

ДОМ

# Инвестор перемен

проект

Пермь традиционно входит в число городов-миллионников, в которых эксперты рекомендуют инвесторам развивать свой бизнес. И это справедливо, поскольку по многим параметрам для иногородних девелоперов город выглядит недооцененным активом. Но рассмотреть особенности инвестиционного ландшафта удастся только вблизи, и уже ступив на местную землю, пришедшие игроки понимают, что он весьма и весьма непрístupен. „Ъ“ решил выяснить у самих инвесторов — какой им видится Пермь с точки зрения инвестиционной привлекательности и какие ожидания она не оправдала.

Девелоперы считают Пермь привлекательным регионом, где не хватает качественных торговых площадей и жилья

ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА



Самый обаятельный и привлекательный

И новички на пермском рынке, и компании, пришедшие в начале 2000-х годов, единодушны в оценке потенциальных возможностей Пермского края. Девелоперы жилой и коммерческой недвижимости считают Пермь весьма привлекательным регионом, где не хватает качественных торговых площадей и жилья. Иногородних инвесторов интересует достаточно стандартный набор характеристик, присущих потенциальному региону присутствия. «В первую очередь, нас интересуют такие показатели, как уровень доходов населения, состояние строительного рынка, наличие привлекательных площадок и ценовая ситуация на рынке жилья. Свой выбор остановили на Перми вполне закономерно: это самый близкий и достаточно понятный нам регион. Жители Перми обладают более высоким уровнем доходов и, главное, имеют острую потребность в жилье. О востребованности ликвидных объектов свидетельствует статистика сделок», — говорит директор девелоперской компании «Талан» Константин Макаров. Этот застройщик из Удмуртии появился на пермском рынке новостроек в прошлом году, став соинвестором двух проектов еще одного иногороднего инвестора — московского «КомСтрин». Сейчас компания реализует проект ЖК «Галактика» на шоссе Космонавтов, а также намерены построить жилые дома в кварталах №155–156 (ограничены улицами Революции, 25-го Октября, Швецова, Сибирской). Гендиректор ООО «КомСтрин-Пермь» Марина Коноплева полагает, что ижевского девелопера в Пермь привлекла в том числе рентабельность жилищного строительства. «Если по стоимости строительства Пермь и Ижевск сопоставимы, то цена реализации квадратного метра в Перми выше. Хотя проще и быстрее строить в Ижевске», — считает сопредседатель „Ъ“. «В свою очередь „КомСтрин“ заинтересовался Пермью отчасти потому, что здесь были не настолько большие объемы жилищного строительства, как, например, в Екатеринбурге.

На момент прихода в край — в 2005 году — у компании уже были проекты в Екатеринбурге и Новосибирске», — добавляет гостюжа Коноплева. В группе компаний «ПИК», которая вышла на пермский рынок новостроек еще в середине 2000-х, также называют Прикамье в числе инвестиционно привлекательных регионов. «Пермский край — это экономически активный регион, где развито производство, в Перми много крупных вузов, куда приезжают учиться студенты из соседних регионов и, в частности, из северных городов, многие молодые люди готовы остаться здесь жить и работать. У города огромный потенциал с точки зрения развития доступного качественного жилья», — уверен вице-президент, директор по развитию региональных проектов ГК ПИК Александр Селюков. Сейчас холдинг застраивает площадку 6 га на Иве (ЖК «Приобедовский»), а также планирует освоение 129 га на Бахарежке. Эта крупная площадка была приобретена группой еще в 2007 году, здесь девелопер собирался построить 1 млн кв. м жилья, однако реализации этих планов помешали нормы нового генплана, не предусматривающие здесь жилищное строительство. Вернуться к проекту компания смогла только в прошлом году, когда было принято решение о необходимости корректировок главного градостроительного документа. Регион также кажется заманчивым и инвесторам коммерческой недвижимости. В числе последних иногородних девелоперов, пополнивших свой портфель пермской площадкой, — уверен вице-президент, директор по развитию «Форум-групп» из Екатеринбурга. В этом году компания купила земельный участок в Пермском районе. С конкретными планами по освоению территории она еще не определилась, скорее всего, это будет объект торговой недвижимости. «Пермский рынок нам интересен, поскольку здесь еще не очень широко представлены международные и федеральные сети, их мало», — поясняет причины интереса к Прикамью директор по маркетингу «Форум-

