

Новые контуры

Рынок жилищного строительства Ленинградской области становится одним из наиболее интересных для девелоперов. Тому есть ряд причин. В 2015 году в Ленинградской области было построено более 2,3 млн кв. м жилья, что практически сопоставимо с объемами жилищного строительства в черте Петербурга (3 млн кв. м). При этом у Ленобласти есть гораздо больше возможностей для создания комфортной среды проживания.

— концепция —

Активные локации

В Ленинградской области в последние годы отмечается высокая динамика жилищного строительства. В 2015 году в регионе введено 2,323 млн кв. м жилья, это на 30% превысило объем ввода предыдущего года и на 41% — федеральный план.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что объем первичного рынка квартирного жилья пригородных территорий Ленинградской области на начало 2016 года составлял 4,1 млн кв. м — это около 100 тыс. квартир. Из них в стадии предложения находится 2,1 млн кв. м, в том числе 1,8 млн кв. м в сегменте эконом и 0,3 млн кв. м в сегменте комфорт. Основной объем предложения сосредоточен в пригородной черте Всеволожского района Ленобласти — это локации Мурино, Кудрово, Янино, Сертолово и другие, 86% от объема предложения в пригороде. Большинство проектов в этих локациях являются объектами комплексного освоения территорий (КОТ).

Освоение локаций, в которых уже ведется активное строительство (Мурино, Кудрово, Бугры, Янино,

Сертолово, Колтуши и другие), продолжится, кроме того, на 2016 год намечен старт проекта комплексного освоения территории в населенном пункте Новосаратовка от компании ЦДС, рассчитанного на 4,5 млн кв. м жилого фонда.

В 2015 году на пригородных территориях началась реализация квартир в объектах совокупной жилой площадью 1,6 млн кв. м. В четвертом квартале 2015 года на территории пригородных районов Ленинградской области были открыты продажи в 26 объектах общей площадью жилья 314,1 тыс. кв. м.

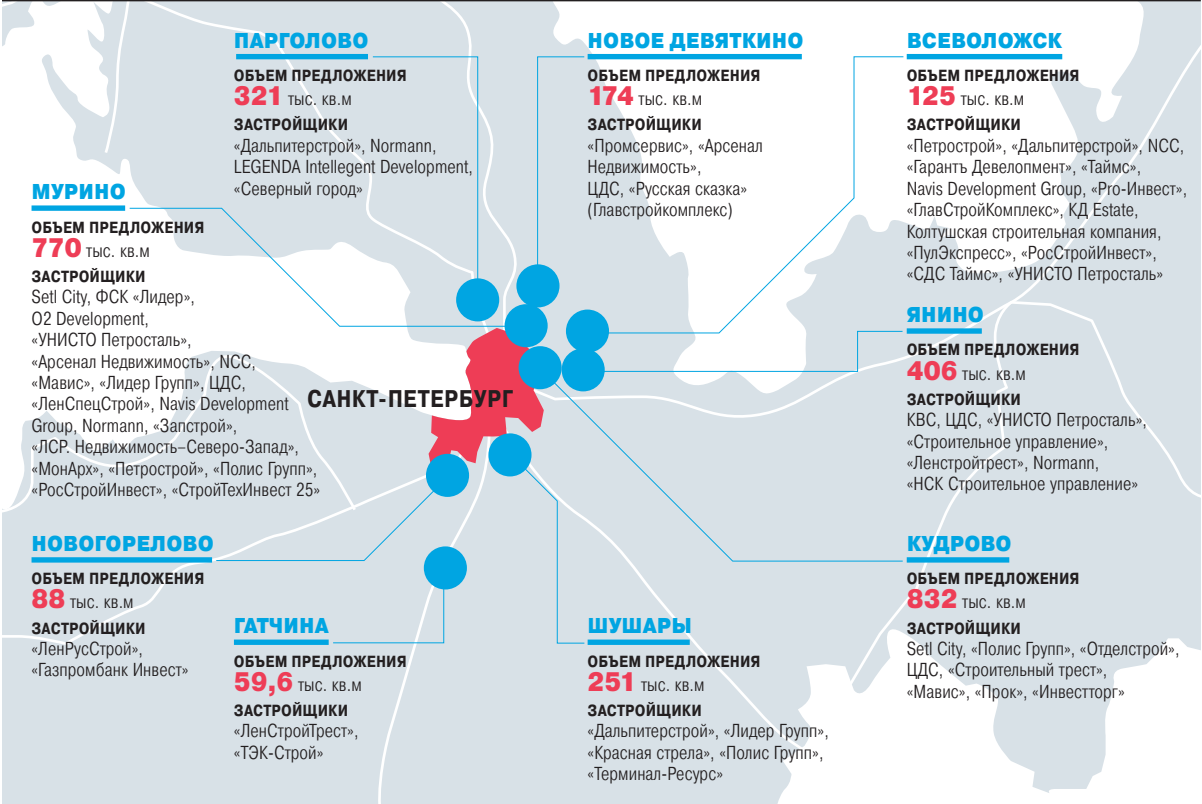
«Важно учесть два обстоятельства. Во-первых, почти треть введенного в прошлом году жилья — это индивидуальное жилое строительство (829 тыс. кв. м). А во-вторых, высокие показатели ввода — это результат работы последних двух-трех лет, это жилье, которое начинали возводить в 2012–2013 годах, когда экономическая ситуация была более благоприятной», — отмечает директор по маркетингу ООО «Н+Н» Майя Афанасьева.

Квартирография новостроек

Плотность застройки на окраинах города достаточно высока, при этом

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, КЛАСТЕРЫ И ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST PETERSBURG, NAI BESAR, ГЛАВСТРОЙ СПб, ГРУППА КОМПАНИЙ «ДОВЕРИЕ».



квартирография новостроек предполагает высокую долю квартир-студий и однокомнатных квартир. «Отсутствие зеленых зон, развитой инфраструктуры, высокая плотность населения потенциально предполагают формирование небезопасной среды проживания», — полагает Александр Львович, генеральный директор компании «Навис девелопмент групп». Все это делает для девелоперов более привлекательным рынок Ленинградской области. Более того, стоит отметить тенденцию смещения спроса покупателей за пределы города. «В текущих экономических условиях важной для покупателя стала стоимость

квадратного метра, но при этом люди теперь более требовательны к качеству и комфорту проживания», — отмечает господин Львович.

Эксперты говорят: у жизни в Ленобласти очень много преимуществ — хорошая экологическая ситуация, малоэтажное строительство, низкая плотность застройки, отсутствие проблем с парковочными местами и т. д. Но все это сводит на нет отсутствие инженерной, социальной и транспортной инфраструктуры. За КАД жители не обеспечены рабочими местами, поэтому ежедневно вынуждены тратить на дорогу около двух часов в одну сторону.

«В Петербурге огромное количество людей, которые хотели бы жить за городом. Для того чтобы жизнь в Ленобласти стала сопоставимой по уровню комфорта с городской, в Ленинградской области необходимо выработать единую стратегию развития региона и придерживаться ее», — полагает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро RUMPU.

Концепция комфорта

«Сегодня тренд меняется, и мы наблюдаем появление интересных концепций, однако чаще они встречаются у проектов относительно не-

большой площади застройки», — оптимистичен Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие».

