Технологии
высокого подъема!**

+7 (812) 718-80-60
info@mlmnevatrade.ru

197227, Санкт-Петербург, б/ц «Балтийский Деловой Центр»,
ул. Гаккелевская, д.21 лит. А, эт. 18

РЕКЛАМА

СПЕЦИАЛИСТ

КТО ТАКОЙ МАРКШЕЙДЕР?

Современное городское строительство идет по пути активного освоения подземного пространства. Дневной поверхности мегаполисов уже недостаточно, чтобы вместить всю необходимую городам инфраструктуру, поэтому подземное строительство развивается полным ходом. Маркшейдер становится одной из самых востребованных профессий. Это человек, отвечающий за планирование и контроль всех этапов строительства подземных сооружений и разработки горных выработок. Без его участия проложить тоннели метрополитена было бы просто невозможно.

Маркшейдерия как одна из горных наук зародилась в глубокой древности, одновременно с началом добычи из земных недр полезных ископаемых. Ее появление было обусловлено необходимостью измерения и изображения горных выработок рудников. Благодаря сохранившимся до наших дней графическим материалам мы можем судить о способах добычи ископаемых, техническом оснащении, а также орудиях труда, применяемых в те давние времена.

В России маркшейдерское дело появилось в петровские времена. Тогда о метро еще не помышляли, но потребность в разработке недр для поиска полезных ископаемых уже была. В старой табели о рангах для чиновников горного ведомства маркшейдер являлся чином IX класса. Обязанности маркшейдера горного управления были сформулированы в проекте Горнозаводского устава, подготовленного в 1735 году, а первое учебное заведение, занимавшееся подготовкой соответствующих специалистов, – горное училище (ныне Санкт-Петербургский горный университет) – открылось в Санкт-Петербурге в 1773 году и действует по сей день.

Профессия эта непростая, требует глубокого знания сразу нескольких наук: математики, физики, геологии, геодезии, экологии, строительного дела и не только. И, конечно, маркшейдеры – это люди, обладающие особыми личностными качествами: ответственностью, педантичностью, аккуратностью.

В метростроении работа маркшейдера – настоящее искусство. У подземных строителей нет возможности ориентироваться в пространстве: конечная точка, к которой стремится тоннель, скрыта в толще земли. Движение проходки идет так называемым «обратным галсом», а сами представители этой профессии называют себя подземными штурманами.

Обязанность маркшейдера – перенести запланированные для строительства объекты с бумаги на местность, иными словами, определить точное место, где будут вестись работы, спланировать, как именно они будут осуществляться, и постоянно контролировать их ход. Именно этот специалист в ответе за то, чтобы сооружение подземных объектов не приводило к проседанию грунта и разрушению прилегающих к строительству объектов: маркшейдерская наука позволяет заранее просчитать параметры ожидаемых деформаций и избежать критических изменений

МАРКШЕЙДЕР (нем. Markscheider [маркшайдер]; от Mark – «отметка», «граница» + Scheider – «отделитель»)

на дневной поверхности. И чем плотнее застроена территория, где ведутся подземные работы, тем шире становится зона возможной деформации. К примеру, во время сооружения наклонного хода (эскалаторного тоннеля) станции метро «Адмиралтейская» в самом центре Петербурга маркшейдерская служба ОАО «Метрострой» непрерывно отслеживала состояние исторических зданий, находящихся в так называемом пятне застройки, принимая оперативные меры для своевременного укрепления их конструкций и недопущения разрушений исторических зданий. А во время проходки нового участка Невско-Василеостровской линии в зону наблюдения маркшейдеров попало и близлежащее железнодорожное полотно. Рабочие инструменты маркшейдера – нивелир, тахеометр и гирокомпас. Все эти приборы помогают вести замеры и определять координаты контрольных точек. За сотни лет, которые существует профессия, принципы ее работы не претерпели серьезных изменений, однако появились новые технологии ведения горных работ, к примеру, механизированная проходка тоннелей. В свою очередь, развитие IT-систем позволяет современным представителям маркшейдерского дела вести наблюдение за ходом горных работ удаленно, что обеспечивает практически непрерывный контроль процесса.

Применительно к метростроению большого разнообразия деятельности в этой профессии нет: каждый этап строительства достаточно долг. Если ведется щитовая проходка, значит, на протяжении всего этого времени маркшейдер будет контролировать именно ее. Когда наступает черед укладки пути, он посвящает все свое внимание этому процессу.

В горном деле, и в особенности в метростроении, степень ответственности в работе маркшейдера очень высока: от точности его расчетов напрямую зависит безопасность сотен тысяч пассажиров метрополитена. Такой груз не каждому под силу, потому его работа так высоко ценится.



КАДРЫ



ОЛЕГ САБУРОВ: «РАБОТАЮ С «НАДЕЖДОЙ»

Наталья Кузнецова

Профессия маркшейдера – одна из тех, что не у каждого на слуху. Между тем это специалист, без которого в принципе невозможно ведение каких-либо подземных работ: он планирует и контролирует все этапы строительства.

Олег Сабуров – главный маркшейдер ООО «Метроподземстрой», одного из структурных подразделений ОАО «Метрострой», занятого на строительстве петербургского метрополитена. Работал на прокладке Фрунзенского радиуса, а также на новом участке Невско-Василеостровской линии. В 2015 году Тоннельная ассоциация России присудила Олегу звание «Инженер года в области строительства метрополитенов в Российской Федерации» за сооружение первого на территории России и всего постсоветского пространства двухпутного тоннеля.

– Олег, как сложилось, что из всех возможных профессий Вы выбрали маркшейдерское дело?

