

ИНВЕСТОРЫ ЗАРЫВАЮТСЯ В ЗЕМЛЮ

РЫНОК ЛЕНД-ДЕВЕЛОПМЕНТА ПЕРЕЖИЛ НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА 2008–2009 ГОДОВ И, НЕСМОТРЯ НА ПОЗИТИВНУЮ ДИНАМИКУ, ЕГО ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВСЕ ЕЩЕ НЕ ЗАВЕРШЕНО. 18 МАРТА В МОСКВЕ ПОД ЭГИДОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» И РОССИЙСКОГО АУКЦИОННОГО ДОМА СОСТОЯЛСЯ ФОРУМ, УЧАСТНИКИ КОТОРОГО ОБСУДИЛИ, КАКИЕ ШАГИ ПРЕДПРИНИМАЮТ ГОССТРУКТУРЫ И САМИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ДЛЯ НОРМАЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ. А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛИСЬ ОПЫТОМ УДАЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ. ДМИТРИЙ ЗАХАРОВ

Уровень спроса на жилье уже начал восстанавливаться после кризиса. Однако обеспеченность из расчета на человека в стране по-прежнему составляет 22–23 кв. м, что в среднем на 10 кв. м ниже, чем в Европе (там средний показатель 33 кв. м) и еще больше разница с США (около 60 кв. м на человека).

Таким образом, потенциал отечественного рынка с точки зрения потребностей очень велик — согласно статистике, более 60% российских семей хотели бы улучшить свои жилищные условия, а это гипотетические 1,5–2,2 млрд кв. м жилья. Но при нынешнем уровне цен платежеспособный спрос может составить порядка 10% от потребностей — емкость рынка на ближайшие пять лет в таком случае составит 240 млн кв. м жилья, что, соответствует инвестиционному потенциалу более чем \$200 млрд.

ФОНДОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ При существующем дефиците подготовленных земельных участков за них идет серьезная борьба. На меньших объемах проекты жилья комфорт, элит и бизнес-класса более выгодны застройщику. Это значит, что если государственные институты заинтересованы в увеличении обеспеченности населения жильем, должны быть запущены механизмы повышения привлекательности проектов эконом-сегмента. Сергей Кузнецов, заместитель генерального директора Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства отметил, что именно такая задача и стоит перед его организацией на ближайшие годы.

Поскольку средняя семья может приобрести в собственность квартиру именно экономкласса, приказом Минрегиона определены параметры такого жилья, а цены на него устанавливаются индикативно.

Фонд — некоммерческая организация, и прибыль не является его первичной целью. Он существует за счет средств, зарабатываемых на рынке, но не финансируется из бюджетов любого уровня.

«Мы обеспечиваем подготовку земельного участка инженерной инфраструктурой, — пояснил господин Кузнецов, — в первую очередь стимулируем профильные компании, чтобы они в свои инвестиционные программы закладывали расходы на подключение площадок под комплексное освоение и жилищное строительство, подключение сетей».

По оценкам фонда, в результате удается добиться тридцатипроцентного удешевления для застройщика при подключении к сетям. Что касается обеспечения территории социальной инфраструктурой, то это задача муниципалитета, но контроль за ее исполнением фонд тоже ведет своими силами. При подготовке участка с муниципалитетами подписывается так называемый «План освоения земельного участка», в котором губернатор, мэр и представитель фонда гарантируют



УЧАСТНИКИ ФОРУМА РАССМОТРЕЛИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ТАК И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ЛЕНД-ДЕВЕЛОПМЕНТА

обязательства по обеспечению территории социальной инфраструктурой.

Как подчеркнул Сергей Кузнецов, в рамках проводимых фондом аукционов устанавливаются параметры по экологичности применяемых материалов, энергоэффективности и техническим средствам, сокращающим расходы на эксплуатацию.

Таким образом, через свои требования, которые задают четкие параметры жилья экономкласса, через требования по объему и срокам возводимого жилья фонд индикативно и влияет на цену.

Чтобы застройщик мог предоставить для рынка низкие цены помимо сокращения его затрат на инженерную инфраструктуру и социальные объекты, фонд помогает в сокращении сроков согласования документации.

По словам господина Кузнецова, данные свидетельствуют: в среднем сокращение сроков согласования по планировке территории происходит в 3,6 раза по отношению к рынку. По проектно-сметной документации — в 3,3 раза, сроки получения разрешения на строительство сократились в 2,25 раза, разрешения на ввод объекта в эксплуатацию — в 1,7 раза, на регистрацию — в 3,3, раза.

При этом фонд, заверил Сергей Кузнецов, исключает «затраты на сопровождение». Но со своей стороны требует качество и контролирует сроки. А кроме того, стимулирует кон-

курентцию. В частности, в тех регионах, где наблюдается закрытость рынка, приводит игроков из соседних субъектов.

Основной механизм деятельности фонда — аукцион. Перед его проведением проводятся круглые столы, которые проходят на территории главы региона. На них собираются компании-операторы коммунального комплекса, естественные монополии, банки, АИЖК, представители региональной власти и сами представители фонда. Здесь даются ответы на все интересующие вопросы, раскрываются нюансы предлагаемых проектов.

Фонд гарантирует стопроцентную юридическую чистоту сделки, так как участок, купленный у фонда, фактически приравнен к участку, купленному на первичном рынке, — в соответствии с 161-ФЗ.

В финале выступления Сергей Кузнецов привел некоторую статистику. На сегодняшний момент фондом предоставлено порядка 1,5 тыс. га под комплексное освоение в целях жилищного строительства в 16 регионах РФ. На этих участках запланировано строительство около 6 млн кв. м жилья, из них более 3 млн кв. м — многоэтажное строительство. Около 100 тыс. кв. м в трех регионах введены в эксплуатацию, и в среднем происходит опережение нормативных сроков строительства на 9–12 месяцев. Порядка 700–800 тыс. кв. м планируется ввести в эксплуатацию до

мая 2012 года и 5,8 млн кв. м планируется ввести в течение ближайших трех лет. В 2011 году фонд предоставит под жилищное строительство около 3,5 тыс. га земли.

Аркадий Литовский, коммерческий директор ГК «Интер-Союз», поинтересовался, насколько плотно работа фонда ведется в Москве, Петербурге, Московской области — то есть самых инвестиционно привлекательных регионах. На это Сергей Кузнецов заметил, что хотя фонд и некоммерческая организация, деньги из бюджета РФ он не получает. И, конечно, он ориентируется на регионы, где наиболее развит спрос и где может быть получена добавочная стоимость к земельным участкам. Более того, именно за счет них фонд получает основной доход.

Адвокат Санкт-Петербургской городской коллегии Станислав Мирочник попросил уточнить, как к фонду попадают земельные участки. Сергей Кузнецов пояснил, что участки, которые находятся в федеральной собственности или в казне, могут быть переданы в фонд согласно 161-ФЗ. Обычно сам фонд находит подходящие участки, которые не используются или используются не по назначению, после чего субъект федерации инициирует фонд на вовлечение этих участков.

«ВРЕМЯ ЛЕГКИХ ДЕНЕГ ПРОШЛО» Елена Юргенева, директор департамента элитной