

ЧТО МЕШАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВУ

ОДНИ ПРОЕКТЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ РЕАЛИЗУЮТСЯ В КОРОТКИЕ СРОКИ, ДРУГИМ ПРИНАДЛЕЖИТ ОБРАТНЫЙ «РЕКОРД» ДОЛГОСТРОЯ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА И ЧТО МЕШАЕТ ЕМУ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КВАРТИРА.РУ ПЛАТИNUM» ДМИТРИЙ ЮЖИК.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Дмитрий Вячеславович, в этом году проекту ЖК «Платинум» исполняется уже десять лет...

ДМИТРИЙ ЮЖИК: Да, он достался нам как объект с непростой судьбой. Решение о строительстве на Свердловской набережной жилого комплекса «Платинум» было принято городскими властями в 2003 году, в 2007 году было начато строительство уже новым застройщиком, потом произошел кризис и проект «заморозили». Нам удалось возродить его за счет редкой для Петербурга схемы привлечения финансирования, и к концу этого года мы рассчитываем ввести объект в строй. В подписываемых с покупателями договорах долевого участия срок передачи объекта установлен на октябрь 2013 года, и мы не намерены от этого обязательства отступать.

Г: Успеете?

Д. Ю.: Дом готов на 80–85%. В секциях первой очереди закончена внутренняя инженерия, идут работы по внутренней отделке помещений — коридоров, лестничных клеток, коммерческих помещений. Закончен монтаж оконных блоков главного фасада, заканчивается остекление балконов дворовой части. Идет монтаж витражных и алюминиевых конструкций вентилируемого фасада, устройство стилобата и перекрытия дворового паркинга. Наружные сети канализации выполнены на 60%, водоснабжения — на 95%, с апреля «Ленэнерго» начинает монтаж сетей и оборудования, к октябрю комплекс включат в городскую энергосеть по постоянной схеме.

У нас впереди — высокий сезон, с апреля по октябрь. Будем работать ударными темпами, чтобы наверстать упущенное. Мы потеряли много времени: долгие девять месяцев — с июля прошлого года и по март нынешнего — ждали постановления о продлении сроков строительства.

Г: С чем это связано?

Д. Ю.: Думаю, в основном с отсутствием преемственности в администрации города. Мы подали документы на продление еще в мае 2012 года, когда вице-губернатором, отвечавшим за градостроительство и имущество, был Игорь Метельский. В течение полугода шел непростой и местами «кафкианский» согласовательный процесс. И вот когда проект постановления был уже согласован всеми, в декабре Метельский покинул Смольный, а его обязанности временно возложили на Игоря Дивинского. И процесс согласования проекта постановления пришлось начинать заново. Есть очевидные перекосы, и Игорь Борисович, безусловно, о них знает. Но город продолжает идти по порочному кругу: при продлении сроков строительства на застройщика налагается штраф, а сроки принятия решения о продлении затягиваются самими же чиновниками. Эта система не стимулирует городских чиновников решать вопросы оперативно.

Люди во власти могут меняться, но сроки и способы принятия властью решений



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

не должны зависеть от того, кто именно их принимает. И польза для города не исчисляется только наполнением бюджета за счет штрафов — реальную выгоду приносит реализация крупных инвестиционных проектов. Надеюсь, новое руководство доработает существующий регламент, что позволит не только городу требовать от застройщика выполнения условий, но и застройщику — от города.

Г: Как задержка отразилась на судьбе объекта?

Д. Ю.: Нет постановления о продлении сроков — нет разрешения на строительство. Мы не могли производить отдельные виды работ на объекте (газификация, водопровод, канализация), а значит, график плавно сдвигался все дальше и дальше. В течение всего этого времени люди были лишены возможности покупать квартиры — мы не имели права регистрировать договоры, как следствие — не могли принимать оплату по заключаемым договорам. Вынужденный простой привел к определенному удорожанию проекта, поскольку нам пришлось нести дополнительные расходы. У строителей старой школы есть такая шутка: есть три слагаемых успешной стройки, которые никогда не существуют одновременно. Быстро, качественно и недорого — чем-то одним приходится жертвовать. Торопясь за уходящими сроками, мы вынуждены были нести дополнительные затраты, поскольку

ку качеством жертвовать не готовы. Мы значительно снизили прибыль, так как, не имея внешних поступлений, несли дополнительную нагрузку, оплачивая проценты по кредиту. Но если бы не было кредита — проект «умер» бы еще в октябре.