– У меня был знакомый старшего возраста, он работал геодезистом. Как-то я начал расспрашивать, чем он занимается, но вместо ответа он взял меня с собой в поля. Потому что о такой работе в двух словах не расскажешь: чтобы понять ее специфику, нужно рассмотреть поближе, самому попробовать. Вот я и посмотрел. Меня специальность сразу заинтересовала, я спросил, где этому можно научиться, и он сказал: в горном институте. Вот так я с выбором и определился. И ни разу не пожалел.

Когда я был студентом, обучение длилось пять лет, сейчас – пять с половиной. Причем деление на бакалавров и магистров эту специальность не затронуло: маркшейдеры так и остались специалистами. После учебы сразу пришел в «Метрострой» и работаю здесь уже 13 лет.

– В чем состоит работа маркшейдера?

– Когда город выделяет площадку под строительство объектов метро, маркшейдер, или горный геометр, должен определить, что и где будет строиться. Это называется «выносом в натуру» проектных решений, т.е. указанием непосредственно на местности точек, где будут располагаться объекты. В метростроении важно понимать, не только в каком направлении копать, но и на какой глубине, и эту глубину должен указать маркшейдер.

– Какие особенности есть у этой профессии?

– Маркшейдерское дело построено так, что все точки, все ориентиры у вас всегда сзади. Чтобы двигаться вперед в верном направлении, нужно постоянно сверяться с точками, которые остались позади. В зависимости от скорости проходки эти сверки происходят с различной периодичностью. По инструкции мы должны закладывать контрольные точки каждые 50 метров. Если проходка ве-

дется щитом, быстро – как было на строительстве нового участка Невско-Василеостровской линии, – сверяться приходится каждые два-три дня. Ну а если идем вручную, то темпы ниже, и сверка происходит реже.

– Перед подготовкой проекта всегда ведется геологическая разведка местности. Но и она допускает определенную погрешность. Что делает маркшейдер, если в процессе проходки возникают какие-то непредвиденные препятствия?

– Первое, что он должен сделать, – это связаться с проектировщиками. Они решают, есть ли необходимость внести изменения в проект. Если есть, то тут уже дело маркшейдера – подвергнуть расчеты корректировкам и задать новые точки.

– Что Вас больше всего привлекает в этой работе?

– Что есть маркшейдерия? Это по большей части математика, работа с цифрами и расчетами. Самое интересное – видеть, как абстрактные математические данные превращаются сначала в реальные сбойки, а потом, когда и внутренние конструкции уже построены, – в готовые тоннели метро. Про сбойки отдельно скажу, это для маркшейдера момент истины: сразу становится понятно, справился или нет. По стандарту при механизированной проходке погрешность вывода щита в демонтажную камеру должна быть не более 50 мм. Говоря простым языком, при строительстве НВЛ десятиметровая машина ТПМК прошла под землей 5 километров и пришла в камеру с точностью, сопоставимой в линейных размерах с коробком от спичек. На Фрунзенском радиусе результат был приблизительно таким же.

Когда мы строили первый этап Фрунзенского радиуса, я все ждал момента, чтобы взглянуть на то, что же получилось в итоге. Думал, смогу увидеть то, что мы построили из окна вагона метро. Но поезд мчится с такой скоростью, что не успеваешь разглядеть результат многих месяцев твоей работы.

– Кстати, о Фрунзенском радиусе. Вас называли «Инженером года» за строительство первого в Петербурге и во всей России двухпутного тоннеля. Как это – быть первым, кто работает с новой технологией?

– Этот тоннель был первым не только для Петербурга, но и для меня. Наверное, потому мне и доверили работать, что это технология была одинаково новой для всех. Никто же раньше у нас такого не делал. А потом были «Беговая» с «Новокрестовской». Так все время и работаю с «Надеждой» (имеется в виду ТПМК «Надежда»).

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ: ТОП-10 НОВИНОК СЕЗОНА

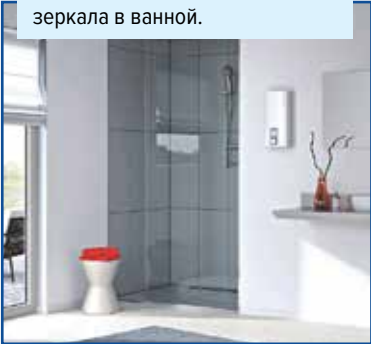
Едва ли не каждый производитель строительных материалов каждый год выводит на рынок новинки – кто-то одну-две, а кто-то не один десяток. Иногда это модифицированные и улучшенные версии предыдущей продукции, а иногда – по-настоящему инновационные материалы, за созданием которых стоят годы научно-исследовательской работы. В этом перечне собраны и те и другие виды новых товаров по разным направлениям строительства: ремонта, отделочных работ, теплоснабжения, сантехники, слаботочных систем. Все они, на наш взгляд, смогут быть востребованы при создании энергоэффективных, безопасных и комфортных зданий или продлить жизненный цикл сооружений самого разного назначения.

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Уют коттеджа ни в чем не должен уступать комфорту городских квартир. Именно так решили в Корпорации «ТехноНИКОЛЬ» и предложили целый ряд материалов собственного производства для тех, кто предпочитает жизнь за городом. Еще в 2017 году было запущено производство пластиковой водосточной системы, а также выведен на рынок инновационный продукт, аналогов которого до сих пор нет на рынке, – фасадная плитка HauberK. Интересной новинкой стала Self Patch (Селф патч) – собственная уникальная разработка, также не имеющая аналогов. Это самоклеящийся материал для срочного ремонта кровель из ПВХ-мембран, который не требует специального оборудования и профессиональных умений и может быть выполнен даже владельцем кровли. А совсем недавно Корпорация выпустила популярную среди потребителей минераловатную плиту РОКЛАЙТ в формате mini. Новый вид стал результатом обобщения опыта «ТехноНИКОЛЬ» и отзывов профессиональных строителей и владельцев частных домов – можно сказать, что это такой «народный» формат.