«Сейчас в области много жилья в стиле жесткий эконом. Но тенденция постепенно меняется. Девелоперы формируют новую качественную реальность», — согласна с коллегой Екатерина Запороженченко, директор по продажам УК Docklands.

В отличие от жилья в пределах города значительная часть вводимого областного жилья (50–70%) реализуется в рамках КОТ.

Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге говорит: «По нашим оценкам, по состоянию на начало 2016 года более половины всего объема жилья строится в рамках проектов комплексного освоения территорий. Мы наблюдаем смещение спроса со вторичного рынка на первичный во всех сегментах жилой недвижимости, причем в большей степени спрос нацелен на квартиры в строящихся домах». С десятков крупных пригородных проектов КОТ — это масштабное освоение территорий при КАД, добавляет она.

Комплексное освоение территорий хорошо тем, что позволяет на большой территории реализовать единую архитектурную и пространственную концепцию, создав комфортную для жизни среду. Именно это и продает большинство застройщиков.

Впрочем, проекты КОТ, которые могли бы обеспечить особую среду, не всегда в полной мере отвечают требованиям комфортного проживания. Реализация многих из них начиналась на пике строительного бума при высоких показателях спроса, когда застройщики могли себе позволить обеспечивать объекты только базовым набором характеристик.

«Ни одной жалобы от застройщиков я не получал»

— баланс —

Строительный комплекс Ленинградской области начинает жить по новым правилам. Теперь только областное правительство может утвердить застройщику ППТ (проект планировки территории), который предполагает обязательный график согласования ввода жилья со строительством социальной, дорожной, инженерной инфраструктуры. По мнению МИХАИЛА МОСКВИНА, заместителя председателя правительства Ленинградской области по строительству, тенденция ужесточения требований к девелоперам позволит улучшить качество строительства и жизни в Ленобласти.

— Год назад вы анонсировали увеличение доли жилья экономкласса, а также сбалансированность создания инфраструктуры и рабочих мест. Есть уже результаты? — Государство вкладывает много средств из бюджетов всех уровней, чтобы была возможность строить жилье для тех людей, которые не могут купить его на рынке. Программа «Жилье для российской семьи» (ЖРС) и господдержка ипотеки — основные направления, которые могут поддержать строительную отрасль на государственном уровне. У нас есть план по возведению по программе ЖРС не менее 75 тыс. кв. м ежегодно в ближайшие несколько лет. Уже есть участки, средства, застройщики, даже покупатели — мы план выполним. Более того, в этом году мы снимем требование, которое ограничивает круг участников программы: до сих пор жилье по программе ЖРС могли приобретать только жители области, скоро мы будем ждать покупателей со всей России.

Если говорить о работе правительства Ленинградской области, мы пытаемся сбалансировать создание комфортной среды и строительство коммерческого жилья. Есть территории, где нам приходится «бить по хвостам» — решения о застройке земель там принимали пять-семь лет назад, когда полномочия по архитектуре исполняли муниципалитеты (с прошлого года они перешли на областный уровень) и проекты плани-

ровок утверждались только на жилые дома. Сейчас мы пытаемся подтянуть социальную инфраструктуру — обеспечить эти кварталы детскими садами, школами. Параллельно идет следующий этап по работе с застройщиками — создание дорожной инфраструктуры, чтобы люди могли попасть в эти кварталы. Как правило, речь идет о проектах на основе ГЧП (государственно-частное партнерство. — «Ъ»).

Самый главный шаг, который мы сделали, — это перенос на региональный уровень полномочий по выдаче разрешений на строительство и на ввод объектов, а также утверждение градостроительных планов, проектов планировок и так далее. Теперь при утверждении ППТ мы можем и будем предлагать застройщикам подписывать календарный график строительства жилых домов одновременно со строительством социальной, дорожной, инженерной инфраструктуры, чтобы все создавалось параллельно. И хотя каждый ППТ включает в себя все необходимые здания и сооружения, в том числе и дорожные объекты, обычно они откладываются на заключительную часть, так как не приносят прямой выгоды строителю, для них это затраты. Но мы считаем, что эти объекты должны вводиться параллельно.

По этим правилам мы начнем жить с марта текущего года. По тем ППТ, которые уже осваиваются, мы будем предлагать застройщикам подписать календарные графики на добровольной основе.

— Сколько средств в итоге направляется на строительство социальных объектов? — В этом году адресная инвестиционная программа комитета по строительству составляет почти 6 млрд руб. Но новых проектов мы практически не начинаем. В основном средства пойдут на завершение тех объектов, которые уже находятся в процессе строительства. Сюда не входят, естественно, детские сады и школы по программе «Социальные объекты в обмен на налоги» — это ноу-хау Ленинградской области. Ее суть сводится к тому, что мы выкупаем у застройщика возведенные им объекты за им же уплаченные налоги.

— Если учитывать программу, какова динамика ввода социалки? — В регионе вот уже два-три года вводится от десяти до двадцати детских садов и школ ежегодно. Среди них есть один-два объекта, которые строятся чисто за бюджетные деньги, где заказчиком выступает комитет по строительству ЛО. Остальное — это строительство инвестора с последующим выкупом, либо застройщики строят по программе «Соцобъекты в обмен на налоги». Всего у нас 20 таких соглашений, по которым возводится около 45 детских садов и 15 школ. Тот, кто не готов участвовать в программе, может строить и эксплуатировать объект на коммерческой основе — сдать в аренду специализированной организации, которая занимается управлением частных детских садов, например. В этом случае мы просто субсидируем те семьи, которые не могут оплатить стоимость содержания ребенка в детском саду. Главное, чтобы были места.

Проблемы с местами в детских садах есть в Мурино и Кудрово во Всеволожском районе, так как проекты, строящиеся там, начинались раньше, чем появилась программа. Там в основном возводятся встроенные и пристроенные детские сады, эксплуатация которых, правда, немного дороже для бюджета, чем отдельно стоящих. Зато застройщик не может сдать дом без этого встроенного помещения, это для нас определенный рычаг воздействия. Проблемы с очередями в детские сады в этих районах, по нашим расчетам, удастся решить в 2017 году. По школам в некоторых районах есть даже небольшое опережение. Например, в Кудрово. Но завтра те дети, которые сейчас стоят в очередь в детский сад, пойдут в школу, и они пригодятся.

— Вы говорите про школы и детские сады. А как насчет поликлиник? — Поликлиники также могут быть предметами соглашений «Соцобъекты в обмен на налоги», но застройщик у нас не строит пока еще ни одну поликлинику. В основном речь идет о встроенных и пристроенных помещениях для офисов врачей общей практики, амбулаторного лечения. Самое главное, чтобы эти помещения сохраняли свое назначение.

Инвестируйте сегодня в создание комфортной и здоровой среды для жизни будущего.

Шведский строительный концерн NCC предлагает квартиры улучшенных планировок с белой и полной отделкой, а также коммерческие помещения, выполненные по европейским стандартам качества и технологий, в жилых комплексах в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

44 года

В РОССИИ

Интересные предложения для инвесторов.

