



ДОМ

http://perm.kommersant.ru

Вторник 26 апреля 2011 №73 (№4614 с момента возобновления издания)

Строители пока не спешат говорить об оживлении на рынке новостроек, хотя аналитики отмечают микророст цен и появление инвестиционных сделок, которых не было в кризисные годы. Рентабельность бизнеса девелоперов снижается из-за быстрого роста цен на энергоносители. Однако появляется все больше новых объектов строительства, а те, что были заморожены, постепенно «оттаивают». Не забывают строители и позаботиться о будущем бизнеса: освоив имеющиеся запасы земли, они покупают все новые участки на вторичном рынке.

Оттаявшая стройка

жилищное строительство

За январь-февраль 2011 года в Перми было введено в эксплуатацию около 4 тыс. кв. м жилой недвижимости, что на 55% больше, чем за аналогичный срок 2010 года (данные Пермьстата). Начинает строиться и новая недвижимость. По данным аналитического отдела ОАО «Камская долина», за последние полгода начато строительство 19 объектов общей площадью около 175 тыс. кв. м.

Хотя обеспеченный спрос на квартиры сейчас не так велик, тем не менее, отсутствие прироста предложения приводит к дефициту. По словам директора департамента жилой недвижимости корпорации «Перспектива» Станислава Цвирко, квартиры в домах, которые сдаются до конца 2011 года, сейчас практически раскуплены, идут продажи квартир в домах, которые будут закончены в 2012–2013 годах. Это подтверждает и замгендиректора ОАО «Камская долина» Алевтина Романова.

Цены на новостройки в Перми были стабильны в течение последнего полугодия, однако сейчас аналитики начинают говорить о наметившейся тенденции к росту. Алевтина Романова оценивает рост цен за



Рынок бизнес-жилья в Перми пока не восстановился после кризиса ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

последний квартал в 2%, а Станислав Цвирко считает, что в 2011 году цены увеличиваются примерно на 1–1,5% в месяц.

Львиную долю продающихся сейчас квартир составляет жилье эконом-сегмента. Устойчивого, обеспеченного деньга-

ми спроса на жилую недвижимость бизнес-класса пока не отмечается, рассказывает господин Цвирко. По его словам, уверенно говорить об оживлении рынка можно будет, когда этот спрос появится. Стоит отметить, что почти

все новые объекты, начатые за последние полгода, также относятся к категории «эконом» и «эконом плюс». По данным аналитического отдела «Камской долины», за это время начато строительство только одного дома класса «бизнес» — на ул.

Луначарского, 66. Застройщиком является ОАО «СМТ №14».

Предвестником положительных тенденций, по словам Станислава Цвирко, можно назвать появление на рынке инвестиционных сделок. Речь идет о покупке квар-

тир на ранней стадии строительства с целью дальнейшей перепродажи. «Таких сделок немного, но они есть. В кризисные годы их вообще не было», — уточнил риэлтор.

При этом строители отмечают, что ситуация в отрасли не самая благоприятная. Себестоимость строительства растет очень быстро. На это посетовал генеральный директор ОАО «Стройпанелькомплект» Виктор Суетин. «Цены на энергоресурсы растут, а производство стройматериалов, в частности цемента, — энергоемкое, так что сегодня цена продажи очень близка к себестоимости. Рентабельность можно оценить на уровне 10–12%, привлекательность вложений в строительство сейчас не увеличивается», — пояснил бизнесмен.

Кредитные средства банков до сих пор недоступны для девелоперов. «Им требуются ликвидные залоговые, а строящийся дом таковым не является», — пояснила Алевтина Романова. Генеральный директор компании «Уралсервис-2000» Леонид Лейфер прогнозирует, что эта ситуация изменится не скоро. По его мнению, понадобится от одного года до трех лет, чтобы доверие банков к строителям восстановилось.

(Продолжение на стр.14)

Строителей оставляют сносом

ветхое жилье

В Перми сейчас 9 тыс. человек живут в домах на грани коммунальной аварии. В этом году федеральное финансирование для расселения людей заканчивается, в бюджете города на эти цели предусмотрено только 100 млн руб. В итоге в 2011 году городские власти даже не планируют обследовать дома и составлять списки подлежащих расселению. Муниципалитет надеется на частных инвесторов. Однако сами застройщики и аналитики рынка говорят, что бизнес с такой нагрузкой не справится. К тому же для него она будет попросту невыгодна.

Бюджетные крохи на расселение

В Перми 24 тыс. человек живут в домах, официально признанных непригодными для проживания. Из них 9 тыс. жителей — в аварийных домах, которые и вовсе подлежат сносу.

По оценке чиновников городской администрации, на расселение этих домов нужно порядка 9 млрд руб. Однако денег на это практически нет. В бюджете города в 2011 году на переселение людей из аварийного жилья предусмотрено только 100 млн руб. (для сравнения — на целевую программу «Пермский трамвай» в бюджете заложено 126 млн руб., на организацию и обустройство мест массового отдыха — 164 млн руб.).

В 2009 и 2010 годах суммы в городском бюджете на расселение аварийного жилья были аналогичными — 183 и 190 млн руб. Но в тот период было предусмотрено федеральное финансирование из средств фонда содействия реформе ЖКХ. «Решить проблему расселения только за счет городского бюджета не представляется возможным, учитывая большое число домов, не пригодных для проживания, поэтому привлекались средства федерального фонда», — говорят в мэрии Перми. По данным городского управления жилищных отношений, из фонда на расселение было направлено 1,6 млрд руб. «Сейчас в процессе расселения находятся 247 аварийных домов, и люди из них получают новое жилье», — отметили в управлении.

Причем расселение за счет федеральных денег идет с задержкой (власти ссылаются на поступление средств только в декабре 2010 года). Деньги будут расходоваться только в этом году. А заложенные в городском бюджете этого года 100 млн руб. тоже пойдут на «выплату выкупной цены собственникам жилых помещений в аварийных домах, расселение которых начато в 2009–2010 годах», поясняют в мэрии. В целом по плану в нынешнем году предполагается переселить из аварийных домов Перми 1964 человека.