Г: Где, по-вашему, лучше жить — в центре Петербурга или за городом?

Д. Ю.: В историческом центре становится жить все сложнее. Рано или поздно Охта станет центром сосредоточения не только деловой активности, но и жилья бизнес-класса. Из мест, приближенных к историческому центру Петербурга, это единственная зона, где еще есть условно свободные пятна под застройку, в том числе, промзоны. Этот район активно развивается даже после переноса «Охта-центра», в том числе и с точки зрения транспортной доступности. Но независимо от того, будет ли построен Орловский тоннель, сюда уже подтягиваются девелоперы. Например, рядом с нашим домом реализует свой проект компания RBI. И мы рады такому соседству.

Г: В чем преимущество вашей схемы привлечения финансирования?

Д. Ю.: Сейчас у любого застройщика есть выбор из двух вариантов финансирования: брать деньги у банка или у дольщиков. На первый вариант, в силу особенностей закона 214-ФЗ, не слишком охотно идут банки, второй не особенно выгоден для за-

стройщика. Мы разработали финансово-правовую схему, по которой банк кредитует одного крупного дольщика. И профинансировав строительство, в дальнейшем дольщик (в нашем случае это ООО «Платинум.ру») либо передает права требования на квартиры, либо реализует их по прямому договору купли-продажи. Эта схема абсолютно прозрачна и для банка, и для города, и для потенциального покупателя квартиры. Она позволяет нам действовать более гибко и при этом обеспечивает все права как покупателя, так и банка. В Москве так кредитуются 90% объектов, для Петербурга это новинка. Кроме юридической и финансовой чистоты этой схемы, очень большое значение имеет то, что у застройщика есть возможность продавать продукт на высокой степени готовности дома.

Г: Но ведь покупать выгоднее на ранней стадии?

Д. Ю.: Большинство застройщиков с удовольствием продавали бы уже готовый объект. Строительный рынок должен прийти к тому, чтобы застройщик продавал квартиры в стадии не менее 70% готовности. Рано или поздно к этому будут готовы и покупатели, и строители. Но для того чтобы это случилось, нужны более дешевые деньги: при ставке по кредиту 14–15% годовых в рублях за три года проект дорожает почти на 50%. Это и ведет к тому, что у нас такая высокая стоимость жилья.

Г: С этим как-то можно бороться?

Д. Ю.: Проблема не в том, что люди не могут себе позволить купить жилье, а в том, что они, покупая жилье в кредит, обрекают себя на достаточно долгий период существования в невыносимых условиях постоянного стресса и страха — потерять работу, не справиться с выплатами... Кроме этого, любой семейный бюджет испытывает давление, так как размер ежемесячных выплат все равно слишком велик. Нет необходимости раздавать людям квартиры даром. Нужно предоставить им возможность покупать квартиры по той цене, которую они могут заплатить. Правительство предполагает реализовать программу «5+5», сосредоточив усилия сразу нескольких ведомств с привлечением и финансовых, и административных ресурсов. Предполагается, что в течение пяти лет будет ежегодно вводиться 5 млн кв. м жилья стоимостью для покупателя не дороже 30–35 тыс. рублей за квадратный метр. При этом государство будет предоставлять девелоперам землю под застройку через фонд РЖС, обеспечивать инженерную инфраструктуру в рамках действующих региональных и местных инвестпрограмм, через АИЖК предоставлять гарантию выкупа определенной части квартир по этой фиксированной цене, а с участием государственных банков — кредитовать застройщика по льготной либо субсидированной ставке. Это позволит насытить рынок в течение короткого срока качественным и доступным по цене жильем. ■