

## ДОМ

## «Мы стараемся подойти к развитию территории максимально разносторонне»

## ИНТЕРВЬЮ

Компания «Старт Девелопмент», реализующая проект строительства города-спутника «Южный» на 4,5 млн кв. м жилья, вводит первые дома к концу 2014 года. Для успешной реализации проекта, помимо прочего, может быть создано производство панельного жилья стоимостью 30 млн евро. Об этих и других планах компании в беседе с корреспондентом «Ъ-Дом» РОМАНУ РУСАКОВУ рассказал генеральный директор «Старт Девелопмент» АНДРЕЙ НАЗАРОВ.

— Сколько сегодня у компании в работе проектов?

— Сегодня у нас семь проектов — в Петербурге, Ленобласти и Калининграде...

— Но главный ваш проект, как я понимаю — проект города-спутника «Южный» на юге Петербурга, самый крупный в регионе проект по комплексному освоению территорий. Какой площади у вас там участок?

— На территории города у нас в собственности находится 2 тыс. га земли. Проект получил статус стратегического в администрации Петербурга, внесен в федеральный список приоритетных проектов Северо-Запада. И эти 2 тыс. га это не все: еще столько же — на территории Ленобласти. Там мы развиваем не только жилищный проект, но и крупную промышленную зону — индустриальный парк «Дони-Верес».

— 2 тысячи га в Петербурге и 2 тысячи в области — они рядом?

— Да, это сопредельные участки.

— Они в вашей собственности? У кого их приобрели?

— В собственности. Мы долго изучали перед началом реализации проекта, как развивается город, какие тенденции существуют, какие районы наиболее перспективны. Для нас очевидно, что юг города — оптимальное направление. С самого начала мы решили, что будем придерживаться концепции полицентричной структуры Петербурга и окрестностей. В основу заложим примеры развития пригородов лучших мировых мегаполисов. Впрочем, так ведь мыслит не только бизнес — эти тезисы вошли и в «2020» — стратегический программный документ правительства.

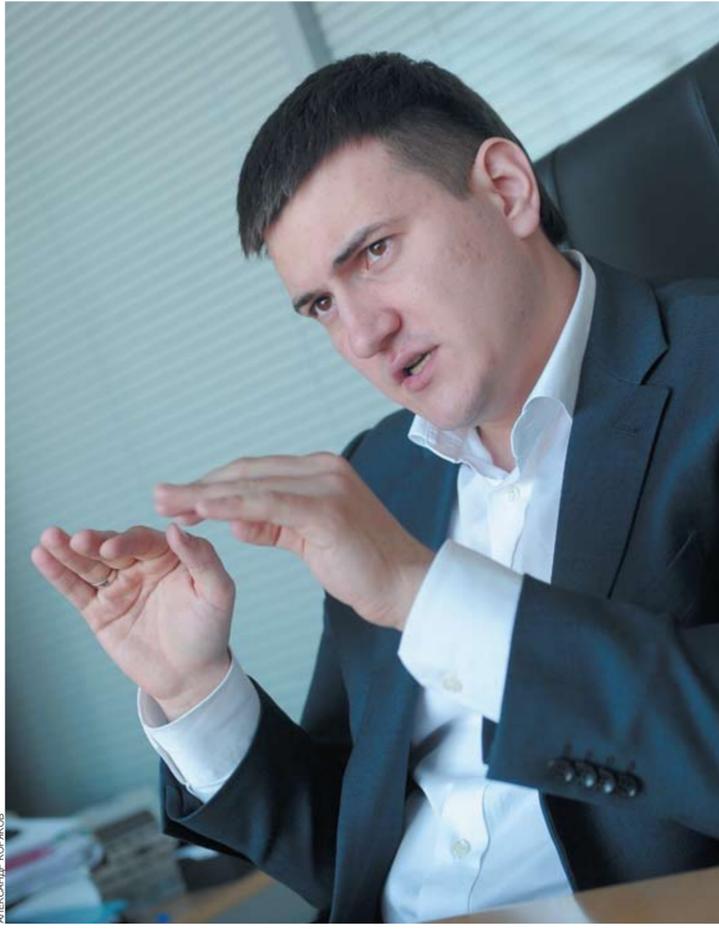
Как раз под идею города-спутника и приобретали земли — в основном сельскохозяйственные. Там и сейчас работают хозяйства, большой сельхозблок. Мы сегодня одни из немногих, кто успешно занимается сельским хозяйством. Нам удалось восстановить племенной завод — он из убыточного за два года вышел на уровень самоокупаемости и уже приносит хоть и небольшую, но прибыль. Сохраняем там рабочие места и тренируемся в области сельского хозяйства.