(Продолжение на стр.14)



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

г. Пермь, 8 (342) 210 57 42
ш. Космонавтов, 368 б www.landrover.uralavtoimport.ru

ПРОГРАММА «ПРИВИЛЕГИЯ». 50% ЧЕРЕЗ 2 ГОДА *

RANGE ROVER SPORT

RANGE ROVER

* Land Rover Finance. Программа осуществляется в сотрудничестве с ЗАО Юникредит Банк, ген. лиц. ЦБ РФ №1. Распространяется на все новые автомобили Land Rover. Срок кредита 24 месяца, валюта-рубли, первоначальный взнос 50%, остаточный платеж через 24 месяца — 50%, процентная ставка — 11,5%. Дополнительная информация: размер единовременной комиссии за выдачу кредита 6000 рублей либо 3000 рублей для клиентов, получающих второй и более кредит в ЗАО Юникредит Банке. По программе «Привилегия»: комиссия за выдачу кредита включена в сумму кредита, в течение 24 месяцев проценты начисляются на сумму единовременной комиссии и остаточный платеж. Погашение кредита происходит ежемесячно аннуитетными (равными) платежами. Остаточный платеж погашается в конце срока кредита. В последний платеж включен

ежемесячный и остаточный платежи. Обязательно оформление полиса КАСКО. Обеспечение по кредиту — залог приобретаемого автомобиля. Досрочное погашение возможно по истечении 3 месяцев, комиссия не взимается. Минимальная сумма досрочного погашения 25000 рублей. Неустойка за несвоевременное погашение задолженности 0,5% за каждый календарный день от суммы просроченной задолженности. Условия указаны по состоянию на 14.03.2011. За детальным расчетом обращайтесь к менеджеру по кредитованию дилерского центра. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ). (Finance — англ. «финансы»).

ДОМ

Оттаявшая стройка Строителей оставляют сносом

(Начало на стр. 13)

Вместо того чтобы поддерживать стройку, банки стимулируют спрос на рынке недвижимости. И строители, и риэлторы отмечают, что таких низких процентных ставок по ипотечным кредитам, как сейчас, финансовые учреждения еще никогда не предлагали. Большинство крупных застройщиков участвуют в программе Сбербанка «8–8–8», по которой жители города могут взять кредит на восемь лет под 8% годовых. «Ипотека помогает тем, кто хочет улучшить свои жилищные условия: чтобы продать вторичное жилье, требуется много времени. Ипотечный кредит дает временной лаг для этого», — поясняет Алевтина Романова.

Несмотря на трудную ситуацию, строители начинают заботиться о будущем. Освоив запас земель, сделанный до кризиса, сейчас они ведут переговоры о покупке участков на вторичном рынке, так как администрация Перми

предлагает мало интересных мест под застройку. По словам Леонида Лейфера, у компании есть запас земли до 2015 года, на которой может быть построено около 100 тыс. кв. м жилья. Виктор Суетин сообщил, что ведет переговоры о покупке нескольких участков, на которых разместится около 30 тыс. кв. м жилья.

Также аналитики отмечают оживление почти на всех стройках, которые были заморожены во время кризиса. В той или иной степени работа ведется на всех площадках, кроме проблемных объектов, сообщил руководитель аналитического центра «Медиана» Павел Новоселов. Напомним, по-прежнему «стоят» несколько десятков долгостроев, которые были начаты как еще в конце 90-х, так и в 2000-е (в Пермском крае сейчас 37 строящихся многоквартирных жилых домов, где обязательства перед должниками до сих пор не выполнены).

Александра Колпакова

Перечень многоквартирных жилых домов, начатых строительством на территории г. Перми в IV кв. 2010 г. и в I кв. 2011 г.

		Площадь квартир, кв. м	Застройщик	Класс качества	Конструктив
октябрь	Механошина, 17	8501	ГК «Ренова»	«эконом»	моноклит
октябрь	Уинская, 35	11 770	ООО «ПИК-Кама»	«эконом++»	моноклит
октябрь	Мильчакова, 5	949	ИП Чирков	«эконом++»	кирпич
октябрь	Чернышова, 57	19 747	ГК «Мегаликс»	«эконом»	панель
октябрь	Писарева, 56	17 730	ООО «Спешер-ДТА»	«эконом»	кирпич
октябрь	Парковый, 45г	8050	ООО «Оптимум»	«эконом»	каркас
ноябрь	Карпинского, 120а (2 оч.)	4096	ЖСК «Авиатор»	«эконом»	панель
ноябрь	Краснофлотская, 28 (3/2)	3417	ООО «СК «Астро»	«эконом++»	кирпич
ноябрь	Танчирова, 37	7466	ЗАО «Нефтехимик-Интер»	«эконом++»	кирпич / панель
ноябрь	Хабаровская, 56а	12 056	ООО «Жилосиенств»	«эконом»	кирпич
декабрь	1-я Ипполитовая, 5	6047	ООО «Жилосиенств»	«эконом»	кирпич
январь	А. Барбоса, 53	6091	ОАО «Камская долина»	«эконом++»	кирпич
январь	Карпинского, 120а (3 оч.)	8598	ЖСК «Авиатор»	«эконом»	панель
февраль	Барамзинной, 54 (2 оч.)	17 845	ООО «Строн-М»	«эконом++»	моноклит
февраль	Луначарского, 66	8077	ОАО «СМТ №14»	«эконом»	кирпич
март	Красноводская, 27	2035	ООО «Жилосиенств»	«эконом»	каркас
март	Холмогорская, 4в (2 оч.)	10537	ООО «Жилосиенств»	«эконом»	кирпич
март	Уинская, 13-15	11 868	ООО «Уралсервис-2000»	«эконом++»	моноклит
март	Докучаева, 40б	10 085	ОАО «ПЗСП»	«эконом»	панель

(Начало на стр. 13)

Таким образом, в этом году расселять людей из аварийного жилья будут, но только по спискам еще 2009–2010 годов. Что касается этого года, то из-за недостатка бюджетных средств в Перми вообще не будут формировать списки тех аварийных домов, которые подлежат расселению. Городские власти даже не планируют обследовать такие дома. Десятки и сотни горожан спрашивают на сайте городской администрации, когда будут составляться такие списки, и всем дают один и тот же ответ: «Список домов, подлежащих расселению в 2011 году, утверждать не планируются из-за недостатка финансирования».

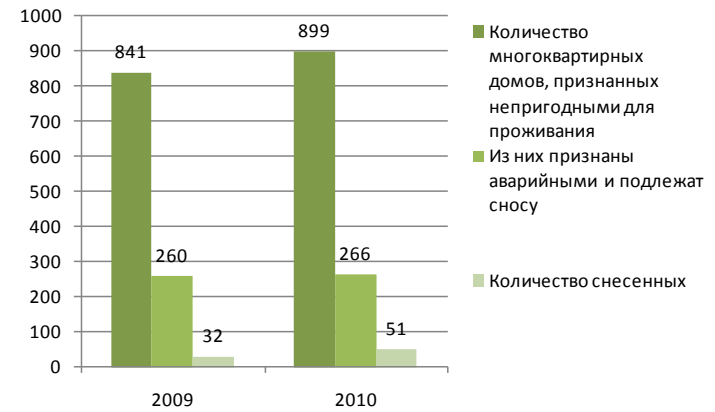
Иждержки генплана

Будет ли возобновлено федеральное финансирование в дальнейшем — пока не ясно. Так что сейчас городские власти делают ставку исключительно на частных инвесторов. «Так как в этом году федеральное финансирование заканчивается, администрация Перми решила использовать другой механизм, а именно — пойти в аукционы на развитие застроенных территорий, чтобы производить расселение людей за счет средств инвесторов», — поясняют в городском управлении жилищных отношений. Несколько аукционов в этом году уже состоялись.