САНТЕХНИКА С СЕКРЕТОМ

Умению компании Viessmann извлекать дополнительные киловатты электро- и теплоэнергии из всего, что можно, стоит поучиться. Еще раз убедиться в этом смогли посетители X Международной выставки дизайна, архитектуры, светотехнических и строительных технологий Light+Building, которая состоялась во Франкфурте-на-Майне в марте 2018 года. Известный производитель представил новые системные решения для генерации и интеллектуального потребления энергии. Среди них проточные водонагреватели Vitotherm, которые потребляют электроэнергию только во время забора горячей воды, причем температуру подачи можно регулировать с точностью до градуса. Или система инфракрасного отопления Vitoplanar, которая может иметь вид компактных обогревателей, «теплого пола» или даже обычного зеркала в ванной.



ХИМИЯ И ЖИЗНЬ

Все, что когда-либо было построено, обречено на разрушения – от износа, перегрузок, влияния коррозии и многих других факторов. Особенной заботы требуют крупные транспортные сооружения – мосты и эстакады, которые работают под постоянно растущей нагрузкой и подвергаются паводкам и наводнениям. Но специалисты концерна BASF научились бороться и с такими разрушениями, разработав специальные материалы для ремонта мостовых железобетонных конструкций. Это ремонтные смеси MasterEmaco и гидроизоляционные/защитные материалы MasterSeal/MasterProtect. В некоторых случаях для восстановления или увеличения несущей способности конструкций применяется система MasterBrace. Теперь в дополнение к этим продуктам BASF создал упругий полимербетон Wabocrete II, который применяется для ремонта дорожных деформационных швов. Материал создает эластичное сопряжение дорожной одежды и швов, поглощает ударные нагрузки и передает их на основание полотна, обеспечивая плавный и бесшумный проезд транспорта. При этом ремонт практически не сказывается на транспортном потоке – движение по мосту можно открыть через два часа после завершения работы, а межремонтный срок составит не менее 10 лет.

ОГНЕЗАЩИТНЫЕ КРАСКИ ИЗ ЛЕНОБЛАСТИ

Покрывают для защиты металлоконструкций от огня, которые с августа прошлого года выпускает локализованный в Ленинградской области завод «Йотун Пэйнтс», в марте прошли сертификацию и теперь доступны для отечественных строителей. Сертификаты получили огнезащитные системы на основе вспенивающейся краски Steelmaster 60SB. Одно из них состоит из краски Steelmaster 60SB толщиной 3,25 мм, грунта Penguard Express ZP (0,13 мм) и финишного покрытия Hardtop XP/XP (5,88 мм) на толщине металла 3,4 мм. Система обеспечивает 2-ю группу огнезащитной эффективности – 120 минут. Вторая система состоит из краски Steelmaster 60SB толщиной 1,98 мм, грунта Penguard Express (0,15 мм) и финиша Hardtop XP/XP (0,06 мм). Огнезащитное покрытие испытывалось на приведенной толщине металла 3,4 мм. Как показал обжиг, система обеспечивает 3-ю группу огнезащитной эффективности – 90 минут.



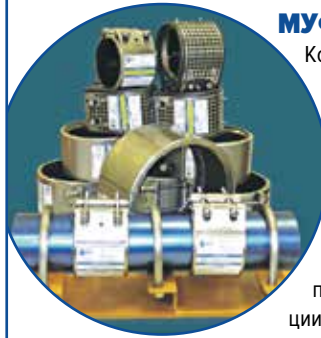
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ТЕПЛОБЕСПЕЧЕНИЯ

Линейка энергосберегающих обогревателей «МЕГАДОР» уже достаточно хорошо знакома на отечественном рынке. Производитель оборудования ООО «Вакуумные разработки» (ГК «МЕГАДОР») является резидентом Бизнес-инкубатора «Ингрия» по направлению «Трансфер Технологий» и продолжает разрабатывать новое оборудование и системы отопления, которые экономят потребителю до 53% электроэнергии. В общем русле цифровизации экономики в 2018 году в компании разработали обоснование и приступили к реализации концепции «Цифровое отопление». Продолжается также работа по проектированию системы «Умный обогреватель», направленной на создание автоматизированного комплекса «Цифровой микроклимат». Открытием 2018 года стал новый тип обогревателя с рабочим названием «Конструктор», который уже запущен в серийное производство. Прибор позволяет за несколько минут организовать систему отопления на объекте любой сложности. Как отмечают в компании, данный тип изделий подходит не только для бытовых нужд, но поможет и при аварийных ситуациях на теплоцентралях, и для срочной организации отопления на социальных объектах.



АЭРОКЕРАМИКА – РОДСТВЕННИЦА КИРПИЧА

В ГК «Глобал ЭМ» разработан не имеющий аналогов в стройиндустрии высокопористый керамический материал под брендом «Аэрокерамика». Перед разработчиками стояла задача создать экономичную технологию производства высокопористого, легкого, керамического материала, не уступающего по прочности, теплопроводности, экологической безопасности керамическому кирпичу. В результате на экспериментальном заводе пока небольшими партиями начато производство нового материала, который не только обладает всеми заданными свойствами, но и хорошо поддается обработке. По запатентованной технологии можно выпускать кирпич, теплоизоляционные плиты, конструкционные блоки, декоративные перегородки, элементы внутреннего декора.



МУФТЫ НСК НЕЗАМЕНИМЫ ДЛЯ ЖКХ

Компания «Муфты НСК» предлагает использовать особые муфты вместо фланцев для бесварного соединения труб – и не только в инженерных системах ЖКХ, но и там, где температура среды достигает 8000 градусов. К другим достоинствам инновационного оборудования можно отнести скорость установки (до 20 мин), возможность использования в труднодоступных местах, а также многократное применение. Муфты включены в «Каталог промышленной продукции на основе Единого номенклатурного номера (ЕНН) Государственной информационной системы промышленности (ГИСП)» Минпромторга России, а также в «Каталог продукции российского производства для обеспечения замещения продукции импортного производства» комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. Остается добавить, что первая партия муфт уже поставлена в ТСЖ «Приморское».