— Что это за хозяйства?

— «Лесное» и «Тайцы», оба племенные хозяйства.

— Ну а с проектом «Южного» что сейчас происходит, в какой он стадии?

— Мы много времени потратили на разработку концепции будущего города. Приглашали известных архитекторов с мировыми именами. Концепцией занимались американские и европейские проектировщики — две крупные компании с более чем полувековым опытом работы над проектами комплексного освоения — Urban Design Associates (США) и Gillespies (Великобритания). Они в tandemе работают, и у них большой опыт. Применили все современное, умное с точки зрения градостроения и соотношения возведенных метров и комфорта... Проект предусматривает экологичность проживания, большие зеленые зоны, с велосипедными дорожками, всей инфраструктурой — бытовой, социальной, развлекательной. Чтобы житель ощущал себя не просто обитателем клетишки, а частью сообщества. Чтобы ему из своего района не надо было



АЛЕКСАНДР КОРЖЕВ

уезжать — ни за покупками, ни в ресторан, ни на работу. Казалось бы история банальная, но никак у нас пока не претворенная в жизнь. Кстати, работа «наших» американцев-проектировщиков так понравилась, что их сейчас призвали в столицу для разработки решения по Новой Москве — они вышли в финал конкурса и заняли на настоящий момент вторую позицию.

Сейчас концепция готова и легла в основу обоснований изменений в генеральный план Петербурга. Мы уже подали документы в городскую комиссию по изменению генерального плана — они находятся на этапе рассмотрения. Ведется работа над документом, регламентирующим наши отношения с городом, где будет прописано все: кто что делает: что — мы, а что — город. И зачем это друг другу надо. Сегодня мы в активной стадии этой работы.

— Когда ожидается ответ комиссии по изменению генплана?

— Обещают в конце года, но, думаю, что в начале 2013 года. Вроде бы все обоснования приняты. Работа идет и, несмотря на все разговоры о замедлении активности инвестиционного процесса, какого-то противодействия мы не ощущаем и сохраняем сдержанный оптимизм.

Я вообще поддерживаю здравый подход к освоению бюджетных средств и объявленную ревизию крупных инвестиционных проектов. Нужно доказать какие проекты нужны, какие экономически эффективны.

— На ближайшие годы сколько понадобится бюджетных средств для реализации вашего проекта?

— Мы сегодня обсуждаем некую конструкцию, которая будет интересна городу. В проекте «Южный» — мы соинвесторы и партнеры. И компания «Старт Девелопмент» берет на себя львиную долю по подготовке «Южного» к строительству. В Смольном, как мне кажется, это хорошо понимают. Решение должно быть по всем видам ресурсов — инженерная и социальная инфраструктура, плюс дороги. В части инженерной инфраструктуры компания «Старт Девелопмент» уже приобрела областной водоканал — Ленинградские областные коммунальные системы (ЛОКС) — он обеспечивает водой и канализованием значительную часть территории Ленобласти: Тосненский район, Гатчинский район,

также обеспечиваем водой Пушкин, Колпино. Мы понимаем, зачем нам был нужен ЛОКС — чтобы снабжать будущий город «Южный», это порядка 30–40 тыс. кубометров воды в сутки. Думаем с городом, как строить очистные сооружения и электрические подстанции. Ведем сейчас переговоры с «Газпромом» о газификации. С «Ленэнерго» обсуждаем схему электроснабжения. Что касается дорог и подъездов, то здесь они уже сейчас — лучшие в городе. В стадии обсуждения проект КАД-2, который пройдет рядом с «Южным».