Интересно, что строители готовы к этому, в том или ином объеме они всегда занимались подобными проектами. Гендиректор ОАО «Пермглавснаб» Александр Парыгин напоминает, что до кризиса расселением ветхого жилья занимались как раз застройщики. «Но в кризис они «поплыли», поэтому потребовалась господдержка», — говорит строитель. — Акончился кризис — кончилась госпрограмма. Так что сейчас это снова бюджетный вопрос. Вопрос не в том, чтобы строить в центре города, то должны расселять жильцов и сносить старые дома».

Однако серьезное сомнение вызывает у строителей выгода подобных проектов в свете нового генплана Перми (был принят в конце прошлого года, одно из новшеств — требование о малоэтажном строительстве в центре города). «Здесь возникают противоречия с генпланом. Например, на месте расселения нельзя построить выше пяти этажей, но в этом случае строитель будет работать «в ноль» или «в минус». И выгодно это будет только при строительстве не менее 17 этажей», — поясняет господин Парыгин. Например, расселив два барака за 84 млн руб., «Пермглавснаб» построил на ул. Островского три многоквартирных дома. «Если бы мы были ограничены пятью этажами, то работали бы в убыток», — говорит строитель.

Сотни домов в Перми непригодны для проживания



Девелоперы без господдержки не готовы расселять ветхие дома ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Если на месте бараков строить малоэтажное жилье, то экономика „не сростается“, — соглашается советник гендиректора Пермского завода силикатных панелей Виталий Макаренко. — Или если на аукцион выставляется целый участок — с жилыми домами (то есть попросится покупка другой недвижимости для них), то выгода для большинства будет только в том, что объект, построенный в соответствии с новым генпланом, будет давать экономический эффект».

Председатель совета директоров ОАО «Уралсервис-2000» Леонид Лейфер отметил, что взятые ранее обязательства по расселению его

компания выполнит (за четыре года расселено около 90 квартир из 145), а вот о новых подобных проектах он сначала хорошо подумает. «Экономически это не очень выгодно», — тоже отмечает он.

Понятно, что работать в убыток никто из строителей не будет. Именно поэтому, как отмечает Виталий Макаренко, вопрос целесообразности участия в аукционе на развитие застроенной территории решается отдельно в каждом конкретном случае.

Леонид Лейфер уверен, что решить проблему с расселением ветхого жилья можно только в частно-государственном партнерстве. «Эту проблему не вытянет ни бизнес, ни государство.

До кризиса многие инвесторы вложили в недвижимость, сейчас такого нет. И в ближайшие два-три года не будет. Так что просто выставить площадки в городе на аукционы — недостаточно. Нужна другая программа», — считает строитель.

Александр Парыгин уверен, что решить противоречие можно только переговорами с властями. «Нужно договариваться о способах применения генплана», — говорит он, подразумевая какие-то исключения для строителей в конкретных случаях (напомним, уже несколько исков поступили в арбитраж от строителей, оспаривающих отдельные требования генплана. — «Ъ»). «Другого пути нет», — резюмирует строитель.

Аналитики тоже скептически относятся к идее отдать расселение старых аварийных домов исключительно на откуп бизнесу. «Надежда на частных инвесторов беспочвенна. Да, у строителей сейчас ситуация чуть-чуть лучше, чем ранее, но кризис, по сути, из отрасли нигде не ушел», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов. — Интересны могут быть некоторые участки, но расселение — это всегда риски и затраты, поэтому застройщикам и ранее, и сейчас

скорее интересны свободные участки, не связанные с обременением, тем более земля на рынке есть».

Сергей Седов считает, что решение властей использовать силы частных — это понятный шаг администрации, но продажа отдельных участков — это не системный подход. Чтобы стабильно расселять, нужно стабильное и понятное финансирование, говорит он. «Бизнес просто не справится с такой нагрузкой, в этом все и дело».

Сергей Седов обращает внимание и на то, что дело еще не дошло до расселения пятиэтажных домов, которые год от года ветшают (пока же расселяют в основном старые малоэтажки). «Я не представляю, что будут делать лет через 15–20, когда возникнет необходимость их расселения», — говорит аналитик. — Поэтому должна быть программа с понятным финансированием и стабильными темпами расселения. Бизнес тоже должен в этом участвовать, но надо понимать, что все затраты, которые он несет, укладываются в себестоимость строительства, что увеличивает в итоге цены на недвижимость».

Анастасия Костина

«КВИН» всегда в форме

Пермский производитель профнастила взял рынок качеством

За 18 лет своей истории пермская компания «КВИН» смогла превратиться в одно из крупнейших предприятий Перми и региона. Предприятие является одним из основных налогоплательщиков Орджоникидзевского района Перми. Выручка «КВИНа» по итогам 2010 года составила 4,5 млрд рублей, чистая прибыль — 200 млн рублей. В 2010 году компания победила на конкурсе «Лучшее предприятие г. Перми».

Сегодня «КВИН» представляет собой холдинг, состоящий из трех подразделений: Кабельный сервисный центр, Металлоцентр и Пермский завод профнастила.

Кабельный сервисный центр — основной источник доходов «КВИНа», его годовая выручка — 2,5 млрд рублей. Центр оказывает услуги по размотке, доставке кабеля. В торговле кабельной продукцией «КВИН» достиг наибольших успехов на федеральном уровне: компания входит в пятерку ведущих отечественных трейдеров кабельной продукции. В 2010 году ООО «КВИН» было принято в состав авторитетной организации — НП «Ассоциация «Электрокабель», объединяющей более сотни предприятий, занимающихся выпуском и сбытом кабельной продукции. «Нас знают не только на всей территории России, но и в ближнем зарубежье и странах СНГ — Белоруссии, Казахстане, Молдове, Украине», — говорит коммерческий директор ООО «КВИН» Вячеслав Митрошенко.

Металлоцентр компании «КВИН», существующий с 2000 года, — еще один повод для гордости. Пермяки получили статус «Золотого дилера» и сертификат дилера ТК «ЕВРАЗХОЛДИНГ», крупнейшего российского поставщика сортового металлопроката. В металлоцентре компании клиенту предоставят широкий ассортимент продукции (арматуру, швеллер, лист горячекатаный, холоднокатаный, рифленый, оцинкованный, балку, круг, катанку, проволоку ВР-1, трубы бесшовные, электросварные, профильные водогазопроводные: рулонную оцинкованную сталь). Ценовая политика металлоцентра приятно удивит крупных клиентов: «КВИН» работает с ведущими производителями черного проката и имеет возможность гибких форм расчетов, в том числе факторинг. Физических лиц в металлоцентре кредитуют.