ОЧКИ ДЛЯ СТАНКОВ

О деревянном домостроении сегодня не говорит только ленивый. Да, деревянные дома всем хороши, кроме одного: для их производства нужны станки, и чаще всего импортные, то есть дорогостоящие. Однако итальянская компания SCM Group предлагает сэкономить на техническом обслуживании, наладке и загранкомандировках специалистов за счет очков дополненной реальности. Очки Maestro Smartech позволяют оператору интерактивно общаться с техническими специалистами поставщика и выполнять их инструкции прямо во время работы, не отходя от оборудования. Благодаря встроенным в очки видеокамере, беспроводному микрофону и динамику, а также уникальному программному обеспечению клиент может получать как текстовые, так и голосовые сообщения от техника в режиме реального времени.



ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ ОТ КНАУФ

Панели КНАУФ-Акуборд впервые представили на Международной акустической конференции в Москве в январе 2018 года. Панель толщиной 20 мм повышает звукоизоляцию на 5–9 дБ в диапазоне частот от 250 до 2000 Гц, но «работает» только для пазогребневых гипсовых перегородок КНАУФ толщиной 80–100 мм. Зато преимущества у нового продукта значительные: полученную поверхность можно красить или использовать под обои, крепить к ней полки и шкафы, кроме того, панели очень быстро монтируются прямо на перегородку из пазогребневых плит обычными саморезами. «Исследования велись несколько лет, нашей задачей было разработать качественный продукт, соответствующий нормативным требованиям, и при этом не приводящий к увеличению толщины перегородки», – отметил Дмитрий Монич, начальник управления научных исследований, инноваций и проектных работ, кандидат технических наук, профессор кафедры архитектуры Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета, непосредственно участвовавший в процессе создания КНАУФ-Акуборд.

БРЕНД

СОВЕТЫ Н+Н: ВЫБРАТЬ ГАЗОБЕТОННЫЕ БЛОКИ ПОМОГУТ НАЗВАНИЯ

Как правильно выбрать газобетонные блоки? Какие технические и другие моменты нужно учесть, приобретая этот материал для строительства загородного дома?

Компания Н+Н («Эйч плюс Эйч»), один из ведущих производителей газобетона в Северо-Западном регионе, к началу нового строительного сезона подготовила специальную «памятку» для тех, кто собирается построить надежный и комфортный дом из газобетона за разумные деньги. Выбор газобетонных блоков Н+Н – это удобно и просто. Газобетонная продукция датского бренда, производство которого с 2013 года успешно работает в Ленинградской области, имеет «говорящие» названия в скандинавском стиле, которые раскрывают и подчеркивают свойства газобетона той или иной марки.

Как и все скандинавское, газобетон Н+Н отличается высоким качеством и экологичностью. Газобетонные блоки Н+Н имеют «зеленый» сертификат EcoMaterial и соответствуют европейским нормативам качества (EN).

Итак, о выборе блоков. Для начала нужно определиться, для строительства каких объектов будут использоваться блоки, ведь вся газобетонная продукция различается по плотности, которая влияет на этажность и будущие затраты по отоплению. Так, газобетон плотностью D300 является сегодня самым энергоэффективным из существующих видов газобетона. Это самый теплый блок для дома. В продуктовой линейке Н+Н такой блок называется Н+Н SEVERIN 300. Он отлично подходит для строительства загородного дома в один или два этажа любой площади и любой планировки.

В свою очередь газобетон марки D400, имея отличные теплоизоляционные характеристики, обладает достаточной прочностью, что позволяет возводить дома высотой в 2–3 этажа. Блок D400 у Н+Н называется Norman. Блоки Н+Н NORMAN 400 обладают теплотехническими характеристиками, позволяющими поддерживать комфортный микроклимат в помещениях круглый год. Точный расчет и разумный компромисс между прочностью материала и его способностью сберегать тепло – все это блоки Н+Н NORMAN 400.

Газобетон марок D500 и D600 отличается еще большей несущей способностью и хорошей зву-



коизоляции, поэтому из него строятся здания в 3–5 этажей. Газобетонные блоки плотностью D600 с повышенным классом прочности на сжатие В 5,0 (только у компании Н+Н) позволяют возводить наружные и внутренние несущие стены любых типов зданий высотой уже до семи этажей. В силу своей крепости и прочности блоки этих плотностей получили, соответственно, названия Н+Н SKANDINAV 500 и Н+Н VIKINGER 600.

Если определились с целями строительства, то переходим к покупке газобетонных блоков. Здесь важно, чтобы приобретаемая продукция полностью соответствовала заявленным характеристикам. Для этого нужно проверить наличие информации о соответствии продукции ГОСТу 31360–2007: эти данные обычно размещены на этикетке.

Также проверяем наличие сертификатов и протоколов испытаний, подтверждающих характеристики газобетонной продукции, указанные в ГОСТе.

Как правило, сертификаты можно посмотреть на официальном сайте производителя. Продукция Н+Н имеет все необходимые сертификаты и протоколы испытаний.

Наконец, проверяем внешний вид и целостность упаковки (как правило, продукция упакована в пленку), а также непосредственно внешний вид блоков на наличие трещин, сколов и соответствие заявленным геометрическим размерам: по длине ± 3 мм, по толщине ± 2 мм, по высоте ± 1 мм.

Кстати, сегодня приобрести газобетонную продукцию Н+Н можно удобным и простым способом, не выходя из дома – напрямую через интернет-магазин этого производителя, где представлен полный перечень блоков Н+Н, специального клея для кладки и необходимых инструментов для работы с газобетоном с подробным описанием технических вариантов доставки блоков до места строительства.