групп» Анастасия Полушина. Нехватку качественных торговых площадей признают и местные власти. «Несмотря на распространенное мнение об избытке торговых площадей в Перми, считая, что потребительский сектор в нашем городе катастрофически недоинвестирован. И то, что в пятницу вечером сплошной поток машин движется из Перми в сторону Екатеринбург является ярчайшим тому подтверждением. В Екатеринбурге пять тысяч человек (ТЦ площадью 100 тыс. кв. м и более), еще два строятся. Развитие потребительского сектора — один из важнейших факторов, влияющих на комфортность жизни на территории, и нам здесь еще есть над чем работать», — констатирует замглавы администрации Перми Виктор Агеев. Столичная DVI Group, построившая в Перми ТЦ «Столица», зашла в регион почти десять лет назад. «При этом мониторинг города с определенными характеристиками — наличием транспортной доступности, численностью населения и прочее. Когда холдинг заходил сюда, в Москве говорили: ребята, вы не тот регион выбрали. Потенциал — да, есть, но фактически там нет перспектив. Однако проект все равно был реализован, и с каждым годом становится успешнее. Но когда проект стартовал в Перми, в городе не была той ситуации, которая сложилась сейчас. Речь идет об отсутствии нормальных площадок — сейчас мы видим острый дефицит земельных участков», — утверждает директор ООО УК «Столица Пермь» Константин Копытов.

**Земля! Не вижу землю...** Отсутствие муниципальных площадок, пригодных для строительства объектов как жилого, так и коммерческого назначения, удивляет девелоперов. Наиболее аппетитные куски городской земли, привлекаемые по размеру, не слишком проблемные с точки зрения транспортной доступности, чиновники продали еще пять лет назад. Именно тогда обосновалась на Иве-1 краснодарская компания «Девелопмент-Юг», заплатившая 305,7 млн руб. за пра-

во освоения 80 га в этом микрорайоне. Аналогичные по размеру площадки с тех пор не выставлялись. В 2011 году чиновники стали продавать право аренды с обременением — на аукцион выставлялись участки с правом застройки после расселения ветхого жилья, в среднем от 1 до 3 га. Ограничением здесь была и возможность застраивать расселенные кварталы только жилой недвижимостью. Недавно глава администрации Перми Анатолий Маховиков отчитался, что на конец прошлого года всего в аренду под строительство представлено 102 площадки площадью 210 га (80 га из них приходится на Иву-1). Еще 82 га (примерно 620 тыс. кв. м потенциального жилья) заняты ветхим жильем и потенциально должны быть расселены и застроены. Отсутствие земельных участков, обеспеченных инфраструктурой, которые возможно приобрести или взять в аренду на приемлемых условиях, называет главной причиной инвестиционной непривлекательности Перми бывший министр торговли и развития предпринимательства края Константин Пьянков, ныне возглавляющий консалтинговую компанию «П. Менеджмент». «Большинство на первый взгляд интересных земельных участков в городе находятся в частном владении. С одной стороны, это выгодно городским властям, так как земельный налог пополняет бюджет Перми. С другой стороны, муниципалитет, желая привлечь новых инвесторов, сталкивается с тем, что владельцы земельных участков выявляют непреодолимые условия, муниципалитет, желая привлечь новых инвесторов, сталкивается с тем, что владельцы земельных участков выявляют непреодолимые условия», — поясняет он. «Доля земель, находящихся в частной собственности, значительно превышает число участков, предлагаемых органами власти», — соглашается с ним и директор департамента оценки ООО «Инвест-Аудит» Евгений Железнов. «Примером предложений также гораздо разнообразней: предлагаются участки во всех частях города, в том числе и в центральных районах. (Окончание на стр. 15)

«АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА НЕ ЗАНИМАЕТСЯ ВЫСТАВЛЕНИЕМ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРОДАЖУ»



**ВИКТОР АГЕЕВ, заместитель главы администрации Перми, рассказал „Ъ“ о том, почему в Перми мало муниципальной земли, которую можно предложить инвесторам, какие стимулы используют власти для ввода в оборот новых территорий и реализации частных площадок:**

— Рассуждая о причинах инвестиционной привлекательности городов, эксперты и девелоперы часто отмечают, что возможности Перми во многом ограничивает «земельный вопрос». Вроде бы земля есть, но найти участок, свободный от обременений и по приемлемой цене невозможно. В результате инвестиции уходят туда, где доступнее и дешевле... — Такая ситуация характерна для многих российских городов, Пермь здесь — не исключение. Тем более что по территории наш город очень протяженный. Визуально земли много, а пригодной для застройки — намного меньше. Еще меньше земли, пригодной для застройки и находящейся в муниципальной собственности. Это действительно так. Можно сколько угодно рассуждать о том, зачем эти земли в 90-е дали приватизировать, но это уже случилось. Это частная собственность. Политика передачи свободных активов в частную собственность поощрялась государством. Считалось, что это стимулирует инвестиции в свободные земельные участки. К сожалению, в условиях стремительного роста цены на землю и недвижимость в тот период