После принятия изменений в генеральный план и ПЗЗ будет утверждаться проект планировки территории, то есть на площадку мы планируем выйти в 2014 году. Параллельно будут готовиться коллекторы и другая инженерия. Соответственно, первые метры мы сдадим в конце 2014 года. И тогда же там должны появиться первые объекты социальной инфраструктуры — школы, сады и так далее. Это не миллионы метров. Чудес не бывает, мы реалисты и понимаем, сколько может рынок переварить в год в таком месте — это около 300–400 тыс. кв. м. Объемы жилья должны развиваться пропорционально объемам социальной инфраструктуры. Ну и дороги тоже. Инженерные сети развиваются достаточно долго — 2–2,5 года. Соответственно, до 2016 года от города не потребуются значительных, гигантских вложений.

Нужно строить параллельно жилье, «социалку» и места приложения труда — тогда можно говорить и о демографическом планировании. Создание рабочих мест было одним из условий, когда мы обсуждали соглашение о стратегическом партнерстве с городом. Рабочие места будут — во-первых, надо будет обслуживать сам город-спутник с его обширной социальной инфраструктурой. Во-вторых, мы создаем в непосредственной близости масштабную промышленную площадку под производства низкой вредности — общая площадь около 250 га. Там уже началось строительство завода по производству соков, уже заявил о размещении крупный логистический оператор. Сейчас в самой активной стадии находятся переговоры с концерном Fiat-Crysler о строительстве производства автомобилей.

— Но город недавно заявил, что будет согласовывать

только те проекты, в которых девелопер готов брать на себя финансирование расходов на строительство инфраструктуры...

— Они сказали «по инфраструктуре». Инфраструктура не только социальная, но и инженерная. А мы очень значительную часть объемов финансирования по инженерии берем на себя

— Я вас правильно понял, что по 300–400 тыс. кв. м в год планируете вводить в «Южном»?

— Да, именно так. Мы не говорим, что будем единственными, кто будет строить. Уже сейчас видим заинтересованность у других девелоперов в сотрудничестве и в желании там строить — именно в рамках масштабного проекта комплексного освоения территории. Мы развиваем землю и готовы к сотрудничеству с другими компаниями.

— Сегодня с дорогами на выезде из города и так ситуация обстоит не лучшим образом, а вы намерены там построить еще 4,5 млн кв. м жилья — нет опасений что случится коллапс?

— Все познается в сравнении. Мы наоборот считаем, что южное направление более обеспечено транспортной инфраструктурой, чем север города. Плотность населения там уже выше сегодня. Плюс есть планы по строительству скоростной дороги между Петербургом и Москвой. Она пройдет не совсем рядом с нами, но мы планируем делать транспортный обход, с которого можно выйти не только на Киевскую дорогу, но и на Московское шоссе, и на скоростную дорогу. В этом смысле юг гораздо удобнее. Также мы предполагаем, что будет строиться КАД-2. Плюс планируется реконструкция Таллинского шоссе. Планируем предложить городу проложить до нас линию легкорельсового трамвая.

Но все это в более далекой перспективе. Должна набраться определенная масса людей, проживающих в районе, чтобы это стало экономически эффективно.

— Расскажите подробнее про сам проект — какая там будет этажность, какие технологии?

— Мы стараемся подойти к развитию территории максимально разнообразно. Не хотим, чтобы в городе появились просто очередные спальные районы. Да, в «Южном» есть участки, где застройка будет

чуть плотнее, высотность там будет в 10–12 этажей. Но основная территория будет застраиваться зданиями в 4–5 этажей, часть — таунхаусами и отдельно стоящими домами. Обычно в городе территории застраиваются с коэффициентом не менее единицы. То есть на 10 тыс. кв. м земли строится 10 тыс. кв. м жилья. У нас же из 2 тыс. га 900 га уйдет под жилье. Остальное — на дороги, велосипедные дорожки, зеленые зоны, школы, магазины, спортивные площадки и пр. Если взять другие аналогичные проекты, посмотрите — на 200 га строят 2 млн кв. м — сами понимаете, какая получается компрессия.