Отличительный признак металлоцентра компании «КВИН» — сервис. Здесь клиенту предложат резку, рубку, изготовление металлоконструкций, разметку арматуры. Клиенты могут быть уверены, что к каждой заявке в металлоцентре отнесутся с индивидуальным подходом, а продукция будет поставлена в срок и сертифицирована. С февраля 2010 года в металлоцентре «КВИНа» налажено собственное производство стальных просечно-вытяжных листов.

Самое молодое направление холдинга «КВИН» — Пермский завод профнастила — всего за пять лет своего существования добилось внушительных результатов. Сегодня, по собственной оценке компании, предприятие контролирует более 50 процентов регионального рынка профнастила. Если в начале своей истории производством профнастила управляло всего несколько человек, то сейчас здесь работает сотня сотрудников.

Предприятие обеспечивает рынок качественной продукцией: на заводе профнастила установлено оборудование финского производства, а сырье берется у известных металлургических предприятий — продукция завода изготавливается из проката ведущих российских металлургических комбинатов — Новолипецкого металлургического комбината и Череповецкой «Северстали». И это немаловажный фактор — на пермском рынке кровельных материалов появилось немало сомнительных предложений о продаже профнастила/металлочерепицы, зачастую изготовленных кустарным способом из сырья второго сорта.

Всего на заводе три производственных направления:
— профнастил (6 видов), металлочерепица (3 вида);
— строительный профиль для гипсокартонных листов;
— стальная лента для бронирования кабеля.

Сегодня Пермский завод профнастила — не просто производственная площадка. Цена предприятия давно завоевала пермский рынок не только высочайшим качеством своей продукции, но и своим отношением к клиентам. Пермский завод профнастила удобно расположен в центре Перми — клиенты приезжают сюда как на личном автотранспорте,

так и на общественном. Обращаясь, покупатели уверены, что получат профессиональную консультацию не только по основной продукции, но и по всему перечню сопутствующих комплекующих — водостокам, доборным элементам, саморезам, утеплителю, гидроизоляции, сайдингу.

Современное оборудование «КВИНа» позволяет клиенту изготовить листы профнастила любого размера (от 10 см до 12 м). При этом специалисты завода на компьютере спроектируют точные размеры профнастила для крыши клиента и выдадут идеальное решение для самых сложных сооружений. Таким образом, клиент сэкономит не только на металле, но и сократит до нуля временные и материальные затраты по нарезке профнастила в размер на объекте.

Коммерческий директор ООО «КВИН» Вячеслав Митрошенко не сомневается, что

крыша Пермского завода профнастила будет служить клиенту очень долго, так как кровля, изготовленная на импортном оборудовании и из качественного сырья, служит от 20 до 50 лет.

Производство профнастила считается в «КВИНе» перспективным направлением. Вячеслав Митрошенко признается, что в кризис именно это производство продемонстрировало рост: «В кризис население ринулось ремонтировать крыши». Сегодня завод загружен на 100 процентов, работает в четыре смены. Ежедневная реализация — около 50 комплектов крыш. Топ-менеджер уверен, что работы у Пермского завода профнастила в ближайшие годы будет много. В любой деревне еще достаточно много строений с устаревшими покрытиями, например из шифера. Компания активно участвует в государственных тендерах и на закупках побеждает крупные российские предприятия.

Сейчас «КВИН» строит планы по дальнейшему увеличению ассортимента завода. Для этого разработана внушительная инвестиционная программа — в Сбербанке получен кредит на 500 млн рублей. «Эти деньги уже в работе — они используются для покупки нового оборудования и расширения производственных площадей. Все потребляют железо. Железо — это «хлеб». Мы попали в свою нишу», — выводит формулу успеха господин Митрошенко. Высоких целей компании позволяет добиваться высокопрофессиональная и молодая команда. Средний возраст сотрудника «КВИНа» — 30 лет.

«Качественная продукция и максимальный сервис» — именно под этим девизом сегодня живет и развивается компания «КВИН». Надежность, высокое качество и справедливые цены остаются залогом успешного развития этого крупного пермского холдинга.

КВИН® ПЕРМСКИЙ ЗАВОД ПРОФНАСТИЛА

МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА И ПРОФНАСТИЛ №1*

**т. 246-20-62
www.kvin.ru**

*По данным о выручке от реализации продукции, Пермьстат.

До кризиса в Перми было заявлено до 85 организованных коттеджных поселков разного формата. По факту строится и продается не более трети, все остальное распродается в виде земельных участков с подрядом или даже без. Наиболее уверенно чувствуют себя девелоперы поселков премиум-сегмента, поскольку платежеспособность этой категории покупателей в кризис почти не снизилась.

Дома на распутье

загородное жильё

Распродажа амбиций

По данным аналитического центра «Медиана», на сегодняшний день в пригороде Перми возводится примерно 25 загородных поселков или треть от так называемого «периода подъема рынка» (2007–2008 годов, когда спрос на коттеджные поселки манил на этот рынок инвесторов). До кризиса, по данным «Медианы», девелоперами было заявлено строительство 78 организованных поселков. Причем аналитики утверждают, что лишь 8% застройщиков приостановили строительство и продажу объектов в связи с неблагоприятными экономическими условиями.

В компании «Перспектива — Загородная недвижимость» насчитали 85 коттеджных поселков, заявленных девелоперами до кризиса. Те же цифры называют и в аналитическом центре «Камской долины». Сегодня достроена и продается только треть из них. Треть проектов свернута по каким-либо причинам. Треть предложений реализуется через продажу земельных участков с разным уровнем подключения коммуникаций. «Многим казалось, что построить коттеджный поселок — просто. Но вышло иначе», — поясняет исполнительный директор компании «Перспектива-недвижимость» Надежда Шеломенцева.

Коммерческий директор АН «Респект» Алексей Ананьев утверждает, что сохранить проекты и вести строительство, несмотря на отсутствие спроса и нестабильную финансовую ситуацию, удалось тем, кто строил на собственные средства. Тем же, кто рассчитывал на кредиты банков и кошелек покупателей, пришлось непросто. По оценкам Алексея Ананьева, примерно 40% сделок — это продажа земельных участков с подрядом на территории существующих поселков. Реализуя такие земельные участки, девелоперы стремятся продавать покупателю пакет услуг: сам участок и возведение дома на его территории (подряд). Стоимость земли в этом случае составляет примерно 30 тыс. руб. за сотку и еще 1,5–2 млн руб. стоит подряд. Откатом в 90-е годы Алексей Ананьев называет ситуацию, когда несостоявшиеся застройщики распродают земельные участки без подрядов. Таких предложений на рынке достаточно количество, отмечает Надежда Шеломенцева, в том числе в коттеджных поселках «Серебряный бор», «Лесная сказка», «Веретье», «Успенка», «Преображенское», «Приволье». Цена предложения варьируется от 30 тыс. до 640 тыс. руб. за сотку, поясняет она.



