

«МЫ НЕ ХОТИМ СТРОИТЬ ТО, ЧТО ВСКОРЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕЕТ»

В МИНУВШЕМ ГОДУ СМОЛЬНЫЙ ДАЛ ДОБРО НА СОЗДАНИЕ ГОРОДА-СПУТНИКА ЮЖНЫЙ И ВЗЯЛ НА СЕБЯ СЕРЬЕЗНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ. О КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА И О ТОМ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ ПРИ ЕГО ВОПЛОЩЕНИИ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АНДРЕЙ НАЗАРОВ.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

BUSINESS GUIDE: На каком этапе находится работа над проектом города-спутника Южный?

АНДРЕЙ НАЗАРОВ: Сейчас завершается этап подготовки изменений в Генплан Петербурга. Мы рассчитываем, что в ближайшее время мы перейдем к общественным слушаниям, которые до конца февраля пройдут во всех районах города. Только после этого земельные участки можно будет использовать для реализации проекта.

BG: Расскажите об исследовании, которое проводят ученые в рамках работы над проектом.

А. Н.: Любой серьезный проект нуждается в проведении исследований, в серьезной всесторонней экспертизе. Мы выступили с инициативой создания экспертного совета, в состав которого вошли самые разные специалисты — от урбанистов до экологов, от историков до математиков. Эксперты уже провели несколько заседаний, на которых определили параметры проекта, основные драйверы его развития, проанализировали мировой опыт, а также экономическую составляющую. Первые выводы: Петербург должен развиваться за счет создания центров притяжения вокруг города, иначе через пять-семь лет его ждет неизбежный коллапс — транспортный, энергетический и пр. Южный может стать одним из драйверов развития Петербурга, превратить его в успешный современный мегаполис. По сути, для города это инструмент, позволяющий развиваться и занять лидирующие позиции. Это путь превращения в современный коммуникационный центр, привлекающий и эффективно удерживающий человеческий капитал — в масштабах региона, страны, мира. Для успешной реализации Южного должны быть учтены три аспекта: создание мест занятости, инфраструктура (прежде всего транспортная) и среда, то есть социальное разнообразие, разнообразие жилищных форм, комфорт, экология, культура, досуг, способность среды к саморазвитию и так далее. Здесь люди смогут жить, работать, отдыхать.

BG: В каких пропорциях проект будет сочетать жилье, коммерческие помещения, социальную инфраструктуру?

А. Н.: Ответ на этот вопрос — это и есть краеугольный камень работы экспертной группы. В первую очередь мы думаем, сколько должно быть создано рабочих мест, чтобы исключить маятниковую миграцию и соблюсти пропорцию между теми, кто уезжает в другие районы, и теми, кто остается. Нам бы хотелось, чтобы максимальное число жителей Южного работало на территории проекта. Определившись с количеством рабочих

мест, мы поймем, сколько квадратных метров жилья должно быть построено.

BG: Ориентация на количество созданных рабочих мест при реализации проектов комплексного освоения территорий — это новый подход?

А. Н.: Никакого новаторства здесь нет — по такому пути идет весь мир. Изобретение нового всегда несет в себе риски, а применение уже опробованного метода позволяет учитывать накопленную практику. Но, наверное, мы первопроходцы в отдельно взятом регионе. За счет долго амортизируемых инвестиций мы рассчитываем получить эффект создания комфортной среды уже на первых этапах строительства. Девелопмент, на мой взгляд, — это совокупность трех элементов: профессионализма, умения находить компромиссы, а также здравого расчета, а не стяжательства.

BG: На какие зарубежные проекты вы ориентировались?

А. Н.: Мы изучили пару десятков проектов, разнообразных по своей сути. Есть примеры городов-офисов, где размещаются штаб-квартиры крупных компаний — таких, как Милтон Кинс в Англии с десятью тысячами активных бизнесов. Здесь больше рабочих мест, чем жилья. Есть города-спутники, где преобладают наукоемкие производства и учебные центры, — это Цукуба в Японии, где находится более 300 организаций в сфере науки и университет. В Америке Рестон, спутник Вашингтона — наиболее яркое и наиболее успешное осуществление идеи города-сада. Он стал примером для подражания во всем мире. Вообще у Рестона много общих черт с нашим проектом — идея смешанного зонирования и строительства разного типа домов, близость к аэропорту, даже железной дорогой он пересечен так же, как Южный.

Территория нашего проекта огромная и позволяет сочетать многие функции. Мы видим сегодня запрос на строительство проекта, в котором сочетались бы функция жилья и промышленности. За рубежом есть успешные проекты, которые показывают, что система может работать. Например, человек приезжает учиться в город-спутник, находит работу, арендует квартиру у работодателя, а через несколько лет берет ипотеку. Со временем, достигая определенных успехов в карьере, он может переехать в более дорогой район этой же агломерации.