— А в каких долях идет распределение между высотными домами и таунхаусами?

— Треть — многоквартирные дома, половина — среднеэтажные. Остальные 20% — семейные дома. Это если брать по метражу. По территории другой совсем расклад. Половина — среднеэтажные дома, 20% — высотные, все остальное — индивидуальные односемейные дома.

— Какие материалы будут использоваться?

— Квартирное строительство будет вестись по панельной технологии. Мы активно смотрим на возможность создания собственного производства. Считаем, что стройкомплекс находится не в лучшем состоянии. Крупные производители задумываются о том, чтобы проводить модернизацию, идет приход новых игроков. Но мы понимаем, что такой объем, как нам требуется, будет взять тяжело на рынке. И немаловажен вопрос контроля качества и стоимости. Возьмите, к примеру, наш проект «Золотые ключи».

Там мы строим по панельно-каркасной технологии. В регионе работает по ней всего три завода — один полностью ориентирован на собственный проект комплексного освоения и не готов отдавать на рынок ничего. Остается два... Ну два завода — это для конкуренции мало. Мы максимально попытались выжать из них приемлемые условия — сейчас один квадратный метр продаем по 47 тыс. рублей. Но собственная база в этом смысле очень нужна.

— Если говорить о панельном производстве — о каких объемах идет речь?

— Около 200 тыс. кв. м в год примерно. От 100 до 150 тыс. кв. м будем застраивать сами, остальное будем продавать нашим партнерам. У нас есть собственная площадка для создания завода — на территории индустриального парка «Дони-Верес». С точки зрения привлечения соинвесторов — тоже видим значительный интерес.

— Во сколько вы оцениваете инвестиции в производство панельного жилья?

— 30 млн евро. Это если не сильно экономить, может быть, чуть меньше. На создание такого производства нужно два года. Первые объемы жилья в «Южном» будем вводить за счет существующих в городе производств.

— По остальным домам — среднеэтажным и таунхаусам — там будут какие технологии?

— Среднеэтажные тоже по панельной — она универсальна и применима для любой этажности. По таунхаусам — каркасная технология себя хорошо зарекомендовала. Но рассматриваем и другие варианты — вспененный бетон, несъемная опалубка, что угодно.

— По панельно-каркасной технологии нет планов по производству?

— Объем по этой технологии на рынке есть. Так что пока планов нет.

— По какой цене будете продавать жилье в «Южном»?

— Чтобы такой проект был успешен, нужно чтобы цена была на 15–20% ниже, чем в городе. В этом случае концепция будет успешна. Средняя цена в городе 75 тыс. рублей. В пригороде, соответственно, квадратный метр должен стоить 55–60 тыс. рублей. И даже, может быть, дешевле.

## В поисках новых мест

## ИМИДЖ ТЕРРИТОРИЙ

(Окончание. Начало на стр. 15)

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», рассуждает: «Безусловно, Курортный район на сегодняшний день наиболее уважаемый и перспективный для девелоперов и клиентов с точки зрения строительства элитных объектов. Однако процесс застройки здесь тормозит недостаточно развитая транспортная инфраструктура. Вторым по престижности направлением можно назвать Выборгский район как часть курортного направления. Почетное третье место я бы отдала Всеволожскому району, который в настоящее время недооценен с точки зрения строительства элитной недвижимости. Во-первых, репутация пока еще недоотягивает до статуса элитного, во-вторых, нет социальной однородности. Однако хорошая транспортная доступность и близость к городу создают предпосылки, чтобы в дальнейшем этот район набирал популярность, в том числе и как элитный». Что касается Пушкинского и Петродворцового района, то там элитная недвижимость представлена, соглашается госпожа Конвей, но, указывает она, в основном отдельными коттеджами, такого масштаба, как в Курортном районе, нет.