МНЕНИЕ



Любовь ВОВЧЕНКО,
директор по маркетингу
компании Н+Н:

– Несмотря на популярность газобетона в загородном строительстве, нередко основным критерием выбора газобетона является его стоимость, а не бренд производителя. Сейчас на рынке Северо-Запада представлена продукция нескольких производителей, практически неотличимых друг от друга и малоизвестных массовому покупателю. Но ведь в сегменте b2c положительные эмоции, позитивные ассоциации и яркие бренды имеют большое значение, и газобетон как строительный материал в этом случае не исключение.

Семьям, которые решились на строительство собственного дома, важно, чтобы материал был долговечным, прочным, экологичным, не оказывал негативного влияния на здоровье, соответствовал всем нормативам и, безусловно, был приемлемым по цене в соотношении с его качеством.

В мире безликих и серых материалов, опираясь на датские корни бренда Н+Н, его географическую принадлежность к северным странам, мы создали яркие и «говорящие» бренды в скандинавском стиле.

Брендинг продукции Н+Н продуман так, чтобы через названия раскрыть качества газобетона, связать их с характерами северных народов и ассоциировать с ними такие качества продукции, как прочность, надежность, долговечность и экологичность. Первые отклики наших потребителей говорят о том, что мы движемся в правильном направлении.

ПРОБЛЕМА

ТЕРРИТОРИЯ РЕНОВАЦИИ: ИНВЕСТОР ЗАПЛАТИТ ЗА СОЦИАЛКУ СПОЛНА, И ДАЖЕ БОЛЬШЕ

Татьяна Мишина

Смольный создает новую схему строительства социальных объектов на территориях реновации хрущевки. Поскольку средства на это строительство бюджетом не предусмотрены, комитет по строительству и КИО обязали инвесторов заключать соглашение о временной передаче земельного участка в обмен на безвозмездное проектирование, строительство, благоустройство, подключение к сетям и дарение городу школ и детских садов.

Вопреки заключенным ранее договорам с инвесторами (компаниями «СПб Реновация» и «Воин-В») и Закону о развитии застроенных территорий, строить социальные объекты в рамках программы реновации придется не городу, а застройщикам. Особенностью новой схемы взаимоотношений содержатся в соглашении с городом о дарении социальных объектов, которое получили застройщики «СПб Реновация» и «Воин-В».

Согласно соглашению, инвестор обязуется безвозмездно передать всю проектно-сметную документацию на объект, а также заключить с Санкт-Петербургом договор о передаче прав на нее. При этом город будет вправе использовать

документацию по своему усмотрению, в том числе в качестве проекта повторного применения. «Выплата какого-либо вознаграждения за передачу и (или) использование технической документации и исключительных прав на ее использование, включая использование архитектурной части проекта, не производится», подчеркивается в документе.

Обязанности технологического присоединения к сетям инженерного обеспечения также возлагаются на инвестора: на момент заключения с городом договора дарения объекта и земельного участка объект уже должен быть подключен к электросетям, сетям водоснабжения и водоотведения.

Но и это еще не все. Пунктом 4.4 соглашения предусмотрены меры возмещения причиненных городу убытков, включая упущенную выгоду, если инвестор не исполнит или исполнит ненадлежащим образом обязательства по проектированию и строительству объекта, в том числе благоустройству и ограждению земельного участка, передаче в государственную собственность Санкт-Петербурга самого объекта, земельного участка, технической документации и отчуждению исключительных прав на нее. В таких случаях, помимо возмещения убытков, инвестору придется выплачивать неустойку в размере 100 МРОТ за каждый календарный месяц просрочки.



ТЕНДЕНЦИИ

ДЕНЬГИ УХОДЯТ ИЗ КВАРТИР В АПАРТАМЕНТЫ

Татьяна Мишина

Доля инвестиционных сделок на рынке строящегося жилья остается более-менее постоянной уже несколько лет – 10–15% в общем объеме. Однако интерес квалифицированных инвесторов смещается в сторону апарт-апартаментов.

Эксперты объясняют невысокий интерес к инвестиционным сделкам текущей экономической ситуацией. «Годы, когда клиент приходил и покупал одну квартиру, а затем другую, закончились пять-семь лет назад. Тогда рынок рос, и за счет этого рос спрос на недвижимость, подогревая интерес частных инвесторов», – вспоминает Сергей Мохнар, генеральный директор «ПСК-недвижимость».

Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Андрей Жамкин и вовсе убежден в том, что потенциал рынка жилой недвижимости сегодня практически себя исчерпал. По его мнению, новостройки позволяют лишь сохранить накопления, но не приумножить: за время строительства объекта рост цен не превышает 15%. Таким образом, доход от продажи инвестиционной квартиры едва покрывает инфляцию, подсчитывает Жамкин.

«Инвесторы в классическом понимании этого термина ушли с рынка строящегося жилья. Часть из них переориентировалась на апарт-апартаменты в сервисных апарт-отелях гостиничного типа. Инвестиционные сделки постепенно перетекают из рынка новостроек в сегмент апарт-апартаментов», – резюмирует эксперт.

ПОКАЗАТЕЛЬ «МАСТЕРСТВА»

Предпочтения инвесторов стабильны на протяжении многих лет. Для перепродажи выбирают ликвидные квартиры. Поскольку студии и однокомнатные квартиры – самый востребованный товар, именно их с инвестиционными целями покупают чаще всего. Реже, отмечает исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников, инвесторы интересуются двухкомнатными

квартирами. «Преимущество чаще за квартирами метражом от 22 кв. м до 55 кв. м», – добавляет он.

Кроме метража, инвесторов также всегда интересовала локация (поближе к метро) и низкая цена. «Планировки квартир, наличие школ, детских садов и проч. не играют большой роли», – отмечает Мохнар.