Застройщики элитных коттеджных поселков более уверенно пережили кризис ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Качественных объектов, построенных и сданных в эксплуатацию, — единицы», — соглашается с экспертами руководитель аналитического центра «Камской долины» Эльвира Епишина. В пятерке крупнейших из «живых» (тех, которые находятся в стадии строительства) риэлторы называют только пять-шесть: «Южная усадьба» («Камская долина»), «Деревня Демидково» (ПФПГ), «Златоустье» (ООО «Загородный клуб»), а также «Протасье» и «Вернисаж» (ПЗСП). Стоимость жилья в сегменте «элит», по данным аналитического центра «Камской долины», сегодня составляет около 90 тыс. руб. за кв. м, в средней ценовой категории — 28–50 тыс. руб. за кв. м, в «экономе» — 12–27 тыс. руб. за «квадрат».

Сети и новации

Платежеспособна по-прежнему только очень небольшая часть населения, говорят риэлторы. В компании «Перспектива — Загородная недвижимость» отмечают, что спрос на загородные дома — прерогатива наиболее обеспеченных клиентов, а это не более 10–15% населения Перми. Этим десяти процентам адресованы в Прикамье только два поселка — «Деревня Демидково», построенная ПФПГ и финской компанией «Хонка» в пригороде Позлавы, и «Златоустье»

Премиум» — строительство ведет компания, которая ранее построила в Усть-Качке поселок таунхаусов «Златоустье».

В «Деревне Демидково» (23 деревянных дома на участке 10,47 га) продана четверть домов, пояснили в RANCityGroup. В «Златоустье-Премиум» сейчас построено пять домов из запланированных 20. Оба поселка расположены в курортной зоне, в довольно живописных и экологически чистых местах, что является дополнительным аргументом в пользу «элитности» этого жилья. Причем «привязаны» эти поселки к курортам и чисто технически — к сетям водоснабжения, канализации и источникам электроэнергии, что позволяет существенно снизить затраты девелоперов. В «Златоустье», например, предполагали, что подсоединятся также к котельной поселка Усть-Качка, но позже решили, что газовое отопление обойдется жителям коттеджного поселка дешевле. Даже состоятельные покупатели больше не страдают гигантоманией: замдиректора ООО «Златоустье-Премиум» Елена Сидорова отмечает, что наибольшим спросом пользуются дома площадью до 250 кв. м, а лучше — в пределах 200 кв. м. Это связано с тем, что покупатель не желает нести лишние, по его мнению, затраты

на обслуживание и содержание дома.

Застройщики тоже думают о том, как удешевить обслуживание домов и инфраструктуры. Так, строительная группа «Камская долина» в «Южной усадьбе» намерена в этом году установить дополнительные источники генерации электроэнергии, чтобы использовать их параллельно с основным и в солнечное время года экономить на освещении поселка.

Пока солнечные батареи будут установлены на административном здании в первой очереди поселка (32 дома, из них 30 проданы) и, как планируется, будут обеспечивать энергией все вспомогательные службы, размещенные в этом здании. «Был проведен расчет окупаемости нескольких производителей, выбран оптимальный, установка запланирована в этом году», — пояснили в пресс-службе «Камской долины». Удается ли тиражировать эти технологии на весь поселок при учете того, что большую часть года пермяки отнюдь не избалованы солнцем, в компании пока не комментируют.

Оттакает ли спрос

Руководитель аналитического центра «Камской долины» Эльвира Епишина отмечает, что сейчас многие застройщики

пересматривают концепции поселков и выводят на рынок обновленные версии. В аналитическом центре «Медиана» отмечают рост интереса к загородной недвижимости, связывая его с наступлением весеннего сезона: «На данный момент на рынке наблюдается увеличение спроса на этот вид недвижимости. Пока спрос выражается в увеличении количества обращений (в среднем в два-три раза). Потенциальные клиенты интересуются существующим предложением на рынке и сроками начала строительства».

Тем не менее, и риэлторы и застройщики отмечают, что пермяки пока не желают массово переезжать за город. Загородный дом — не альтернатива городской квартире, как это казалось многим ранее, и теперь уж точно не покупка первой необходимости. Он приобретает, если в активе уже есть одна, а то и две городские квартиры, а значит, это скорее гостевой дом, летняя резиденция или дача, но никак не место постоянного проживания. «Редко кто покупает дом более чем в 30 км от города для постоянного проживания. Люди морально не готовы к этому. Но основная причина в том, что у большинства поселков отсутствует готовая инфраструктура», — поясняет замдиректора ООО «Златоустье-Премиум» Елена Сидорова.

«Социальная инфраструктура в местах массовой застройки (детсады, школы, поликлиники, супермаркеты, места отдыха) развивается неактивно. Да и темпы развития инженерной инфраструктуры отстают от потребностей застройщиков», — подтверждает исполнительный директор компании «Перспектива-недвижимость» Надежда Шеломенцева.

Это объясняет тот факт, что спрос на загородные дома восстанавливается медленнее, чем это происходит в многоэтажном сегменте. «Реальные продажи достаточно невысоки, с торгом от 10–20% в зависимости от ценового сегмента», — поясняет она. Госпожа Шеломенцева добавляет, что, несмотря на либерализацию условий ипотеки, прежней беззаботности, с которой граждане брали, а банки давали кредиты, больше нет. Надежда Шеломенцева говорит, что неудовлетворенный спрос существует на аренду домов на летний период, то есть как раз на сезонное пребывание за городом. Причем потенциальные арендаторы готовы отдавать за месяц и 30 тыс. и 100 тыс. руб. Но этот рынок в Перми не развит, и предложение почти нет.

Надежда Емельянова

Отступать некуда

проекты

Введение налога на недвижимость, рассчитываемого из рыночной стоимости, может оживить стагнирующий рынок недвижимости. Правда, чиновники пока не придумали, как сделать так, чтобы новый сбор не стал налогом на роскошь или причиной массовых неплательщиков.