NCCR.RU

+7 (812) 329 72 72

Эланд

Gröna Lund

Реклама

Review ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

«Сверхприбылей давно нет»

В прошлом году спрос на жилье заметно снизился. Но и в 2016 году строителям не стоит ожидать роста спроса. **Арсений Васильев**, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», полагает, что и в сложное для рынка время можно выстроить эффективную стратегию развития. В частности, за счет снижения издержек и опираясь на свою безупречную репутацию застройщика.

— **экспертиза** —

● *Группа компаний «УНИСТО Петросталь» объединяет более десяти организаций, успешно функционирующих на российском строительном рынке, и обеспечивает полный цикл инвестиционно-строительного процесса. Группа компаний занимается возведением многоэтажных жилых домов, строительством жилых объектов в кварталах малоэтажной застройки, эксплуатацией коммерческой недвижимости и другими видами бизнеса. Старейшая компания группы, ЗАО УНИСТО, ведет свою историю с 1966 года. С 2012 года ГК «УНИСТО Петросталь» проводит активную экспансию на рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области. На данный момент компания реализует три проекта КОТ: ЖК «Тридцатькино царство» в Мурино, ЖК «Аннинский парк» в Красном Селе и ЖК «Чудеса света» Колтушах. Кроме того, в продаже находятся таунхаусы в ЖК Bagatelle в поселке Калтыно.*

— **Как вы оцениваете итоги работы вашей компании в 2015 году?**

— Итоги нашей работы в прошлом году принципиально нас устраивают. По большому числу показателей 2015 года мы остались примерно на уровне 2014 года. Если говорить о продажах жилья, здесь есть небольшое снижение в абсолютных цифрах. Но и экономическая ситуация в стране была вовсе не такая благополучная, как в 2013–2014 годах. Иначе бы мы показали рост на 20–25%. То есть мы находимся в положительной зоне развития, хотя темпы роста могли бы быть и выше. Но это относительно продаж. С точки зрения развития производства все свои задачи мы выполнили и поэтому итоги 2015 года оцениваем положительно. — **Понадобилось ли компании «УНИСТО Петросталь» применять какую-либо антикризисную стратегию? Если да, в чем заключались эти решения?**

— При планировании мы отличаемся известной долей пессимизма. Поэтому стараемся в планы закладывать негативные условия. В сложных экономических условиях это дает ожидаемый эффект, поскольку реализация пессимистического сценария не приводит к внезапным разочарованиям и потерям, кризисным ситуациям в бизнесе. Как говорится, надейся на лучшее, готовься к худшему.

КОМФОРТ ЭКОНОМКЛАССА

В январе ГК «УНИСТО Петросталь» получила разрешение на ввод в эксплуатацию сразу двух домов — шестого корпуса ЖК «Тридцатькино царство» и первой очереди ЖК «Аннинский парк». Это означает, что в этом году покупатели получат ключи от квартир общей площадью более 40 тыс. кв. м. ЖК «Тридцатькино царство» — флагманский проект ГК «УНИСТО Петросталь» и один из самых популярных у покупателей. Строительство шестого корпуса стартовало в июне 2013 года. 18-этажный дом рассчитан на 504 квартиры. Всего в проекте планируется 11 корпусов, рассчитанных на 8 тыс. жителей. ЖК «Аннинский парк» был представлен на рынке в 2013 году, но уже сегодня занимает четверть в общем объеме продаж компании. Первая очередь проекта — это 12-этажный дом, который состоит из 264 квартир. Всего в комплексе запланировано пять домов. В дальнейшем «Аннинский парк» планируется развивать за счет прилегающих территорий. В обоих жилых комплексах представлены как уютные студии, так и просторные трехкомнатные квартиры для большой семьи. В проектах запланирована вся необходимая инфраструктура для комфортного проживания: детские сады и школы, парковки, магазины, аптеки и т. д. «ЖК «Тридцатькино царство» и ЖК «Аннинский парк» пользуются высоким спросом у покупателей. Это комфортное жилье, которое доступно по экономичной цене. Несмотря на кризисные явления на рынке, интерес к нашим проектам только растет. В наступившем году мы рассчитываем сохранить как темпы строительства, так и темпы продаж», — говорит генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев.

Константин Анохин

— **На что вы делаете ставку в период кризиса?**

— Прежде всего на сохранение объемов работы и доверия наших покупателей. Это та задача, с которой мы справились в период предыдущего кризиса, 2008–2009 годов. Надеемся и этот кризисный период пережить так же: сохранить объемы производства, не снизить объемы строительства и оправдать доверие наших покупателей. И, как и раньше, продолжим заниматься повышением внутренней эффективности: находить новые технологии, возможности для более дешевых поставок, добиваться положительных результатов с точки зрения снижения себестоимости. — **Строительство без потери качества, но при более низком уровне себестоимости — актуальный вопрос для застройщиков. Вам удается следовать этому принципу?**

— В конце 2015 года мы запустили свой завод железобетонных изделий, который, по сути, является домостроительным комбинатом. Теперь на этом заводе мы производим готовые строительные конструкции, при этом полностью контролируя качество как применяемого бетона, так и всей производимой продукции. Собственное производство ЖБИ позволяет нам несколько снизить себестоимость по сравнению с прежним уровнем. Наш завод, думаю, в течение ближайших лет пяти останется самым современным в регионе, поскольку доля новейшего импортного оборудования в нем достаточно велика. Это позволит нам сохранять и качество строящегося жилья.

— **Связываете ли вы снижение издержек с совершенствованием технологических цепочек?**

— Ключевой момент в определении себестоимости строительства — это процесс проектирования. В прошлом году мы ввели новую систему работы — добавочный контроль эффективности непосредственно проектирования, а также усиленный контроль эффективности предпроектных решений. Кроме того, мы по-новому работаем с накопленной базой типовых технических решений, что позволяет проектировать с меньшим количеством ошибок и более высоким качеством и повышать экономическую эффективность проектов.

— **На какой сегмент рынка недвижимости ориентируется ва-**



Арсений Васильев убежден, что актуальность доступного жилья в кризисные времена только повышается. И потому компания продолжит работать в этом сегменте

ша компания? Может ли он меняться в зависимости от ситуации на рынке?

— Мы не подстраиваемся под ситуацию. Мы работаем в сегменте массового спроса, и это наш стратегический выбор. Ни в хорошие, ни в плохие времена мы его не меняли и менять не собираемся принципиально. Актуальность доступного жилья, о которой так много всегда говорилось, в кризисные времена только повышается. Мы видим в этом сегменте серьезные перспективы и будем продолжать в нем работать. — **Большая часть строящихся вами квартир продается на ранней стадии строительства. За счет чего вам удается сохранять доверие покупателей к вашей компании?**

— Мы удерживаем доверие потребителей прежде всего не обещаниями, а выполнением взятых обязательств в срок. Например, мы точно в сроки сдавали дома как в 2009 и 2010 годах, так и в 2015-м. Поэтому, наверное, у покупателя есть уверенность в самых главных вещах: жилье, которое он покупает, не только доступное, то есть по разумной цене, оно еще и реальное.

Наша главная задача, особенно сегодня, когда на рынке все чаще нарушаются сроки, — демонстрировать другую модель. И при этом важно сделать так, чтобы ожидания наших покупателей и то, что они получают, были максимально близки друг другу. Над этим работают все наши отделы — отдел клиентского обслуживания, маркетинга и так далее.