По мнению Сергея Терентьева, директора департамента недвижимости «Группы ЦДС», инвесторы также интересуются квартирами, ликвидность которых определяется не размерами, а некой уникальностью «Это могут быть одно- и двухкомнатные квартиры с интересной концептуальной планировкой. Но это касается только тех объектов, которые подходят для скорой реализации», – уточнил он.

Хотя банковские программы позволяют воспользоваться ипотечными займами, в большинстве случаев, утверждает Терентьев, инвесторы предпочитают использовать собственные средства. Соответственно, снижение ставок по ипотечным кредитам никак не отразилось на этой группе покупателей.

По словам Жамкина, доля покупателей в сегменте апарт-апартаментов, использующих ипотечные средства, также невелика – около 10%.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Инвесторы сегодня разделились на тех, кто перепродает жилье по завершении строительства, и тех, кто собирается получить доход от сдачи в аренду. С первым вариантом сегодня возникают очевидные сложности – надо не только подобрать действительно ликвидный объект в хорошей локации и у надежного застройщика, который не сорвет срок сдачи, но и суметь перепродать кварти-



WWW.HOTELMASTER.RU

ру на завершающем этапе. При сравнительно низком спросе и растущем объеме предложения это непросто. К тому же все надо делать самостоятельно.

Именно поэтому инвесторы сегодня обращают больше внимания на апарт-апартаменты. «Апарт-апартаменты сегодня – самый востребованный продукт на рынке недвижимости. В качественных апарт-комплексах с хорошей локацией продажи идут опережающими темпами», – утверждает Жамкин.

Причины для этого есть. Например, разница в цене между квартирами и апарт-апартаментами – 10–20%. При этом капитализация апарт-апартаментов за время строительства больше, чем у квартир, – достигает 25%. А сравнительно небольшой объем предложения в этом сегменте позволяет довольно легко перепродать апарт-апартаменты.

Вместе с тем большинство инвесторов в этом сегменте предпочитают сдавать их в аренду. «Доходность таких вложений составляет 8–10% годовых плюс рост стоимости актива за счет капитализации объекта. Напомню, банковский депозит приносит вкладчику около 7% в год», – говорит Жамкин.

По мнению Мохнара, для этой категории инвесторов крайне важен сервис, и все хлопоты готова взять на себя управляющая компания: «Поиск арендаторов, оформлением документов, а также оказанием всех сопутствующих услуг для жильцов дома занимается управляющая компания». При этом в целом ряде объектов УК гарантируют конкретную доходность от сдачи в аренду.

В ОСТАТКЕ – АПАРТАМЕНТЫ

Столичная ГК «Атлант» считает короткий период до 1 июля, времени вступления в силу очередных законодательных поправок, удачным для инвестиционных покупок на рынке новостроек. Во-первых, сейчас на рынок выводится большой объем нового предложения – застройщики торопятся. Во-вторых, после 1 июля ожидается рост цен на первичном рынке – на 5–8%, чтобы отбить новые издержки. По мнению генерального директора ГК «Атлант» Романа Лябихова, рост цен за время строительства конкретного объекта может составить до 30%. Однако уже после 1 июля доходность инвестиционных покупок вернется на нынешний уровень.

В менее стремительном по темпу жизни Петербурге столичные тенденции развития не получили. Активизация спроса пока только ожидается. «Пока заметного оживления спроса не наблюдается, хотя март был достаточно активным и интересным», – комментирует Терентьев.

По мнению Мохнара, увеличение или снижение доли инвестиционных сделок целиком зависит от законодательных инициатив. В частности, изменения ожидаются в сегменте апарт-апартаментов. «Если Минстрой утвердит законопроект, разрешающий прописываться в апарт-апартаментах (несмотря на уже имеющуюся пятилетнюю регистрацию с дальнейшим продлением), то это еще больше увеличит интерес аудитории к таким проектам», – полагает он.

По словам Жамкина, востребованность апарт-апартаментов в качестве инвестиционного продукта и без того растет. При этом вступление в силу поправок в законодательство сегмента апарт-апартаментов не коснется.

«Пока останутся квартиры, представляющие интерес для инвесторов и имеющие ликвидность, такие сделки будут происходить», – оптимистично заключил Терентьев.

ГЕНПОДРЯД

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ

НАЧАЛО НА СТР. 5

Всего в 2018 году Смольный планирует разыграть 63 госконтракта на новое строительство и проектирование на общую сумму около 12 млрд рублей.

Однако ряд компаний принципиально не имеет дела с государственными структурами. «Для нас выгодно работать с частными компаниями, в дивизионе «Подрядное строительство» мы не стремимся подписывать бюджетные контракты. Мы предпочитаем контракты, основанные на тех сметах, которые нас устраивают – обычно это частные компании. Однако в сегменте «Асфальтовые покрытия» наша компания имеет успешный многолетний опыт работы

именно с государственными организациями», – рассказал Сяккя.

ПЕРСПЕКТИВА – ФЕЕ-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Определенной альтернативой или, если угодно, нишей на строительном рынке может стать fee-девелопмент (девелопмент за вознаграждение) – когда компания, взявшаяся за fee-девелопмент, своими силами и за свой счет исполняет функции технического заказчика, проектировщика, управляющего и генподрядчика на объекте, но не берет на себя рисков, а за свои услуги получает фиксированную сумму.

По мнению Александрова, fee-девелопмент все же ближе к девелопменту,

чем к генподряду. «За рубежом fee-девелопмент – это довольно распространенная практика. В России такой тип бизнеса не набирает силу из-за того, что крупные игроки, как правило, неохотно оказывают эту услугу, а инвесторы не очень доверяют сторонней компании, ссылаясь на то, что цена ошибки слишком высока», – рассуждает Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп». – Однако частные случаи fee-девелопмента все же есть. К примеру, наша компания успешно занималась строительством «Невской ратуши», не будучи собственником делового квартала».