BG: Какой ценовой политики будет придерживаться компания при реализации квартир в Южном?

А. Н.: Мы понимаем, что должны создать более комфортное жилье, чем в спальных районах

города, но при этом сделать его дешевле процентов на 20. Чтобы иметь возможность снизить стоимость жилья, мы будем минимизировать издержки, в том числе, за счет создания производств строительного сектора, которые будут участвовать в реализации проекта. Хочу подчеркнуть, что жилье в Южном нельзя отнести к экономклассу по качественным характеристикам. Мы планируем, что это будет среднеэтажная застройка с пиковыми доминантами не выше девяти этажей, иначе будет сложно соблюсти требования по комфорту. Мы ориентируемся на лучшие мировые технологии и инновационные материалы и не хотим строить то, что вскоре морально устареет.

BG: Какие могут быть сложности при реализации проекта?

А. Н.: Мы считаем себя в некотором роде идеалистами и пытаемся создать модель идеального будущего для проекта. Мы хотели бы предотвратить ошибки, связанные с неверным проектированием инфраструктуры. Нужно сделать так, чтобы проект был самонастраиваемым и продолжал развиваться после запуска. Конечно, за рубежом есть и отрицательный опыт создания подобных городов-спутников. Были примеры, когда квартал не мог развиваться естественным путем. Но есть также и другие примеры, когда заложенная возможность саморазвития и урбанистический потенциал привлекали в два раза больше людей, чем планировал девелопер.

BG: Какой помощи ждете от города?

А. Н.: Проект получил статус стратегического для Петербурга и был внесен в федеральный список приоритетных проектов Северо-Запада. В 2012 году было подписано соглашение о совместной реализации Южного между правительством Санкт-Петербурга и компанией «Старт Девелопмент». Мы взяли на себя обязательства по подготовке инженерной инфраструктуры, и наиболее сложные вопросы по канализованию и водоснабжению уже решены, ведется работа по электроэнергетике и газификации. Город со своей стороны также выполняет свои обязательства. Все процессы согласования идут по намеченному графику. Далее город будет создавать в Южном часть дорожной сети и социальной инфраструктуры.

BG: Есть ли уже заявки от инвесторов, которые хотят присоединиться к проекту и разместить на его территории предприятие?

А. Н.: Я уже говорил, что экспертный совет работает сейчас, в том числе, и над выявлением инвестиционного потенциала Южного. Будет определен ряд секторов

экономики, которые выгодно развивать на этой территории. Мы видим потенциал Петербурга в науко-внедренческих производствах. После внесения изменений в Генплан мы будем знать, сколько производств можно разместить на площадке. Кроме того, в той части Южного, которая размещена на территории Ленинградской области, находится наш промышленный объект — индустриальный парк «Дони-Верево». Мы намеренно не форсировали размещение предприятий, которые направляли заявки, до тех пор, пока не сформируем полностью облик Южного. Сейчас мы находимся на первом этапе и выявляем потенциальных инвесторов, обсуждаем с ними нюансы проекта. Дальше будем оговаривать конкретные условия с конкретными компаниями.

BG: Как вы взаимодействуете с правительством Ленобласти, в частности, по «Дони-Верево», учитывая, что областное правительство заявило о развитии собственных индустриальных площадок?

А. Н.: У нас складываются конструктивные отношения с областью. Мы участвуем в комиссии по экономическому развитию, принимаем участие в заседаниях, посвященных, в том числе, индустриальным площадкам. «Дони-Верево» ведь имеет областную стратегический статус. Что касается идеи Ленобласти самостоятельно развивать индустриальные площадки, то она родилась не на пустом месте. Частный бизнес может найти привлекательные участки и создавать на них индустриальные парки. Но есть и районы, которые требуют от властей создания дополнительных усилий для привлечения инвесторов.

BG: Одно из направлений деятельности компании — загородное строительство. Как можно охарактеризовать сегодняшний рынок загородной недвижимости?

А. Н.: Рынок совершенно дикий и неструктурированный. Нет стандартов, нет четких механизмов защиты интересов покупателя. Мы первыми вывели на рынок проект малогабаритного загородного жилья, которое стало альтернативой городской квартире, и вслед за нами подобные предложения стали выводить другие компании. Сегодня на рынке можно купить таунхаус за 1,5 млн рублей. Что можно предложить за такие деньги? Дома с неутепленной крышей, тонкими стенами, без инженерной инфраструктуры. В скором времени начнется голосование рублем за застройщиков, которые продали качественный продукт, и рынок приобретет цивилизованные черты. ■