Налоговая угроза

Обсуждение налога на недвижимость, привязанного к рыночной стоимости, напоминает корриду. Чиновники атакуют население в поисках новых способов пополнения бюджета, ссылаясь на успешный мировой опыт налоговой справедливости. Политики трясут красной тряпкой, обещая народный бунт собственников, которые не согласятся с рыночной оценкой их жилищ или не получат льготы. Пока в схватке побеждают чиновники — в 2013 году новый налог на недвижимость должен заработать. Он заменит два действующих сбора — земельный и имущественный. Налогооблагаемой базой при исчислении налоговой ставки должна стать рыночная стоимость жилых помещений. Для ее расчета сейчас формируется единый кадастр недвижимости. Росреестр проводит оценку более 60 млн объектов по всей стране. Национальный совет по оценочной деятельности разрабатывает федеральные стандарты оценки недвижимости и нормативную базу. Участники рынка не верят в повсеместное введение налога: 2013 году, но побаиваются за участь Москвы и области. Предвыборный год — хороший повод катализировать обсуждение важного имущественного сбора в регионе с самым развитым и дорогим жилищным рынком недвижимости в стране. Так чиновники пытаются заставить собственников платить налог на свое имущество столичные собственники.

Попытка введения «рыночного» налога на недвижимость предпринимается не впервые. Еще в 2004 году Госдума приняла соответствующий законопроект в первом чтении. Однако на этом деле застопорилось. Камнем преткновения стало отсутствие механизма массовой оценки рыночной стоимости объектов. Действие закона о едином налоге на недвижимость имущество физических лиц в том или ином регионе возможно только при условии, что будет проведен кадастровый учет всех объектов недвижимости в этом регионе и будут официально утверждены результаты этой оценки», — рассказывает начальник отдела имущественных и прочих налогов департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ Алексей Сорокин. По его словам, Минфин

совместно с Министерством экономического развития разработали план на 2010–2012 годы включительно по введению налога на недвижимость, который предусматривает сроки проведения работ по формированию кадастра объектов недвижимости, наполняемости кадастра и проведение массовой оценки объектов недвижимости. «На основании этих показателей, которые мы предположительно получим в первом квартале 2012 года, будут подготовлены предложения в части формирования таких показателей, как предельная налоговая ставка и размеры налоговых вычетов», — говорит господин Сорокин. Впрочем, он признается, что это оптимистичная оценка: «Как показывает практика, эти сроки уже неоднократно передвигались».

Пока же Минфин предлагает установить минимальную базовую ставку налога в размере 0,1% от стоимости имущества. При этом чиновники обещают его дифференцировать. Как еще в 2009 году заявил председатель правительства Владимир Путин: «Платить больше станут владельцы дорогой недвижимости и обширных земель, а у собственников «скромного имущества» будут льготы». «Этот вопрос тоже может быть рассмотрен», — рассказал Алексей Сорокин.

В этом случае единый налог на элитную недвижимость, особенно для собственников нескольких объектов, рискует превратиться в налог на роскошь. «Если говорить о налоге на дорогое жилье, то его введение выглядит более реалистично. Речь здесь будет идти об индивидуальной, а не массовой оценке, следовательно, получить достоверную информацию о рыночной стоимости реально», — говорит Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

Чиновники предполагают, что период перевода страны на новую систему имущественного налога составит примерно три года, причем велика вероятность, что первым «пострадает» столичный регион. «Если взять земельный налог, то сначала он введен в Москве и только постепенно — за ее пределами. Так что будем ориентироваться на передовые регионы», — говорит Алексей Сорокин. Некоторые участники рынка придерживаются такого же мнения. Послов Дмтрия Котровского, управляющего по продажам жилого комплекса «Соборная» спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск», в Москве и области цена понятна: независимых источников, определяющих рыночную стоимость, предостаточно. Столичный регион вполне может стать полигоном для испытаний. «На мой взгляд, сроки абсолютно реальные. Работы по формированию реестра недвижимости ведутся уже достаточно давно», — говорит директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Сиячев. Он напоминает, что в 2012 году — год выборов — депутаты могут принять закон о едином налоге на недвижимость физических лиц в том или ином регионе. Работы по формированию реестра недвижимости ведутся уже достаточно давно», — говорит директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Сиячев. Он напоминает, что в 2012 году — год выборов — депутаты могут принять закон о едином налоге на недвижимость физических лиц в том или ином регионе. Работы по формированию реестра недвижимости ведутся уже достаточно давно», — говорит директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Сиячев.

(Продолжение на стр. 16)

Коттеджный поселок «Южная усадьба»
Село Култаво

Эксклюзивное предложение

Последний дом в I очереди по цене 30 000 руб./кв. м

реклама

Коттеджный поселок «Южная усадьба»
Село Култаво

Эксклюзивное предложение

Последний дом в I очереди по цене 30 000 руб./кв. м

Реализация через ЖСК «Синица» · Реклама ООО «Агентство инвестиций в недвижимость».

Таунхаусы в жилом комплексе «Боровики»
Микрорайон Железнодорожный

Чистовая отделка в подарок

строительная группа
КАМСКАЯ ДОЛИНА
ул. Советская, 40,
тел. 218-16-55
www.kamdolina.ru

ДОМ

Отступать некуда

(Начало на стр.15)

Вопрос дискуссионный
Впрочем, подавляющее большинство игроков рынка не верят, что налог будет введен в 2013 году. Так, по словам Ирины Шугуровой, заместителя генерального директора «Мизль-Брокеридж» по правовым вопросам, работа по постановке всех объектов на кадастровый учет колоссальна и займет много времени, тем более что методики определения кадастровой стоимости еще дорабатывается. Юрий Кочетков, аналитик «Инвесткафе», вовсе говорит, что никто сейчас не делает работ по кадастрированию объектов недвижимости, методике оценки и администрированию налога.

Несмотря на голословные и не очень сомнения в готовности кадастра, основная причина, по которой эксперты сомневаются в поднятии сборов, заключается в нерешенном вопросе о льготах для финансово несостоятельных владельцев квартир в центре. В прошлом году чиновники первый раз заговорили о защите малоимущих ипенсионеров, предложив не облагать налогом квартиры площадью до 50 кв. м. Зампреддумского комитета по бюджету и налогам Александр Коган предложил квартиры площадью до 100 кв. м (участки до 10 соток) облагать налогом по минимуму, свыше 100 кв. м — объявить бизнес-классом, а больше 300 кв. м (участки более 20 соток) — «элиткой» и брать за них в сотни раз больше. В Минфине говорят, что это «вопрос дискуссионный». Пока у чиновников есть идея вычлпать из налогооблагаемой базы льготников 55 кв. м. «Эта мера условная и требует дополнительных обсуждений», — говорит Алексей Сорокин. — Этот вычет может касаться определенных категорий граждан, которые на сегодняшний день обладают льготами по налогу на имущество физических лиц. А в отношении просто собственников этот вычет должен быть несколько ниже — в размере где-то 20 кв. м. Мы исходим из того, что рассматриваем не льготы, а вычеты, потому

что налог местный и будет вводиться на уровне муниципальных властей. Так что прерогатива установления налоговых льгот будет за муниципальными властями».