Из всего этого и складывается репутация компании, которой мы очень дорожим и которая является для покупателей одним из главных критериев оценки компании.

— **Насколько для вас актуальны проблемы финансового сектора, курсовые скачки?**

— Безусловно, мы чувствуем серьезное давление со стороны финансового сектора на строительную отрасль. И если доля прямых издержек, зависящих от валюты, в строительстве относительно невелика, то опосредованное инфляционное давление, связанное с падением курса рубля, усиливается.

— **В какой части?**

— При производстве большинства строительных материалов все равно применяется какая-то часть импортных компонентов. Так, строительная техника по большей части у нас импортная. Ее обслуживание, приобретение запчастей зависит от курсовых валют. Конечно, накапливается давление, которое спустя какое-то время может начать сказываться.

С другой стороны, кредитование реального сектора и строительства явно испытывает далеко не самые лучшие времена: уровень ставок ближе к заградительным, обеспечение финансирования новых проектов — очень сложная задача. Мы с ней справляемся опять-таки за счет нашей кредитной истории и консервативного подхода. Банки, когда мы приносим им проект и расчеты, понимают, что мы готовимся к худшему и стараемся уменьшить не только свои риски, но и риски банков.

Несмотря на то что какое-то кредитование еще возможно, уровень ставок сегодня очень высок, а условия кредитования становятся все жестче. Хотя строительная отрасль в основном пережила 2015 год, накапливают-

ся инфляционное давление и проблемы, связанные с недофинансированием. Все это может вылиться в кризис неплатежей. Это одно из наших пессимистических представлений о возможном развитии рынка, к которым мы также пытаемся готовиться.

— **В прошлом году емкость ипотечного рынка сократилась в России на 35–45%. Некоторые эксперты заявляют, что в 2016 году рынок ипотечного кредитования выйдет на позитивную динамику. Ваше мнение?**

— Наверное, здесь очень многое зависит от того, будет ли продлена программа субсидирования ипотечной ставки со стороны государства. Премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил, что это возможно, и мы ждем окончательного решения. Мне кажется, это один из самых существенных факторов, который определит в 2016 году развитие не только ипотечного рынка, но и всей строительной отрасли. Когда дождемся окончательного решения, можно будет говорить о прогнозах более уверенно. Пока же скорее получится гадание на кофейной гуще.

Продление программы субсидирования ипотечной ставки — это единственный шаг, который дал хоть и опосредованно, но положительный эффект строительной отрасли в сегодняшних экономических условиях.

Более того, мы считаем, что эта программа — самый адекватный инструмент на рынке: через рыночные механизмы, через частные банки дать людям возможность приобрести квартиру. И это не просто мера по стимулированию спроса, а обеспечение людей доступным жильем.

— **Какова доля ипотеки в структуре продаж компании?**

— В объеме продаж количество договоров, заключенных при помощи ипотеки, составляет около 35–40%. Это, я считаю, довольно значительная доля.

— **Какие тенденции на рынке могли бы переломить ситуацию с негативной на позитивную?**

— Недвижимость — это все-таки консервативный сектор и в большей степени зависит от макроэкономических показателей и развития экономики в целом. На изменения тренда на одном этом рынке, думаю, рассчитывать сложно. В принципе последние полтора года в крайне жестких условиях строители все-таки прожили без глобальных кризисов, не-

смотря на проблемы отдельных компаний. Но сможет ли отрасль выдержаться в негативном тренде еще столько же — большой вопрос. И здесь очень важно, может быть, создать себе «подушку безопасности».

— **Что для вашей компании является такой «подушкой»?**

— «УНИСТО Петросталь» — компания полного цикла. Это означает, что мы сами проектируем, сами строим, сами занимаемся производством строительных материалов и конструкций. За счет этого мы имеем возможность гибко управлять и влиять на все этапы строительства. Кроме того, у нас уже есть опыт работы в негативных экономических условиях, чем мы активно пользуемся.

И конечно, производственный настрой: производство домов для нас на первом месте. Это способствует конструктивной позиции внутри коллектива и формированию репутации компании.

— **Ваш прогноз по отрасли в 2016 году?**

— Мы ожидаем, что спрос продолжит снижаться, соответственно, объемов строительства будут падать, даже при условии программы поддержки ипотечного кредитования. И один из факторов, который будет влиять на это, — рост цен за счет инфляционного давления. Сверхприбылей давно уже нет ни у кого из строителей. И неоправданное снижение цен, как раз наоборот, может быть исключительно демпинговым инструментом, который на рынке недвижимости чаще всего носит небезопасный для покупателя характер.

— **Цели компании в наступившем году?**

— Мы продолжим работать над себестоимостью, начнем активнее включать собственное производство строительных материалов в наши технологии. За счет этого сможем добиться снижения издержек. Также мы планируем как минимум сохранить объемы строительства в течение следующих двух лет и даже наращивать их на 10–15% в зависимости от ситуации. Это весьма серьезные цели. Финансовые показатели, безусловно, ухудшатся с точки зрения рентабельности или прибыли, получаемой с 1 кв. м. Но для нас сейчас извлечение большой прибыли — это не первоочередная задача. Повторюсь, самое главное для нас — сохранить объемы производства, к чему мы и будем стремиться.

Беседовал

Константин Анохин

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАНЕЛЬ

Рынок железобетонных изделий (ЖБИ) на Северо-Западе сегодня перенасыщен, на нем работают более 100 компаний. В 2014 году объемы производства составили 850 тыс. кв. м изделий. Объем производства ЖБИ в Ленобласти по итогам года может оказаться еще выше, несмотря на кризис. Это связано с активным жилищным строительством и дефицитом мощностей в других регионах. Впрочем, уже сейчас небольшие игроки начинают уходить с рынка, не выдерживая конкуренции. В таких условиях реализация новых проектов становится все более рискованной, но крупные застройщики уверены, что ситуация им на руку.

В области начал работу строительный комбинат «Муринский» ГК «УНИСТО Петросталь». Производство железобетонных конструкций позволит компании снизить себестоимость строительства на 3–5% и обеспечить устойчивое развитие на фоне кризиса. «СК «Муринский» обошелся компании более чем в 1 млрд руб., — говорит генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. — Но это продуманный и экономически целесообразный шаг, инвестиции в качество и устойчивое развитие. По нашим подсчетам, завод окупится всего за семь лет и позволит снизить себестоимость строительства на 3–5%, ускорить сроки строительства и контролировать качество. Это актуально, учитывая, что стоимость стройматериалов выросла примерно на 10–20%. Мощности муринского завода составят 150 тыс. кубометров в год. На предприятии использовано оборудование передовых европейских производителей: бельгийское ECHO PRECAST ENGINEERING и греческое Galanos, итальянское Technoscom и Simem, финское Sal-Product, испанское Royatos, немецкое Kubat. Из номенклатуры производимых изделий можно собрать почти полностью готовый

конструктив дома: здесь изготавливаются наружные стеновые панели, плиты перекрытия, колонны-ригели, сваи и прочие элементы домокомплектов. Более 70% продукции пойдет на собственные проекты компании — ЖК «Тридцатькино царство», ЖК «Аннинский парк» и «Чудеса света». По стоимости дома, собранные из ЖБИ, значительно дешевле, чем из монолита, а качество не уступает за счет новых современных технологий производства. Более того, несмотря на прогнозируемое сокращение объемов жилищного строительства, рынок изделий ЖБИ может ждать рост до 10% начиная с 2017–2018 годов именно за счет вытеснения монолитного строительства. Кстати, уже сейчас из современной панели строятся дома не только массового сегмента, но и бизнес-класса. Новый завод имеет важное значение для всей Ленобласти. Как отмечал на его открытии Дмитрий Ялов, заместитель председателя правительства Ленобласти по экономическому развитию, речь идет о развитии одной из приоритетных отраслей региональной экономики: «Регион уже обеспечивает строительными материалами собственного производства себя, Санкт-Петербург, а также осуществляет поставки продукции в Москву и Московскую область».

