ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЧУТИЛИСЬ В НОВОЙ СРЕДЕ с

КАЖДЫМ ГОДОМ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОЕКТОВ ПО ОСВОЕНИЮ ПРИГОРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ. РЕЧЬ ИДЕТ ДАЖЕ УЖЕ НЕ О КОМПЛЕКСНОМ ОСВОЕНИИ ЗЕМЕЛЬ, А О СТРОИТЕЛЬСТВЕ НАСТОЯЩИХ ГОРОДОВ-САТЕЛЛИТОВ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Чтобы заманить покупателей жилья в соседний регион (ибо уже значительная часть новых проектов реализуется в Ленобласти), мало построить качественное жилье. Теперь перед девелопером стоит задача по созданию комфортной среды для проживания. И здесь каждый борется за клиента как может. Например «Отделстрой», который строит комплекс «Новый Оккервиль», заявляет, что вложил 20 млн рублей в создание парка. Лариса Окунь, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам ИСК «Отделстрой», говорит, что было расчищено и расширено русло реки, организован пляж, построено 5 км асфальтированных велосипедных и прогулочных дорожек, два мостика через реку с коваными решетками, установлены уличные фонари, высажены деревья разных пород.

Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос», рассказывает: «Еще в 2008 году мы продавали только квартиры и дома, теперь предлагаем людям определенную среду для проживания. Ни один застройщик не может себе позволить не сделать определенный набор: парковочные места, велосипедные дорожки, парки. Например, в „Славянке“ на 12 га из 220 разбит основной парк, который в полтора раза больше Летнего сада. Созданы торговые центры, рекреационные зоны, закрытые дворы. Микрорайон должен уметь существовать самостоятельно, чтобы человек мог все свои потребности реализовать внутри. Еще недавно не было опыта и правовой базы для создания подобных проектов. Сейчас все появилось, и мы готовы двигаться дальше».

Помимо благоустройства, девелоперы делают акцент на дизайне жилья. Например, группа компаний «УНИСТО Петросталь» приступила к фасадным работам в малоэтажном жилом комплексе бизнес-класса Bagatelle во Всеволожском районе. По словам специалистов компании, яркий, привлекательный фасад способен повысить продажи в жилом комплексе на 10–15%.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДЕТСКИЙ САД — ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ОБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕТСКИХ САДОВ И ШКОЛ ВЛИЯЕТ НА ТЕМПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛОГО ПРОЕКТА

НЕПОДЪЕМНЫЙ БАЛАНС

Конечно, главное для жителей новых районов — транспортная и социальная инфраструктура, чтобы не чувствовать себя вдали от «большой земли». Пока большинство таких объектов девелоперы вынуждены строить за свой счет, потому что ждать «милостей от бюджета» — увеличивать риск, что жилье останется непроданным.

В инвестиционные условия по договорам аренды на участки, передаваемые городом застройщикам, часто включается возведение объектов соцкультбыта — это требование градостроительных норм. В дальнейшем эти объекты — детские сады, школы, спортивно-развлекательные объекты — должны передаваться на баланс города. Комитет по строительству выкупает у застройщиков построенные детские сады и школы, например. Однако передать объект городу на баланс — дело непростое и занимает значительное количество времени.

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга УК «ПулЭкспресс», говорит, что подъездные дороги и дороги на территории поселков загородные девелоперы строят самостоятельно: «Существует госпрограмма софинансирования дорожного строительства, однако подавляющее большинство загородных проектов не соответствует параметрам, определенным государством (по цене объектов в продаже, по категории земель, проекту дорожной сети и т. п.). Многие девелоперы не знают о существовании такой возможности, некоторые слишком поздно подают заявки (они рассматриваются один раз в год). Закона о государственно-частном партнерстве в Ленобласти нет. Поэтому загородные девелоперы, в отличие от городских, пока не могут воспользоваться вариантами строительства соцобъектов на условиях ГЧП».

Сергей Федоров, заместитель директора Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, сетует: «Как правило, город запаздывает с созданием транспортной и инженерной инфраструктуры для освоения новых территорий. Хотя есть исключения, например, улично-дорожная сеть и даже метро „Парнас“ уже существовали к моменту начала реализации проекта „Северная долина“ компании „Главстрой“. Строительство новой улицы, параллельной пр. Энгельса, также будет вестись силами города. Пионером строительства дорог „за свой счет“ была компания „Петербургстрой-Сканска“, которая в 2002 году построила подъездную дорогу к жилому кварталу „Новая Скандинавия“. Стоимость строительства дороги длиной 1,6 км составила около $1,5 млн».