Дмитрий Панов, и.о. председателя Санкт-Петербургского регионального

отделения «Деловой России», полагает, что развитию fee-девелопмента способствуют несколько факторов: «Во-первых, разработка документации, необходимой для организации строительства, сегодня требует не только глубокого знания нормативной базы, но и понимания алгоритмов сбора и подачи информации в курирующие органы власти. Более того, Петербург имеет ряд законодательных особенностей, связанных с сохранением исторического архитектурного облика города, и учет данных нюансов на ранних стадиях разработки документации может значительно влиять на экономические показатели проекта».

Кроме того, перманентные изменения регионального и федерального

законодательства зачастую останавливают инвесторов из других регионов и стран от полномасштабной экспансии в Петербург, отмечает Панов. Компании, которые все же решаются на выход в новый для себя регион, часто предпочитают хеджировать риски посредством fee-девелопмента. В таких случаях оплата часто привязана к результативным этапам, поэтому инвестор имеет возможность минимизировать риски финансовых потерь при возникновении объективных обстоятельств или факторов, препятствующих реализации проекта, пояснил он.

«Уверен, что fee-девелопмент как услуга имеет большой потенциал», – убежден Панов.

КОНКУРС

«НАМ ПЕСНЯ СТРОИТЬ И ЖИТЬ ПОМОГАЕТ»

Союз строительных объединений и организаций объявляет конкурс певческих и хореографических талантов среди строителей. Победители получат возможность выступить на сцене Ледового дворца 9 августа в рамках праздничного концерта, посвященного Дню строителя – 2018.

Согласно Положению о конкурсе, в нем могут принять участие солисты, ансамбли, исполнители авторской песни и хореографические коллективы. Конкурс проводится в два этапа.

На первом этапе – до 29 июня – оргкомитет принимает видеоролики или аудиозаписи конкурсантов. Затем жюри изучает присланные заявки и определяет участников второго тура. Второй тур очный, он пройдет 12 июля в формате концерта. Номера победителей, которых определит жюри, будут включены в сценарий праздника в Ледовом дворце. Будет учитываться и мнение строительного сообщества – на сайте ССОО, на странице Союза в Facebook, будет идти голосование.

Концерт в СКК «Ледовый дворец» в этом году состоится 9 августа в 17:00. В адрес строителей прозвучат слова благодарности за созидательный труд и огромный вклад в развитие Санкт-Петербурга от представителей федеральных и городских властей. Лучшим работникам строительного комплекса вручат высшую городскую отраслевую награду – знак «Строителю Санкт-Петербурга», а также чемпионские кубки победителям спартакиады строителей «За труд и долголетие» и приз победителю конкурса рисунков «Мои родители – строители!».

Дополнительную информацию о конкурсе можно получить в дирекции Союза строительных объединений и организаций по телефонам: (812) 714-23-81, 570-30-63, по электронной почте ssoo_pr@mail.ru, а также на сайте <http://www.stroysoyuz.ru> и официальной странице ССОО в сети Facebook.





в Петербурге
Кто строит

2018
День строителя
Всероссийский профессиональный праздник

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

ТРЕНД

ЭРА САМОВЫРАЖЕНИЯ ПОДХОДИТ К КОНЦУ

Елена Зубова

Доля сделок с квартирами «под ключ» на петербургском рынке новостроек растет и, по мнению экспертов, продолжит рост. Покупатели предпочитают экономить время, нервы и деньги, отказываясь от идеи запечатлеть свое «я» в отделке дома.



Примерно до 2009–2010 гг. отделка считалась атрибутом дешевого жилья – в ходу был термин «муниципальный стандарт» отделки: деревянная входная дверь, «бумажные» межкомнатные двери, сантехприборы самых простых модификаций, полы – линолеум, стены в санузлах – окрашенные, в комнатах – самые дешевые обои, рассказывает Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению «СПб Реновация».

Прочие сегменты жилья сдавались с черновой отделкой – большинство покупателей, устав от навязанных стандартов, стремились к самовыражению. Но позже застройщики стали воспринимать отделку как важное конкурентное преимущество, говорить о «новых стандартах», «новых подходах» к отделке, напоминает Захарова.

Таким образом, клиенты отказываются от самовыражения, предпочитая экономить.

«Любой, кто сталкивался с ремонтом, знает, что времени и денег на него всегда уходит в два раза больше, чем планируется изначально», – комментирует Ольга Морозова, руководитель департамента долевого строительства корпорации «Адвекс. Недвижимость».

Кроме того, указывает Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», готовый ремонт позволяет покупателю въехать в квартиру сразу после передачи ключей. «Этот аспект особенно важен для тех, кто купил квартиру в ипотеку. Как правило, отделка уже включена в итоговую стоимость квартиры, а значит – в ипотечный кредит. Покупателю не надо тратить дополнительные средства на ее ремонт. А с учетом снижения стоимости самой ипотеки такое предложение становится все более привлекательным», – подчеркивает она.

Эксперты также отмечают возросшее качество отделки от застройщиков.

НУЖНАЯ ОПЦИЯ

По данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», квартиры с полной отделкой готовы приобрести 65% покупателей на рынке Петербурга и 35% – в ближних районах Ленобласти, где продается, как правило, более бюджетное жилье.

«Рост спроса на квартиры с отделкой наблюдался и раньше – до кризиса 2008–2009 гг. Но затем на фоне кризиса и падения доходов населения спрос снизился – учитывая, что наличие чистовой отделки в любом случае увеличивает стоимость покупки», – говорит Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу бизнес-сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ. Однако сегодня, по ее словам, тенденция возрождается.

По словам Захаровой, за пять лет произошел практически двукратный рост, отделка стала базовой опцией, которую предлагает рынок массового спроса. В центральных районах Петербурга доля также выросла за это время – с 10% до 30%.

По данным компании Bonava, доля покупателей, приобретающих квартиры с полной отделкой, только за последний год увеличилась с 25–30% до 30–40%.