Арсений Васильев добавляет, что муринский завод, скорее всего, станет последним в ближайшие годы новым производством, потому что в кризисное время крайне сложно найти проектное финансирование и свободные собственные средства на реализации масштабных производств. Этот период «затишья» необходим, чтобы строительная и промышленная отрасли начали замещать иностранное оборудование отечественным. К сожалению, у нас производится крайне мало оборудования для таких предприятий, приходится закупать львиную долю за границей. Самое время заняться собственными разработками и развитием машиностроения и станкостроения.

Константин Анохин

Туризм по-соседски

— **вектор** —

Внутренний туризм — одна из немногих сфер экономики, в которой можно ожидать положительных тенденций при падении курса рубля.

Ежегодно, по оценкам АРИН, Ленобласть посещают от 1,5 млн до 2 млн туристов. В области есть около 440 объектов размещения отдыхающих, половина из которых туристические базы и бывшие пионерские лагеря, другая половина — всевозможные гостевые дома, частные коттеджи, немногочисленные мини-гостиницы.

Этого явно недостаточно для массового привлечения туристов, хотя именно сегодня, когда цены на выездной туризм стали фактически запретительными, для развития внутреннего есть все возможности.

Генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев отмечает, что после взлета евро в конце 2014 года цены на отдых в Ленобласти и Финляндии разнятся в 2,5 раза. Спрос российских туристов на финские коттеджи упал на 55%, тогда как в России на внутреннем рынке спрос на аренду коттеджей в Ленобласти — на 35%.

Например, отель Michur Inn ГК «УНИСТО Петросталь» создавался с расчетом по мак-



Мемориал «Разорванное кольцо» на западном берегу Ладожского озера, откуда во время блокады начиналась ледовая трасса Дороги жизни, пользуется особым интересом у китайских туристов, которых становится все больше в Ленинградской области.

симуму перехватить представителей среднего класса, привыкших отдыхать в Финляндии. Проект развивали с учетом планов правительства региона достроить трассу Петербург—Сортавала, по которой едут ту-

ристы в Финляндию, и переориентировать часть этого потока на Ленобласть.

«В 2014 году цены на отдых в Ленобласти были на 10% ниже, чем в 2015. Поток туристов за год уменьшился в среднем на 25% из-за низкого покупательной способности населения. Люди стали меньше пользоваться дополнительными услугами, которые предлагают базы отдыха», — говорит Арсений Васильев.

Но бизнес не спешит инвестировать в туризм. «Дело в том, что Ленобласть до сих пор не сформулировала четких правил игры на этом рынке», — говорит директор департамента консалтинга и оценки АРИН Андрей Петров.

Эксперты говорят, что для инвестора необходимо создание единой сети с информацией о планах развития района, инвестиционных объектах и туристическом потоке. Кроме того, возможно задействовать для развития инфраструктурно механизмы государственно-частного партнерства. Пока же системных игроков на рынке туризма в регионе нет.

«Развитие туристической инфраструктуры — это вопрос не одного года, и здесь бизнес и правительство должны работать вместе», — говорит Арсений Васильев. — Пока у нас только три объекта в регионе. Это база

активного отдыха «ЛосевоДа» с веревочным парком, пейнтболом, тиром, рафтингом и веломаршрутами. Недавно введенный отель Michur Inn предлагает посетителям современный спа-комплекс со всеми видами процедур. База отдыха «Рыбачий хутор» — рыболовный курорт, где есть все необходимое для семейного загородного отдыха и комфортной рыбалки, в том числе футбольное и волейбольное поле, прокат лодок и снастей. Мы могли бы развиваться и дальше и строить новые тематические отели. Но без поддержки государства массового наплыва инвесторов ждать не стоит».

«Люди просто не могут не знать, что хорошие отели и интересные достопримечательности можно найти совсем недалеко от города», — считает заместитель председателя правительства Ленобласти Николай Емельянов.

По подсчетам президента Ленинградской торгово-промышленной палаты Кирилла Полякова, иностранных туристов из Китая, которых в регионе становится все больше, очень привлекают путешествия по местам боевой славы и связанных с именем Владимира Ленина. Однако российские туристы, судя по всему, руководствуются иными критериями при выборе туристического маршрута.

Константин Анохин

Ленинградская областьтенденции

«Ни одной жалобы от застройщиков я не получал»

— баланс —

с13 — Кто за этим следит?
— Теперь мы. Если в новом доме предусмотрено медицинское учреждение, мы, прежде чем дать разрешение на ввод в эксплуатацию, приглашаем комитет по здравоохранению Ленинградской области, чтобы выработать путь взаимодействия с застройщиком и застолбить на назначение этого объекта. Обычно застройщику выгодно сдать это помещение организации, которая оказывает платные медицинские услуги, при этом медуслуги должны оказываться и по полисам ОМС. Мы, условно говоря, обеспечиваем этой организации здравоохранения сбыт, ведь за обслуживание таких пациентов она получает свои деньги из фонда ОМС.

Там, где в проекте есть поликлиника, она должна стоять. У нас пока только один случай, когда участок под поликлинику есть, а она не построена. Эта история тянется с 2006 года, когда «Квартал 17А» начал реализацию своего проекта на границе города и Ленинградской области в районе Колпино.

— Есть ли объект, которого вы ждете, которым будете гордиться? — Вы знаете, причин для гордости очень много, но заниматься этим процессом некогда. Шучу. Самая главная для нас награда — это отсутствие претензий к объекту в процессе его эксплуатации. Если говорить о голубой мечте, это реализация того тезиса, того направления, которое дал губернатор Александр Дрозденко на выборах в прошлом году.

Как любитель хоккея, вам скажу, что в Финляндии норматив — одна ледовая арена на 27 тыс. человек. У нас сейчас получается одна на 220 тыс. человек. В Финляндии живет 4 млн человек, в Ленинградской области — 1,8 млн, при этом сборные конкурируют на государственном уровне. Потому что там есть где тренироваться. Поэтому надо создать базу на территории Ленобласти, чтобы у нас не только волейбол был региональным видом спорта, но также и хоккей. В поселке имени Морозова существует профессиональная команда Молодежной хоккейной лиги, «Варяги» называется, но там пока нет ни одного воспитанника области.

Это все вытекает из социальных стандартов. Если мы обеспечим людей кинотеатрами, местами в художественной школе, музыкальной школе, тогда они и поедут в тот же Тихвин, где есть и рабочие места, и квартиры, где можно жить.

