



ДЕНИС БОЛДИМИРОВ

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ: ПРОЦЕСС РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, НЕСМОТЯ НА ВСЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ СЛОЖНОСТИ, МЕДЛЕННО, НО ИДЕТ

36 → из центра, формируя промышленные зоны, предоставляя земельные участки, как в случае с заводом „Полиграфмаш“. Однако на сегодня о каких-то завершённых процессах, которые можно принять за образец, говорить достаточно сложно».

ФИНАНСОВЫЙ ВОПРОС Вопрос редевелопмента решается достаточно просто, если производство занимает большую территорию, которая юридически сосредоточена в одних руках. В этом случае предприятие может найти средства на переезд, а высвободившийся участок развивать, в том числе при помощи соинвесторов, получая стабильный доход. По такому пути пошли собственники ОАО «Силовые машины». «Никто не говорит, что предприятие, которое занималось производством в центре города, должно продавать площадку, — считает Сергей Горлач, управляющий развитием проекта „Промышленный парк Тосно“. — Оно может создать денежный поток. Сейчас популярно для Петербурга такое новое понятие, как fee-development. Оно подразумевает

привлечение девелопера, который за определенную плату освоит вашу территорию и создаст необходимый денежный поток для покрытия расходов создания производства вне центра города».

Другой вариант — продажа земельного участка, на котором расположено производство. Однако реалии таковы, что стоимость земли вряд ли сможет компенсировать затраты на переезд. Безусловно, с точки зрения девелоперов, в городе есть привлекательные для застройки участки, на которых в настоящее время расположено производство. Но у каждого проекта есть свои предельные показатели по стоимости земли. «У продуктового гипермаркета цена не должна составлять более 200 евро за метр, — говорит Сергей Федоров. — Понятно, что у девелоперов жилья, в зависимости от класса объекта, реализуемого на данном участке, своя предельная цифра, которая позволяет или не позволяет в такой проект входить». Но даже в этом случае ожидания собственников предприятия зачастую выше, чем те предельные цифры по затратам на метр производимых

улучшений, которые может себе позволить девелопер. Это неудивительно, поскольку, если предположить, что даже если участок будет продан по \$200 за квадратный метр, чуть ли не половина из них уйдет на приобретение земли. «За меньшее можно просто не найти что-то подходящее, с развитой инженерной и транспортной инфраструктурой, в адекватном месте, — говорит Алексей Шаскольский. — А на оставшиеся \$100–150 на кв. м вы не построите себе новое производство».

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ЖДУТ

Проблема поиска территории для предприятия также стоит не на последнем месте. На сегодня в регионе нет готовых площадок, куда можно было бы перенести производство. Предприятия вынуждены приобретать землю в чистом поле и вкладывать собственные средства в развитие инфраструктуры. Альтернативный вариант — перенос производства на территорию промышленного парка. В настоящий момент имеется несколько проектов промышленных парков,

расположенных в Горелово, Тосно, Гатчине и других районах Ленинградской области. Среди них — проект компании «ЮИТ Лентек» Greenstate. Он реализуется в поселке Горелово Ленинградской области на территории площадью 112 га, всего лишь в 1 км от КАД. Ранее на этой территории был расположен танковый полигон. «Мы создали полностью инженерно подготовленную территорию, на которой разрешено размещение предприятий 4-го и 5-го классов вредности, — рассказывает Максим Соболев, директор по развитию объектов недвижимости компании «ЮИТ Лентек». — На каждый гектар участка приходится 188 кВт электроэнергии, по 8,6 куб. м водоснабжения. Стоимость земли в нашем промышленном парке составляет около 175 евро за кв. м». В настоящий момент порядка 40% парка занято предприятиями, в том числе: логистический центр класса А, производство мясопродуктов „Пит-Продукт“ финского концерна Atria Group plc, предприятие для упаковки косметической продукции Dermalin и другие объекты. В текущем году компа-