НОВЫЕ СХЕМЫ

Издержки по формированию инфраструктуры, как правило, слишком велики для профильных участников рынка, даже если речь идет о крупных компаниях. «Очевидно, что задача качественного расширения массового жилищного строительства, в том числе малоэтажного, требует активного внедрения решений комплексного освоения территорий. Вероятно, одним из наиболее целесообразных вариантов может быть использование механизмов государственно-частного партнерства, life cycle contracts и т. п.», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Первыми такой механизм на себе опробовали в компании «Балтрос». Там по схеме ГЧП строятся детские сады и школы. Светлана Аршинникова рассказала, как реализуется этот механизм: «На собственном участке земли за собственный счет мы возводим объекты социальной инфраструктуры. Сегодня построены школа на 825 мест и два детских сада с бассейнами по 120 мест каждый. В рамках конкурса, который провел город, была выбрана компания-партнер, ею стала наша дочерняя организация УК „Перемена“. Ее функция заключается в обслуживании переданного объекта, а город в течение 10 лет выкупает школу и детские сады с учетом той стоимости, которая заложена на эксплуатацию этих объектов». То есть бюджет выплачивает деньги за школу и сады не сразу, а в течение длительного времени.

Надежда Башбынар, исполнительный директор Storm Properties, говорит: «Социальная и транспортная инфраструктура возникает в любом крупном проекте. Безусловно, чем ее больше, тем выше стоимость одного квадратного метра проекта. Но разумный девелопер не смотрит на ее создание только через призму экономии, ведь отсутствие инфраструктуры может привести к отсутствию спроса на возводимые объекты, и наоборот — ее создание позволит поднять статусность проекта. Поэтому при планировании должен быть найден разумный баланс между основным продаваемым типом недвижимости и качеством и объемом инфраструктуры».

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга УК «Старт Девелопмент», обращает внимание на то, что наличие объектов социальной инфраструктуры, в первую очередь детских садов и школ, влияет не столько на цены, сколько на темпы реализации жилого проекта: «Инфраструктуру обещают многие, а выполнить свои обещания в короткие сроки (к моменту завершения строительства первой и второй очередей) удается только некоторым. Поэтому активное строительство таких объектов сразу заставляет клиентов поверить, что скоро здесь будет „город-сад“. В нашем проекте „Золотые ключи“ социальная инфраструктура „весит“ 8 процентов».

Не менее остро для новых кварталов стоит проблема инженерной подготовки земли. Павел Андреев, руководитель компании ЛЭК, вспоминает: «Инженерная подготовка территорий не проводилась в Петербурге в течение нескольких лет. В результате практически не осталось участков, пригодных для строительства. Когда стало очевидно, что без инженерной подготовки не увеличить строительный объем и отчитываться будет нечем, администрация объявила ее приоритетной задачей. Была принята комплексная программа со сроком действия до 2010 года. Но до сих пор землю к строительству готовят, как правило, сами застройщики. Проблема инженерной подготовки не только в цене, но и в сроках. По некоторым участкам сроки подключения достигают трех-четырех лет, что абсолютно невыгодно для инвестора». Он обращает внимание на то, что в мировой практике инженерная подготовка территорий под застройку, как правило, осуществляется за счет государственных средств. Это обязанность государства, так как это городские коммуникации. Затраты на инженерную подготовку могут достигать 30% от себестоимости проекта. При комплексном развитии территорий девелопер вынужден планировать не только ликвидное жилье, но и инфраструктурные элементы.

«Город должен помогать: развитие территорий потому и называется комплексным, что должно происходить одновременно во всех направлениях. Наилучший выход из сложившейся ситуации — взаимодействие между застройщиками, которые заинтересованы в плановом бизнесе, и государством, которое стратегически стремится к тому, чтобы цены на жилье не росли», — резюмирует господин Андреев.

Однако на условиях анонимности представители крупных застройщиков говорят: «Каждый должен заниматься своим делом. Мы строим квартиры и дома, задача городских властей — обустраивать жизнь горожан. Эти процессы должны идти параллельно. В конце концов, налогообложение никто не отменял, поэтому обеспечение инфраструктурой не должно быть нашей проблемой. То, что мы изобретаем какие-то способы, неправильно». ■