— Куда же распределяются средства из адресной инвестиционной программы?

— В основном это деньги на те территории, где нет массового жилого строительства. Объекты по всей территории Ленобласти: школа в поселке Вознесение, физкультурно-оздоровительный комплекс в городе Сланцы, в деревне Плодовая Приозерского района. В этом году мы начинаем строительство большого волейбольного центра в городе Сосновы Бор — у нас есть профессиональная команда «Динамо Ленинградская область», кото-



АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВ

Михаил Москвин в своей работе руководствуется прагматичной целью сбалансировать создание комфортной социальной среды жизни и строительство коммерческого жилья

рая играет в Первой лиге первенства РФ и занимает там первое место, а на следующий сезон, вполне возможно, выйдет в Суперлигу. В прошлом году введены в эксплуатацию ледовый дворец в Кингисеппе, в Киришах. Завершаем долгострои, которые были у нас: детский сад в Выборге, в Шлиссельбурге, где по ходу строительства приходилось менять подрядчика.

— Какой при этом план по вводу жилья?

— Сохранить сегодняшние параметры. В 2015 году введено 2,3 млн квадратных метров. В начале февраля я представлял отчет в Министерстве строительства, работа наша за 2015 год признана положительной, в том числе и по вводу жилья экономикласса (1,5 млн кв. м). Сейчас в процессе строительства еще почти 9 млн кв. м. То есть задел есть на четыре-пять лет вперед. За количеством мы сейчас не гонимся. Наша задача — повысить качество даже не столько домов, сколько всей территории, где они строятся. Например, сегодня уже обеспеченность транспортом достаточно высокая, мы сейчас рассматриваем норматив 400 машин на 1 тыс. человек.

РЕГИОН ПРИБЫЛИ

Шведская компания «NCC Жилищное строительство» занимается жилищным строительством в восьми европейских странах, включая Россию. По мнению Александра Свинолобова, директора по развитию, с точки зрения бизнеса приятнее работать в той стране, где есть возможность спокойно заниматься делом, получая стабильный доход. Российский бизнес, в частности строительный рынок Ленинградской области, один из самых прибыльных для компании.

Скандинавские страны сейчас переживают настоящий жилищный бум. Поэтому работать в Скандинавии сейчас приятнее всего. Россия для компании остается важным регионом присутствия. Одни рынки растут, другие замедляются, со временем маятник качнется в обратную сторону. При этом, например, в России по сравнению с другими странами, где мы работаем, один из самых коротких сроков, требуемых для получения разрешения на строительство.

Так что российский рынок интересен как с точки зрения прибыльности, так и с точки зрения более быстрых сроков реализации проектов в сравнении с другими странами.

Все застройщики повсюду ждут стабильности в развитии, последовательности принятия решений, преемственности градостроительной политики. В противном случае бизнес будет терять интерес к региону, так как будут повышаться риски незапланированного изменения проектов уже в процессе их реализации. Сегодня мы видим в Ленинградской области довольно стабильную ситуацию благодаря тому, что руководство области удается выдерживать единую градостроительную политику для всех заинтересованных сторон. Как следствие, облик Ленинградской области сильно меняется. Рост жилищного строительства влечет за собой улучшение социальной и инженерной инфраструктуры, развитие малого бизнеса.

Записал Олег Трубецкий

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В прошлом году объем сделок на рынке загородной недвижимости Петербурга и Ленобласти сократился почти на треть. И похоже, в 2016 году выход новых проектов на региональный рынок будет заморожен, так как уже сейчас предложения превышают спрос. Покупатели выжидают.

2015 год был непростым для девелоперов, и под конец года негативные тенденции усилились. «Спад выражался в уменьшении количества сделок и, что мне кажется важнее, их качественных показателей. Граждане приобретали все более дешевые участки, а готовых домов покупали все меньше. По сравнению с уровнем 2014 года продажи домов и участков с подрядом упали очень существенно», — рассказывает маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Белева. По данным экспертного бюро «Сперанский», на рынке было заключено на 28% меньше сделок, чем в 2014 году. Выручка девелоперов при этом сократилась на 40% по сравнению с прошлогодней.

Замкнутый круг

Девелоперы, уловив изменение спроса, стали предлагать более дешевые и популярные варианты. Одной из тенденций 2015 года стало то, что в Ленобласти в прошлом году практически не было новых поселков, где продавались бы только коттеджи или участки с подрядом. В прошлом году на участки без подряда пришлось большинство сделок. В 2015 году на рынок вышли несколько десятков новых проектов, где продаются участки без подряда. Как полагают господа Белеева, в основном их реализуют не опытные девелоперы, а новички в загородном девелопменте. Напротив, в поселках, в которых предлагались только коттеджи, таунхаусы или участки с подрядом и где исключена продажа участков без подряда, объем предложения резко снизился — в среднем на 40%.

«На рынке встречаются проекты, которые реализуются компанией, состоящей из одного человека: генеральный директор — он же продавец. Как правило, в таких проектах сделок нет годами. В конце года такие девелоперы нередко перестают отвечать на звонки либо навсегда, либо до весны», — рассказывает Дмитрий Сперанский, руководитель экспертного бюро «Сперанский».

Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что по итогам 2015 года на загородном рынке Петербурга в продаже находится 449 коттеджных поселков. По сравнению с прошлым годом их количество увеличилось незначительно — на 2%. В течение 2015 года

Рынок загородной недвижимости Ленинградской области и СПб			
Год	Участки	Коттеджи	Таунхаусы
2012	56,0%	7,6%	34,6%
2013	59,0%	7,9%	33,0%
2014	71,2%	5,8%	23,0%
2015	81,3%	2,7%	16,0%

Источник: экспертное бюро «Сперанский»

в продажу вышло 78 новых объектов (включая очереди), при этом завершились продажи в 54 объектах (включая очереди). По данным директора по маркетингу ООО «Н+Н» Майи Афанасьевой, в продаже сегодня находится около 37,2 тыс. объектов. За прошлый год количество проектов таунхаусов на рынке сократилось на 9,6%, а суммарное число объектов в них — на 2,6%. «На конец четвертого квартала 2015 года объем этого сегмента составил 6,8 тыс. штук (47 поселков), а доля непроданных объектов оценивалась в 40% (2,7 тыс. объектов)», — сообщила госпожа Афанасьева.

Аналитики экспертного бюро «Сперанский» отмечают: «Качество приобретаемой земли ухудшилось. Если в 2014 году покупатели платили в среднем 168 тыс. руб. за сотку, то в этом — лишь 150 тыс. руб. Так как цены предложения у большинства застройщиков не снижались, это означает, что покупатели жертвуют качеством приобретаемых объектов».

«Рынок попал в замкнутый круг. Застройщики не рискуют вкладываться в строительство, пока не подпишут договор купли-продажи дома. Покупатели не рискуют вступать в такие отношения на этапе голого участка под обещания застройщика. Чтобы сдвинуть ситуацию с места, кто-то должен рискнуть. Но вряд ли это будут покупатели», — резюмирует Дмитрий Сперанский.

По данным экспертного бюро «Сперанский», сейчас в списке приостановленных числится 166 малозатяжных проектов. Стоит заметить, что это произошло не вдруг — такое количество поселков накопилось с 2002 года. В них «зависло» больше 7 тыс. участков, 2 тыс. коттеджей (как правило, это участки с обязательным подрядом, готовых непроданных домов немного), 1,3 тыс. таунхаусов и 5,6 тыс. квартир.