«Говорить о том, что Всеволожский район, статус которого сегодня пытаются искусственно поднять, сможет претендовать на звание престижного, не приходится. Здесь нет серьезной исторической составляющей, тения, такой объем, как нам требуется, будет взять тяжело на рынке. И немаловажен вопрос контроля качества и стоимости. Возьмите, к примеру, наш проект «Золотые ключи».

Там мы строим по панельно-каркасной технологии. В регионе работает по ней всего три завода — один полностью ориентирован на собственный проект комплексного освоения и не готов отдавать на рынок ничего. Остается два... Ну два завода — это для конкуренции мало. Мы максимально попытались выжать из них приемлемые условия — сейчас один квадратный метр продаем по 47 тыс. рублей. Но собственная база в этом смысле очень нужна.

— Если говорить о панельном производстве — о каких объемах идет речь?

— Около 200 тыс. кв. м в год примерно. От 100 до 150 тыс. кв. м будем застраивать сами, остальное будем продавать нашим партнерам. У нас есть собственная площадка для создания завода — на территории индустриального парка «Дони-Верес». С точки зрения привлечения соинвесторов — тоже видим значительный интерес.

— Во сколько вы оцениваете инвестиции в производство панельного жилья?

— 30 млн евро. Это если не сильно экономить, может быть, чуть меньше. На создание такого производства нужно два года. Первые объемы жилья в «Южном» будем вводить за счет существующих в городе производств.

— По остальным домам — среднеэтажным и таунхаусам — там будут какие технологии?

— Среднеэтажные тоже по панельной — она универсальна и применима для любой этажности. По таунхаусам — каркасная технология себя хорошо зарекомендовала. Но рассматриваем и другие варианты — вспененный бетон, несъемная опалубка, что угодно.

— По панельно-каркасной технологии нет планов по производству?

— Объем по этой технологии на рынке есть. Так что пока планов нет.

— По какой цене будете продавать жилье в «Южном»?

— Чтобы такой проект был успешен, нужно чтобы цена была на 15–20% ниже, чем в городе. В этом случае концепция будет успешна. Средняя цена в городе 75 тыс. рублей. В пригороде, соответственно, квадратный метр должен стоить 55–60 тыс. рублей. И даже, может быть, дешевле.

район, стала небезопасной в вечерние часы из-за малолетности офисных площадей в нерабочее время. Развитие жилых объектов вместе с мерами по созданию имиджа Дефанса как современного места жительства позволило решить эту проблему.

Господин Богданов указывает на то, что на Западе есть примеры, когда одни районы утрачивают свою элитарность и становятся менее популярными, а другие, наоборот, трансформируются из менее престижных в более достойные.

Формирование имиджа района, говорит девелопер, возможно лишь в рамках плана развития территории, утверждаемого городской или областной администрацией. И происходить оно должно с активным участием города. Это касается развития инфраструктуры района, создания культурных и рекреационных объектов, ландшафтных работ и благоустройства. «Без такого полномасштабного развития ни один район не сможет повысить свою привлекательность. Строительство отдельных элитных поселков кардинально не способно повлиять на статус территории в целом», — уверена госпожа Брун.

Наталья Шевчук, директор Санкт-Петербургского офиса рекрутинговой компании «Бигл», добавляет: «Как правило, появление новых жилищных массивов связано не только с обеспечением данной территории всеми необходимыми коммуникациями, но и с наличием рабочих мест. Так, например, с появлением во Всеволожске производства шин известной марки в 2009 году там же вырос жилой комплекс, построенный специально для сотрудников компании, и уже сейчас он состоит не только из жилых домов, но и детских и спортивных площадок. Вполне возможно, что в будущем он перерастет в полноценный пригород. Так же обстоит дело с производственными зонами Горелово, Шушары, где находятся не только промышленные объекты, но также и крупные гипермаркеты, предоставляющие большое количество рабочих мест. Безусловно, любая экономическая и промышленная зона, каких сейчас немало появляется вокруг Петербур-

га, может влиять на развитие инфраструктуры вокруг них — строительство жилых комплексов, социальных учреждений, магазинов и дорог, проведение дополнительных транспортных маршрутов. Однако трудно сказать, смогут ли стать такие центры элитными. Ведь, как правило, на уровне престижности влияет не количество рабочих мест или возможность работать рядом с домом, а в первую очередь качество жилья и удачное месторасположение в районе с хорошей инфраструктурой и экологией».