В компании «ЮИТ Санкт-Петербург» в объектах комфорт-класса по итогам первого квартала 2018 года 47% квартир были проданы с чистовой отделкой «под ключ».

По словам Евгении Литвиновой, руководителя отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская Недвижимость», доля квартир с отделкой растет

в массовом сегменте – в более дорогом картина иная: «Покупатели элитного жилья могут позволить себе повременить с переездом, обдумать каждую деталь дизайна, сделать его уникальным. Поэтому недвижимость в премиальных сегментах чаще всего продается без чистовой отделки».

«Для покупателей жилья в сегментах комфорт-и экономкласса, где в действительности у людей нет особой потребности самовыражаться в дизайнерском подходе к отделке, вполне могут подойти «канонические» пакеты отделки», – добавляет Семенова-Тян-Шанская.

Отделка также востребована в сегменте апартаментов.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ

Большинство строительных компаний включает отделку в стоимость квартиры. Минимальная стоимость – 5 тыс. рублей за кв.м. Естественно, стоимость зависит от класса жилья, набора опций и используемых материалов.

«Чем меньше площадь квартиры, тем выше стоимость отделки – в связи с затратами, в частности, на достаточно дорогостоящее сантехническое и инженерное оборудование в квартире, на отделку керамической плиткой, установку внутриквартирных дверей и т.д.», – указывает Семенова-Тян-Шанская.

Отделка выгодна не только покупателям жилья, но и застройщикам, хотя, безусловно, доставляет дополнительные хлопоты. Например, становится больше гарантийных обязательств. Вместе с тем предложение отделки, по мнению Черной, выгодно не только с позиции бизнес-процессов, но и для имиджа продукта. «Полная отделка квартир является классической услугой, позволяющей увеличить выручку и показатели маржинальности», – добавила она.

Другая опция – меблировка квартиры, пока встречается редко, хотя некоторые застройщики предлагают и эту опцию. Пока, полагает Семенова-Тян-Шанская, люди не слишком заинтересованы в приобретении квартиры с полной меблировкой. «В отличие от пакетов отделки, очень сложно предложить какие-то универсальные варианты меблировки, которые могли бы устроить большое количество покупателей», – пояснила она.

В отличие от квартир в новостройках, в сегменте апартаментов востребована не только полная меблировка, но и декор – вплоть до таких элементов интерьера, как шторы, светильники и т.д.

В ПЕРСПЕКТИВЕ – РОСТ

По мнению экспертов, доля квартир с отделкой в общем объеме предложения будет расти, в том числе учитывая ожидаемый выход на рынок большого объема нового жилья, указывает Морозова.

«Для спальных районов отделка фактически стала трендом, уже сейчас квартиры с отделкой составляют приблизительно половину объема сделок, в обозримом будущем эта доля будет только расти», – уверена Захарова.

«Судя по западному опыту, в том числе компании Bonava, доля квартир с полной отделкой будет расти. В Северной Европе 100% квартир компании продаются с полной отделкой и в большинстве случаев включают уже установленную кухню и гардеробы. Думаю, российский рынок будет развиваться в том же направлении. Ведь квартира без полной отделки – полуфабрикат, над которым после покупки еще предстоит работать», – резюмировала Черная.



MOSTOTREST-SPB.RU

СТАРТ НАВИГАЦИИ

В Санкт-Петербурге объявлен старт навигации на Неве. В этом году 115-летие отмечает Троицкий мост.

Кто строит в Петербурге

16 апреля 2018 г. № 03 (584)
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-1593
Свободная цена
Подписано в печать по графику и фактически 13.04.2018 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 рубриках «Кадры», «Интервью» «Актуальный разговор», «Бренд» публикуются на правах рекламы.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

16+

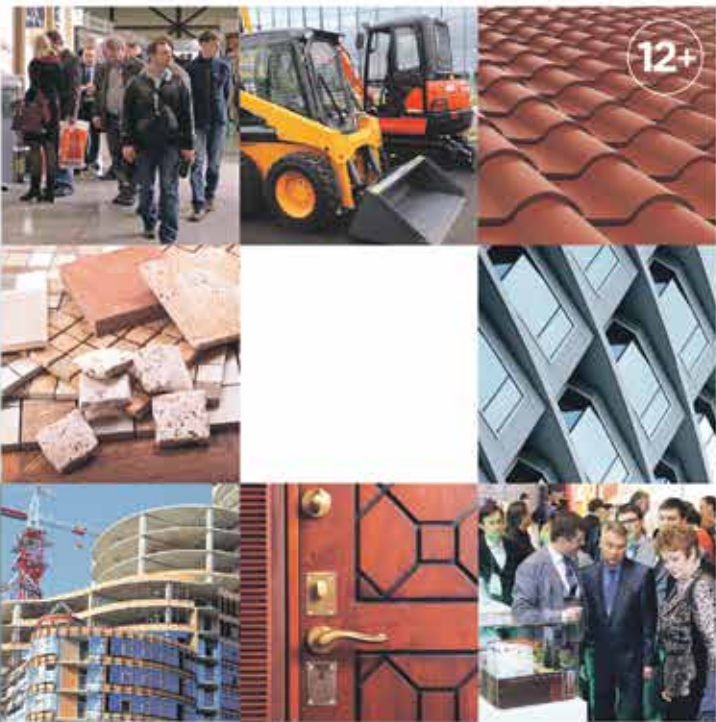


WorldBuild St. Petersburg
InterStroyExpo

Самая крупная
на Северо-Западе
России выставка
строительных
и отделочных
материалов

17–19
апреля
2018

Санкт-Петербург
квц «ЭКСПОФОРУМ»



Одновременно состоится
Международная выставка
предметов интерьера и декора
Design&Decor St. Petersburg



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (812) 380-60-14
build@primexpo.ru

Получите электронный билет
worldbuild-spb.ru