Еще одной тенденцией сделок 2015 года стало то, что землю стали реже покупать в инвестиционных или спекулятивных целях — сейчас таких покупок единицы. «Цены в востребованных поселках не снижались, подешевели только неликвидные варианты», — говорит госпожа Белеева.

— Как вы оцениваете дорожную ситуацию в целом?

— По-разному. В целом она везде сложная, а в Кудрово, Мурино, Девяткино, Буграх, во Всеволожске — микрорайонах, где появляется большое количество домов, она очень сложная. Поэтому мы провели ряд мероприятий с застройщиками, где решали эти проблемы. Например, проект продолжения Пискаревского проспекта от КАД в обход Мурино и Новодевяткино. Проект делают застройщики, а реализацию будем планировать по концессионному соглашению, эксплуатироваться дорога будет на платной основе. Группа ЛСР, группа компаний ЦДС и банк ВТБ заявили о том, что они рассматривают возможность участия в этой концессии.

— Говорилось о том, что при изменении порядка выдачи разрешений на строительство и ввода зданий в эксплуатацию возникнут «шероховатости». Соблюдаются ли сейчас сроки согласования при работе с девелоперами?

— Разрешения на строительство у нас выдает комитет государственного строительного надзора. Сейчас шероховатость только одна — объем строительства большой, а людей не хватает. Но сроки рассмотрения нормативные, по Градостроительному кодексу — десять рабочих дней. Они соблю-

даются. Отказов процент достаточно высокий, но пока ни одной жалобы от застройщиков я не получал, что мы нарушили сроки или дали непропорциональный отказ. На стадии рассмотрения проекта при получении заявления на выдачу разрешения мы видим те сложности, которые могут возникнуть в процессе строительства, даем свои замечания, и застройщику эта информация крайне полезна. Мы, по сути, выступаем как отдел качества по приемке проектных работ, которые девелопер заказал на стороне.

— Но, судя по вашему ответу, качество документации страдает.

— Да, процент брака высок. От 30% до 40%. Но отказы имеют технический характер, то есть через две недели замечания устраняются, документация поступает к нам повторно, и мы выдаем разрешение. Зато застройщик получает документацию, по которой он будет уверенно строить и по которой при осуществлении госстройнадзора в будущем ни у кого проблем не будет.

— Упоминалась разработка закона о предоставлении земли под линейные объекты.

— Сегодня по Градостроительному кодексу любой линейный объект обязан иметь проект планировки, а это деньги и время. Мы хотим внести в рамках своих полномочий некоторые изменения в 38-й областной закон по объектам, которым не требуется разрешение на строительство, чтобы снять напряжение с ресурсоснабжающими организациями. Комитет по архитектуре этим занимается. Я все же надеюсь, что в первом полугодии 2016 года это выльется в какую-то законодотворческую инициативу.

— Что вы думаете о последних поправках к закону о долевом участии?

— По нашему мнению, туда вносится мало поправок. Правила часто меняются. Тут важно, с одной стороны, защитить покупателей, с другой — не навредить строителям. Важно сделать закон жестче. Особенно в части ответственности застройщика перед участниками долевого строительства. На территории Ленобласти сейчас строится 9 млн «квадратов», а обязательства застройщиков перед дольщиками — 100 млрд руб. И этим законом, конечно, ответственность застройщиков надо повышать.

Здесь есть хотелось бы, чтобы были поправки к закону о банкротстве. В нем уже есть специальный 7-й параграф, где участники долевого строительства идут по отдельной процедуре в конкурсном производстве. Однако процедура передачи ими объектов еще достаточно громоздкая. Самая хорошая мера — когда участники долевого строительства организуют жилищно-строительный кооператив, и ему в процессе банкротства передается жилой дом. Получив дом, они становятся застройщиком, а мы, как органы власти, помогаем им этот объект достроить. Уже в прошлом году 700 человек получили в Новодевяткино квартиры в домах, которые были достроены таким образом.

Беседовала Елена Большакова

Выбить скидку

По сведениям «Н+Н», к концу 2015 года средняя цена 1 кв. м на рынке коттеджей выросла во всех классах относительно того, что наблюдалась годом раньше. Госпожа Афанасьева подсчитала, что наибольший прирост средней цены зафиксирован в классе «элита»: +26%. «Изменение цены в высоком ценовом сегменте связано в основном с валютными колебаниями на рынке», — поясняет она. — На рынке таунхаусов также наблюдается повышение средней цены практически во всех ценовых категориях, за исключением группы «12–18 млн руб.». Здесь цена снизилась на 2,4%, до 83,1 тыс. руб. за 1 кв. м.

Иной точки зрения придерживается Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам». «Цены, по которым недвижимость выставляют на продажу, те же, что и в прошлом году. Однако для совершения быстрой сделки продавцу приходится соглашаться на дисконт 5–20% от первоначальной цены в зависимости от ликвидности объекта».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»: «Если подвести итоги года, то объем продаж по коттеджному строительству у нас за 2015 год составил 865 млн руб., что на 8% ниже, чем в 2014 году».

«Для загородной недвижимости 2016 год простым точно не будет. Девелоперы тех проектов, которые близки к завершающей фазе реализации, будут распродавать остатки, а также пытаться зарабатывать на эксплуатации, обслуживании поселков и сдаче «подвисях» объектов в аренду. Другие проекты, из-за того что девелоперы не рассчитали сил или столкнулись с неразрешимыми инфраструктурными проблемами, очевидно, пополнят сегмент неликвида. В остальном выход новых проектов на рынок будет заморожен, так как сейчас имеется слишком большой выбор предложений для удовлетворения и без того слабого спроса», — прогнозирует госпожа Белеева.

«В 2016 году ожидаю резкого падения объемов ввода. Цены в рублевом выражении будут стагнировать. Спрос и ликвидность большинства объектов резко упадет», — уверен Тимур Нигматуллин.

Аналитики говорят, что для малозатяжного строительства особенно перспективны южные районы области: Гатчинский и Ломоносовский. Всеволожский район сохранит популярность, но в условиях активной застройки северного пояса города высотками малозатяжные проекты будут отступать все дальше от границ города.

Валерий Грибанов

ПИКОВЫЕ НАГРУЗКИ

Темпы строительства жилья в Ленинградской области намного опережают темпы строительства новых дорог. Большинство жителей новых районов работают в Санкт-Петербурге, а потому после ввода всех заявленных проектов маятниковые миграции населения неизбежно приведут к транспортному коллапсу на границе города и области. Уже сегодня очень непростая транспортная ситуация складывается на южном и восточном направлениях. Для решения транспортных проблем Ленобласти понадобится не только около 1,5 трлн руб., но и своевременное исполнение всеми подрядчиками и партнерами взятых на себя обязательств.

Наибольшие трудности наблюдаются сейчас на направлении Девяткино—Мурино (восточная часть города), а также Шушары (юг). По прогнозам Андрея Вересова, генерального директора агентства недвижимости «Метры», количество населения в Девяткино—Мурино к 2020 году вырастет на 200 тыс. человек. Аналогичная ситуация складывается на Кудровском и Всеволожском направлениях.