эти земли стали объектом перепродажи, зачастую неоднократной. Достаточно и примеров, когда участок есть, но обеспечение его инфраструктурой настолько дорого, что делает невыгодным инвестиционный проект в целом. Действительность такова, что сейчас перед нами скорее стоят задачи стимулирования более эффективного использования земель, находящихся в частной собственности, обеспечения необходимой транспортной и инженерной инфраструктурой, нежели предоставление инвесторам муниципальных земель, которых, во-первых, немного, а во-вторых, их освоение очень затратно. — Как вы намерены стимулировать этот процесс? — Разумеется, в первую очередь, такое стимулирование должно означать облегчение для инвесторов процесса освоения земельного участка, начиная с его приобретения и заканчивая вводом построенного объекта в эксплуатацию. Это и уменьшение административных барьеров, и снижение сроков и стоимости подключения к инженерным сетям, и развитие финансовой инфраструктуры, позволяющей уменьшить стоимость кредитных ресурсов. И многое другое. Но это — в части стимулирования спроса на землю. Другой важной составляющей является стимулирование предложения земельных участков. Сейчас совместно с депутатами городской думы мы прорабатываем проект решения, которое позволит предоставлять земельные участки для промышленных предприятий через процедуру предварительного согласования места размещения объекта (акт выбора). В моем понимании, это может стать серьезным стимулирующим фактором для снижения стоимости и частных земель. Ведь возможность для инвестора получить, по сути, бесплатный земельный участок для размещения промышленного предприятия будет мотивировать продавцов к тому, чтобы уменьшить свои запросы относительно имеющихся в их распоряжении участках. — Весной прошлого года совместно с краевым министерством торговли вы сформировали пул земельных участков, потенциально готовых для освоения. Сделали такую своеобразную оферту инвесторам.

«ВЕКТОР ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ НАС ИЗМЕНИЛСЯ ОДИН РАЗ, НО КАРДИНАЛЬНО»



**Одним из самых крупных проектов комплексной жилой застройки в Перми — 80 га на Иве — занимается краснодарский холдинг «Девелопмент-Юг». Право освоения было приобретено на торгах еще весной 2008 года, однако строительные работы пока не начаты. Директор Пермского филиала ООО «СИК „Девелопмент-Юг“» АЛЕКСЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ в интервью „Ъ“ рассказал о том, почему компания выбрала Пермь в качестве первой иногородней площадки, с какими особенностями Прикамья пришлось столкнуться и насколько неожиданными стали изменения градостроительных норм.**

— Когда компания приняла решение о реализации иногородних проектов и почему заинтересовалась Пермским краем? — Решение о региональном развитии было принято в середине 2007 года. Тогда был отобран ряд регионов: Пермь, Новосибирск, Екатеринбург, Челябинск, Ростов, Волгоград. Мы создали несколько рабочих групп, которые ездили по городам, оценивали их по определенным критериям. Первый и один из самых важных — численность населения, второй — ситуация на рынке недвижимости, то есть насколько конкурентный рынок, какой объем жилья вводится, какова потребность и отложенный спрос. Эти данные мы сопоставляли с показателями Краснодар, смотрели, насколько велика емкость рынка, насколько наше предложение будет ин-

тересно в той или иной территории. Мы изначально понимали, что строить межрегиональную компанию — это очень непростой процесс. С Пермью познакомились на Сочинском форуме, администрация Перми представляла там проект комплексного освоения — Ива-1. А нашей компании всегда была интересна не точечная, а именно комплексная застройка. Поэтому заинтересовались участком на Иве, приехали в Пермь, начали исследовать рынок. В итоге зашли на аукцион, выиграли право комплексного освоения. — Оправдались ли ваши ожидания после прихода в Пермь? С какими сложностями пришлось столкнуться? — Мы открыли филиал в 2008 году, начали заниматься проектом планировки. Изначально, когда обсуждали проект, была согласованная позиция, что проект будет крупный — на один миллион квадратных метров. Был уже подготовлен соответствующий проект планировки, мы собирались его утверждать. Причем впоследствии этот проект выиграл несколько российских конкурсов по планированию территории. Но в скором времени позиция губернатора Чиркунова кардинально поменялась. От планов по высотной застройке администрация края перешла к малоэтажному строительству, что в значительной степени меняло всю экономику проекта и не совпадало с нашим видением по развитию этой территории. В итоге вопрос оказался в подвешенном состоянии на длительный срок, финансовый кризис также оказал негативное влияние на эту ситуацию. Вернулись к проекту «Ива» весной 2012 года, когда поменялась команда, пришел новый губернатор. Представили ему проект в присутствии администрации города. Причем представили два варианта — первоначальный на миллион квадратных метров и вариант, который соответствовал правилам землепользования, застройки и генплану. Реализация второго плана дала бы полмиллиона квадратных метров низкоэтажной застройки, а это жилье далеко не эконом-класса, скорее средний и бизнес-класс. Новый губернатор поддержал первый проект, принял его и сказал, что нужно двигаться в этом направлении. С того момента работа с городской ад-