Заместитель генерального директора КИ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева напоминает, что формирование мнения жителей о том, что Курортный район — самый престижный, ушли десятилетия: «Так, например, Сестрорец стал престижной курортной зоной еще во второй половине XIX века. Поэтому, на мой взгляд, говорить о стихийном появлении нового престижного пригорода не приходится».

Владислав Фадеев резюмирует: «В среднесрочной перспективе скорее следует вести речь об отдельных локальных территориях, которые будут заполняться проектами высокого класса, однако говорить о том, что появятся пригороды, сопоставимые с Сестрорецком, наверное, не стоит. Исключением, пожалуй, является Стрельна, которая далеко не исчерпала пока свой потенциал независимо от темпов освоения Сестрорецкого направления. И в целом стоит отметить потенциал юга с точки зрения развития загородного рынка. Что же касается более долгосрочного периода, то, к сожалению, мест для элитного девелопмента в Сестрорецке остается все меньше. Безусловно, в каждый момент времени есть наиболее престижное направление. В последние годы этим направлением являлся Курортный район. Однако сейчас его транспортная доступность ухудшилась в сравнении с другими районами, а свободных территорий уже не осталось. Поэтому постепенно качество жизни в данном направлении снизится, тогда как новые технологии будут применяться на других направлениях».

РОМАН РУСАКОВ

## Элитная недвижимость росла плавно

Новых проектов в первом квартале на рынок никто не выволил

## ИТОГИ

В течение первого квартала 2012 года рынок элитной недвижимости Санкт-Петербурга сохранил стабильность. Новых предложений в традиционных районах строительства элитной недвижимости не появилось, в том числе из-за градостроительной политики властей, проводимой с конца 2011 года.

По данным Knight Frank St. Petersburg, спрос вырос по сравнению с прошлым кварталом, составив около 120 квартир (15 тыс. кв. м). Предложение увеличилось только за счет поступления в продажу двух корпусов последней очереди «Парадного квартала». В самом дорогом на рынке объекте, доме в Зоологическом переулке строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга», реализация квартир была завершена. Во втором квартале были возобновлены продажи в жилом многофункциональном комплексе «Леонтьевский мост» от одноименного девелопера.

В первом квартале 2012 года рост количества совершенных сделок продолжился: девелоперам удалось реализовать около 120 квартир (15 тыс. кв. м). Средняя цена на строящуюся элитную недвижимость выросла на 6 процентов, составив \$9020 за кв. м. После ухода с рынка дома в Зоологическом переулке самым дорогим

стал объект реставрации «Дом у Таврической сады» со средней стоимостью квадратного метра более \$21 тыс. за кв. м. Цены на вторичном рынке изменились незначительно: их рост по итогам первого квартала 2012 года составил менее одного процента», — говорит господин Пашков.

«В течение 2012 года благодаря появлению проектов различного формата (как клубных домов, так и крупных жилых комплексов), расположенных в традиционно востребованных локациях, выбор покупателям стал значительно шире. Ожидается старт продаж в новых проектах компании «Возрождение Санкт-Петербурга», а также в клубных элитных домах, расположенных в самом центре Петербурга. Выход новых проектов может стимулировать некоторое увеличение объема продаж. В настоящее время какие-либо предпосылки для прекращения роста цен отсутствуют, однако в случае старта продаж новых объектов в эксклюзивных локациях среднерыночный ценовой индикатор существенно возрастет», — резюмирует Николай Пашков.

ДЕНИС КОЖИН

Цены предложения на рынке элитного жилья

Сегмент	Средние цены, \$/кв. м		Изменение средних цен, %	
	IV квартал 2011 года	I квартал 2012 года	За I квартал 2012 года	За год
Первичный	8 500	9 020	6,1	11,4
Вторичный	5 550	5 580	0,5	-8,3

Источник: Knight Frank