В общем, вопрос, как быть с малоимущими владельцами больших квартир в центре, полученных по наследству или в советские годы, до сих пор не решен. По мнению Юрия Синяева, чиновники могут выбрать и другие способы защиты малоимущих. «Например, есть целевые индексации для компенсации потерь, связанных с налогом на недвижимость. Ситуация достаточно нестандартная, поскольку большое количество людей получили благодаря приватизации объекты, которые могут подпадать под понятие бизнес- или элитного класса. Какой вариант будет выбран, сложно сказать, но, на мой взгляд, оптимально выведение определенного количества квадратных метров из-под налогообложения. В любом случае создаются целевые программы, и в каждом конкретном случае подход должен быть индивидуальным, под всех подстроиться невозможно», — говорит эксперт. Управляющий партнер Intemark Savills Дмитрий Халин считает, что в случае большого количества льготников указанные расходы должны быть переложены на их соседей либо на государственный бюджет. Таким образом, предоставление льгот должно регулироваться на уровне конкретных частных ситуаций и основываться на решении муниципальных органов.

Еще один дискуссионный вопрос: как облагать налогом общее имущество — подъезды, чердаки, подвалы, землю под застройкой, проезды между домами, детские и спортивные площадки, внутренние электросети, водопроводы, санитарные зоны? По закону жители многоквартирных домов, где образованы товарищества собственников жилья (ТСЖ), имеют долю во всем этом имуществе. По словам господина Кочеткова, ТСЖ должно выступать в качестве налогового агента, чтобы упростить и удешевить сбор налогов.

«У нас по законодательству и сложившейся практике здания и земля под ними разьединены. В той же Москве хозяин земли — город, а квартиры в доме, стоящем на этой земле, принадлежат гражданам. В результате, хотя по смыслу налога на недвижимость мы должны оценивать объект целиком, в реальности налогообложение пока ведется от собственника и по нормативной стоимости. Условно говоря, на каждую квартиру и на каждый частный дом приходит своя бумажка», — говорит Юрий Кочетков. — Но налог может браться с ТСЖ, и оценку как раз можно будет произвести с объекта „дом + земля“. Этим самым решается законодательская коллизия, „единый/разделенный объект“, закон о ТСЖ как раз привязывает к дому его участок».

Однако у Минфина другая точка зрения: объектом налогообложения будут объекты кадастрового учета и объекты права как таковые. «Пока мы рассматриваем вопрос применительно к квартирам и домам. Но это дискуссионный вопрос. Есть проблема: массовым имуществом многоквартирного дома: фактически оно в силу закона принадлежит собственникам квартир дома, но проблема в том, что возникновение прав в силу закона не дает возможности ни налоговому органу, ни налогоплательщикам знать конкретно, какую долю они имеют в этом праве, без его регистрации. На сегодняшний день земля под многоквартирными домами не облагается налогом только по этой причине. Росреестр не может дать никакой информации о долях, пока не зарегистрирует эти права. Соответственно, и объект есть, и право есть, а информация о долях отсутствует».

Проглотить налог

Во всем мире величина налога на недвижимость — один из важнейших факторов, которые учитывает покупатель перед совершением сделки. В России же в силу незначительности данного налога, по сути дела, этот фактор ничего не значит. «С введением налога на недвижи-

мость, рассчитанного на основе рыночной стоимости жилья, покупатели начнут рассматривать его как один из важных ценообразующих факторов», — говорит Дмитрий Халин. Теоретически введение налога на недвижимость оживит рынок и даже стимулирует рост цен.

Кроме того, весьма вероятно, что на продажу будут выставлены такие объекты, где уровень доходов владельцев не соответствует статусу занимаемого им жилого помещения. Одинокие пенсионеры и другие малоимущие владельцы больших квартир, полученных в советские времена, не смогут содержать свое жилье и будут вынуждены продать его. Таким образом, введение налога ускорит расселение в районах, где очень обеспеченных и малообеспеченных. Впрочем, по словам Дмитрия Котровского, значительного роста на вторичном рынке ожидать не нужно, но дискуссия в обществе и недовольство будут ощутимыми. Впрочем, собственник всегда сможет оспорить оценку своей недвижимости. В 2010 году был принят закон о внесении изменений в закон об оценочной деятельности, где в том числе прописана процедура апелляции. Что же касается ипотечников, это будет очередным ударом по их доходам — вспомним 2008–2009 годы: многие покупали квартиры с привязкой к курсу \$1 = 24 рубля.

В Минфине не верят в общественный резонанс, но обещают серьезные изменения. «Вопрос общественных волнений скорее надуман. Понятно, что в центре квартиры стоят гораздо дороже. Если собственник, например, одинокий пенсионер, то он всегда может опастаться от собственности, передав ее муниципалитету и заключив договор пожизненного проживания. Тогда не будет платить налог. Если не одинокий человек, то тут могут помочь заинтересованные в наследстве родственники. Конечно, могут быть проблемы. Возможно, кому-то придется переезжать из центра. Вариантов много».

Ольга Фомина

Реклама

Биржа. Все суетятся, орут названия акций, котировки, приказы. Один брокер случайно бросает взгляд в окно и замирает. Тихо шепчет: «Е-мое, хорошо-то как. Зима, снег падает. Снег падает. Падает... (Секундная пауза.) Снег падает! Снег падает! ПРОДАВАЙ СНЕГ!»



ООО «Пермская фондовая компания»
Россия, 614990, г. Пермь, Орджоникидзе, 15
(342) 210-30-05, 210-59-89
info@pfc.ru www.pfc.ru

Лицензия ФСФР России профессионального участника рынка ЦБ на осуществление брокерской деятельности № 159-05766-100000 от 10.12.2001

Олег Жданов: «Не хватает реального, координирующего участия властей»



Директор филиала ОАО «МРСК Урала» — «Пермэнерго» рассказал о том, что мешает развитию сетевой инфраструктуры

Подготовка инфраструктуры к строящимся объектам долгое время была камнем преткновения для строителей. И строители, и представители сетевых компаний указывают на то, что координацию планов и организующую функцию в развитии города мог бы и должен взять на себя муниципалитет. Пока же городская власть занимает позицию наблюдателя, строителям приходится решать вопросы по электро-, водо-, тепло-, газоснабжению самостоятельно по каждому строящемуся объекту. При этом говорить о планомерном развитии Перми, и особенно прилегающих к городу районов, — не приходится.