**Из этого списка что-то удалось реализовать?** — Этот перечень в массе своей включал в себя участки, не находящиеся в муниципальной собственности. В данном случае мы были заинтересованы именно в вовлечении в использование частных территорий. По некоему из данных участков был проявлен интерес инвесторов и в настоящее время ведутся переговоры. Какие-то из участков были реализованы. Например, земельный участок для строительства второго гипермаркета «Касторама». — **Чтобы выставить участок на продажу, с его владельцем подписывается соглашение?** — Администрация города не занимается выставлением частной собственности на продажу. Это не наша функция. Мы ставим перед собой задачу информирования потенциальных инвесторов о тех возможностях для размещения их объектов, которые имеются в Перми. Вообще, любой крупный инвестиционный проект, реализуемый в нашем городе, является предметом внимания власти и может рассматриваться на поддержку как на уровне администрации города, так и на уровне правительства края. В случае заинтересованности инвестора с ним может быть подписано рамочное соглашение, включающее в том числе и инвестиционные обязательства. Но обычно это содействие оказывается в рабочем, штатном режиме оперативного взаимодействия. — **Поток тех, кто желает что-то сделать в Перми, не сократился?** — Нет. Пожалуй, даже увеличился. В 2012 году у инвесторов впервые после кризиса накопились достаточные финансовые ресурсы для вложений в расширение своего присутствия, что сказалось на росте объема инвестиций. По итогам 2012 года объем инвестиций в основной капитал вырос в Перми на 20% и достиг значения 80 млрд руб. Среди городов-аналогов Пермь занимает третье место по объему инвестиций в основной капитал на душу населения, уступая лишь Казани и Екатеринбург, где данный показатель во многом обусловлен реализацией масштабных федеральных проектов. При этом Пермь опережает по данному показателю такие более крупные города, как Челябинск, Самара и Нижний Новгород.

министратией велась в очень плотном контакте, каждую неделю проводились рабочие совещания, и позиции всегда были тесными. Когда столкнулись с тем, что по каким-то причинам, юридически, наверное, обоснованным, администрация не может согласиться на продление договора аренды, мы решили обратиться в арбитражный суд. Глобальных противоречий с городскими властями у нас нет. — **Изменение вектора градостроительной политики, какие-то административные барьеры были ожидаемы? Не было желания отказаться от проекта по застройке Ивы?** — По сути дела, вектор градостроительной политики для нас изменился один раз, но кардинально. Конечно, мы абсолютно не ожидали этого, как будто землю из-под ног выбили. Но отказываться от проекта не планировали — компания последовательна в своих действиях. Мы продолжали испытывать большой интерес к региону и к городу, мы оцениваем уровень спроса на жилье как очень высокий. Сейчас мы идем по пути строительства 1 млн кв. м, надеемся большую работу провести с администрацией города и края по изменению градостроительных документов и тогда делать соответствующий проект планировки. — **В какие сроки сейчас рассчитываете реализовать проект на Иве?** — Общие сроки очень сложно прогнозировать. Мы в Краснодаре построили около миллиона квадратных метров за все время существования компании, это были разные площадки. Думаю, что срок реализации проекта во многом будет зависеть от хода продаж. — **Чем отличается Пермский край с точки зрения инвестиционной привлекательности от других регионов, в чем его особенность для девелопера жилой недвижимости, на ваш взгляд?** — В Перми есть интересная особенность — очень высокая социальная активность населения. Администрация очень трепетно относится к мнению граждан, прислушивается. Такое взаимодействие есть не во всех регионах. Для инвестора высокая активность общества — это дополнительная ответственность, потому что мнение по проекту может быть разным — как за, так и против. А для жителей города это, безусловно, плюс.