Плечом к плечу

Впрочем, проблемы с пробками в Девяткино и Мурино давно уже вызывают тревогу. Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булимистре рассказывает: «Наиболее активное строительство жилой недвижимости ведется рядом со станцией метро «Девяткино» (единственной станции метрополитена, расположенной на территории Ленинградской области). Вагоны метро на станции «Девяткино» заполняются пассажирами так плотно, что на станциях, расположенных ближе к центру города, войти в вагон в часы пик становится проблематично. Уже сейчас возникает сложность и у автовладельцев с въездом в район этой станции метро и выездом оттуда. По словам жителей района, на выезд из жилого квартала может уйти до 30 минут».

Как считают эксперты, что-то похожее вскоре будет наблюдаться и в районе Кудрово. Заселено там пока меньше половины жилья, но транспортная инфраструктура уже работает на пределе. По мере застройки района Новогорелово будет ухудшаться ситуация и на Таллинском шоссе, в месте его пересечения с Колыцевой. В настоящее время активно обсуждается строительство дороги в обход поселков Мурино и Новое Девяткино, которая несколько улучшит ситуацию. Дорогу предполагается сделать платной, что может привлечь инвесторов, в том числе из застройщиков жилья. В случае успеха проекта опыт может быть распространен и на другие районы.

Впрочем, некоторые эксперты полагают, что со строительством обхода власти опоздали. «Ориентировочный срок строительства обхода Мурино составляет не менее трех лет, а за этот период в эксплуатацию введут основную часть объектов в зонах массовой застройки. Стоит отметить, что сейчас проект дороги оценивается в 5,5 млрд руб. и потянуть его в нынешней экономической ситуации самостоятельно власти не смогут. Пока запланировано участие частных инвесторов, среди которых называются компании ЦДС, «Группа ЛСР» и банк ВТБ. Однако их вложения покроют лишь часть затрат, а остальное должен предоставить федеральный бюджет. О выделении федерального финансирования региональным властям только предстоит договариваться», — отмечает Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие». Он полагает, что только за счет строительства новых трасс с самой Ленинградской области решить существующую проблему невозможно, путепроводы еще необходимо подключить к дорожно-транспортной системе Петербурга, учесть дополнительную транспортную нагрузку в рамках агломерации Петербург—Ленобласть оценивается в 1,5 трлн руб., — подсчитал эксперт.

Недофинансированная перспектива

Александр Свинолобов, директор по развитию скандинавского строительного концерна NCC в России, считает необходимым сделать так, чтобы система прогнозирования у государства была синхронизирована с планами и темпами освоения территорий застройщиками, а ключевые решения, например по генплану, принимались своевременно и были ориентированы не только на текущую ситуацию, но и на развитие территории хотя бы в четырех-пятилетней перспективе.

«Основная проблема состоит не в планировании, а в исполнении городом взятых на себя обязательств. За десять лет в Петербурге

построено лишь 30% запланированных проектов транспортной инфраструктуры. Наибольшее отставание наблюдается на северо-восточном (в сторону Всеволожска и Нового Девяткино) и восточном (в сторону Павлово) направлениях», — констатирует Алексей Калачев, аналитик группы компаний «Финам».

Он обращает внимание на то, что в отчете о реализации государственной программы «Развитие автомобильных дорог Ленинградской области» за январь—декабрь 2015 года комитета по дорожному хозяйству Ленинградской области отмечено: финансирование программы в 2015 году осуществлено лишь на 45,96% (1429 млн руб.) от запланированного объема (3109 млн руб.), а реальное выполнение — на 42,41% (1318 млн руб.), причем основная часть недофинансирования приходится на федеральный бюджет (выделено лишь 29,73% от запланированных 1866 млн руб.). «Из запланированных на год 13 мероприятий по строительству и реконструкции автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения выполнено лишь три: строительство путепровода в месте пересечения железнодорожных путей и автомобильной дороги общего пользования «Подъезд к г. Гатчина-2», строительство транспортной развязки на пересечении автомобильной дороги Санкт-Петербург—завод им. Свердлова—Всеволожск с железной дорогой на перегоне Всеволожск—Мельничный Ручей во Всеволожском районе Ленинградской области и реконструкция участка автомобильной дороги Орехово—Сосново—Кривко—жд д. Петъярви», — рассказал госпдин Калачев.

Незаконченными остались строительство путепровода в месте пересечения железнодорожных путей и автомобильной дороги общего пользования «Подъезд к г. Гатчина-2»; строительство мостового перехода через реку Волхов на подъезде к г. Кириши в Киришском районе Ленинградской области; строительство нескольких автодорожных путепроводов на перегонах участка Выборг—Каменногорск взамен закрываемых железнодорожных переездов; реконструкция автомобильной дороги общего пользования регионального значения «Подъезд к г. Гатчина-1»; реконструкция автомобильной дороги Красное Село—Гатчина—Павловск и некоторые другие, менее значимые объекты. Сроки сдачи этих объектов перенесены на декабрь 2016 — начало 2017 года. В рамках программы проектирования и строительства (реконструкции) автомобильных дорог общего пользования местного значения выполнено три мероприятия из семи, по подпрограмме «Поддержание существующей сети автомобильных дорог общего пользования» из семи мероприятий по капитальному ремонту автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения выполнено одно. Причины отклонений от плана, указанные в отчете, — недофинансирование, а также поздние сроки заключения государственных контрактов по причине длительности проведения конкурсных процедур.

Ряд экспертов обращают внимание на то, что часть проблем со строительством новых и реконструкцией существующих автодорог связана с разграничением ответственности города, области и федеральной власти и, соответственно, их бюджетов. Взаимные планы зачастую весьма непросты увязать между собой.

«К сожалению, существующее административное регулирование провоцирует застройщиков к строительству многотажных комплексов, расположенных на ограниченном пространстве вблизи от города. В результате строительство новых дорог и развязок может только временно облегчить положение, но не решить проблему полностью. Эффективной мерой было бы развитие обширных территорий Ленобласти, не прилегающих непосредственно к КАД, и застройка их малозатяжными жилыми комплексами. При этом необходимо создание соответствующей инфраструктуры и рабочих мест, благодаря чему люди получат возможность не ездить ежедневно в Петербург, а работать в своем районе», — считает Анна Скокова, главы отдела аренды БГ «Гринвуд».

Отсрочка решения транспортных проблем грозит не просто затрудненным сообщением между городом и областью, а транспортным коллапсом. Только Токсовское шоссе, по приблизительным оценкам, должно обеспечивать ежедневно более 50 тыс. жителей новостроек, возведенных в трех поселках — Мурино, Девяткино и Новое Девяткино. Ни инфраструктура самих населенных пунктов, которая изобилует узкими улицами, ни прилегающие трассы не рассчитаны на такую транспортную нагрузку.

Валерий Грибанов



Южный участок кольцевой автодороги КАД и скоростного диаметра 3СД, строительство которого пока остается единственным успешным инвестиционным проектом в развитии транспортной составляющей в регионе. Но поскольку без дорог нельзя продать квартиры, а у Ленинградской области нет бюджета на строительство дорог, девелоперам придется и дальше вкладываться в строительство дорог