— Олег Михайлович, с точки зрения руководителя сетевой компании, какая основная проблема в процессе подготовки площадок под строительство? — Существующая схема взаимодействия предполагает прямую работу инвестора и инфраструктурной компании по

каждому проекту. Приходит та или иная строительная компания и говорит: мы собираемся что-то строить, собираем технические условия. Мы определяем эконоимику, кто за какую часть инфраструктуры будет платить.

Для нас, как для энергетической компании, очень важной является последовательность реализации Генплана. Генплан — это некая картина, каким город будет через 20 лет. Должны быть этапы его реализации: что будет построено в ближайший год, два, три. Эти шаги должны быть очень четко спланированы. Есть очень простой вопрос, на который пока нет ответа у мэрии: что из Генплана будет реализовано в ближайшие три, пять лет? Если мы не можем определить первые три года — значит, и остальные годы мы также будем жить в неопределенности.

Для инфраструктурной компании это вопрос не праздный. Нам сегодня срочно надо проектировать объекты, которые будут построены в 2013 году. Есть такая грустная шутка: если дорогу асфальтируют, значит, будут копать. А копают почему? Потому что не знают планов — что будет строиться в этом квартале через год. Когда мы имеем договор с конкретным заявителем, у нас есть некий ориентир, что на определенной улице будет строиться такой-то объект. Тогда мы понимаем, какие мощности понадобятся. Аналогичные проблемы у тех, кто занимается тепловыми сетями, канализацией.

А ведь, кроме конкретной трассы и конкретного вида коммуникаций, которые будут проведены к дому, надо еще где-то этот ресурс взять. Если мы подводим к дому кабель, то он должен идти от центра питания. Встают вопросы: там есть свободные мощности или уже нет?

Может быть, надо изменить мощность трансформатора на подстанции, а это уже реконструкция. Заказ трансформатора — это несколько месяцев. Затем монтаж, согласование с разрешительными органами. Меньше чем за полтора-два года — не реализовать.

— Как вы в данных условиях неопределенности определяете направления развития компании?

— Берем инициативу на себя. Встречаемся с крупными девелоперами. С теми, кто вводит 80–90 % жилья в Перми. С каждым из них ведем конкретный диалог. Благодаря этому можем сформировать собственные планы. Такие же переговоры строители должны провести с компанией «Новогор», с тепловыми сетями, с газовиками.

— Как обстоит ситуация с индивидуальной жилищной застройкой?

— Здесь все сложнее и хуже в разы. Этот вопрос уже обсуждался на заседании комитета Законодательного Собрания по политике развития территорий и общественной инфраструктуре. Приведу пример. В Пермском муниципальном районе в составе 20 сельских поселений насчитывается 243 населенных пункта. Представьте себе эти более 200 населенных пунктов, большинство из которых развивается абсолютно хаотично. Понимания, где и что завтра решит строить свой дом, у нас нет никакого. Но при этом человек приходит и говорит: хочу у себя иметь электричество. На сегодня по Пермскому району у нас больше 1700 заявлений от физических лиц о присоединении домов к электрическим сетям.

— Каким образом власти могут упорядочить этот процесс?

— У власти есть достаточно серьезный инструмент, как регулировать этот процесс. Есть Градостроительный кодекс, который четко говорит, что застройка должна вестись в строгом соответствии с разработанными планами: план поселения, Генплан. Есть механизм перевода земель из одной категории в другую. Есть земли сельскохозяйственного назначения и есть земли поселений. Они переводятся из одной категории в другую — значит, там есть план, по которому будут строиться. Сразу с переводом надо разрабатывать документ, который

будет показывать: здесь пойдет дорога, здесь будут коммуникации, поселок рассчитан, например, на 100 домов. Здесь будет централизованное или децентрализованное водоснабжение, газопровод, система очистных сооружений, рекреационные площадки, социальная инфраструктура. Медицина, образование, детский сад.

Инструменты, которые есть у власти, — механизм разработки планов развития территорий, механизм перевода земли из одной категории в другую, механизм выдачи разрешений на строительство. Выдача разрешения на строительство должна быть при соблюдении первых двух условий.

Четвертое — это некая координация, то есть работа с застройщиками, инвесторами. Эта череполощина, как все сейчас застраивается, когда есть дом построенный, рядом пустующий участок, потом фундамент и так далее. Это приводит к тому, что территория не благоустраивается, дороги делать бессмысленно до тех пор, пока не будет застроен последний участок, потому что будет приходиться тяжелая техника, плотные дороги будут продавлены. Масса неблагоустроенного, недоделанного жилья.

Почему мы много говорим о частном секторе? У нас 40% строящегося жилья — это частный сектор. Масса территорий, где вообще многоквартирное жилье не строится. Если мы говорим о строительстве в крае 1 млн кв. м жилья, то надо понимать, что это 400 тыс. кв. м частных домов. Эти 400 тыс. тоже надо обеспечивать коммуникациями, а оставлять человека один на один с этими проблемами — приводит к неимоверному удорожанию строительства.

— Но чиновники не могут указывать строителям, где и что им строить.

— Надо инвесторам задавать ориентиры. Не просто так — где хотите, там и стройте в городе, мы дадим разрешения. Должна быть комплексная застройка и реконструкция микрорайонов. Например, если мы решили сегодня занимать-

ся набережной Камы и прилегающей территорией, давайте поставим задачу — ближайшие три-четыре года мы будем заниматься здесь, а не везде. Начинать влезать в новые проекты, не завершив предыдущих, — это неправильно. Посмотрите мировой опыт. Как строятся, например, Шанхай в Китае. Он строится кварталами. Квартал пошел под снос, и вместо него новая застройка. А не так: вокруг масса развалюх, вдруг в середине воткнули небоскреб. В Китае власть действует как административно, так и рыночно. Эти сносы проводятся на рыночных условиях. Административные регламенты более жесткие, то есть все сносится в более сжатые сроки, и на решение времени дается меньше.

Можем вспомнить времена советской власти. Микрорайоны Парковый, Садовый — там тоже был не единый застройщик, их было много. Архитектурно там, может быть, есть вопросы, но с точки организации — нет вопросов.

Закон у нас нарушается сплошь и рядом. Разрешение на строительство выдается без плана поселения, земли переводят из одной категории в другую без понимания, что с этими землями дальше произойдет. Какой населенный пункт родится? Где там девелоперы? Вокруг земли сейчас много спекуляций. Если у кого-то есть желание и понимание, как застроить какой-то участок, — давайте подпишем инвестиционные обязательства: в течение двух лет развить инфраструктуру, в течение пяти лет осуществить строительство. Не осуществили — изымаем земельный участок, выкупаем по кадастровой стоимости.

Осознание проблемы у городских властей есть. Не хватает координации и понимания своей роли. Власть должна быть ведущей в этом процессе, а не ведомой.

