ДОМ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В настоящий момент во взаимодействии застройщиков и энергетиков существуют два проблемных вопроса: наличие свободных мощностей на источниках питания, которых мало в городе, и исполнение в срок обязательств по заключенным договорам со стороны энергетиков

с18

Он советует застройщикам при планировании своей деятельности учитывать это и информацию о таких центрах питания искать на сайте компании. «Дело в том, что сетевая компания ограничена тарифными источниками. Если для присоединения заявителя нужно реконструировать сети или центры питания, не включенные в инвестпрограмму, то требуется ее корректировка, и это вызывает массу сложностей, которые, безусловно, влияют на сроки исполнения договора», — поясняет Алексей Шмырин.

По его словам, с июля 2015 года плата за техприсоединение для отдельных категорий заявителей будет снижена. «В „дорожной карте“ предусмотрен целый ряд этапов для снижения стоимости технологического присоединения. Например, для заявителей, присоединяющих мощность до 150 кВт, предполагается снижение платы в два раза с 1 июля 2015 года.

А с 1 июля 2017 года потребители будут оплачивать только так называемые бумажные расходы (”расходы на чернила“). Все мероприятия по капитальному строительству сетей до объекта потребителя (скорее всего, законом будут установлены какие-то рамки, и мы не будем строить километры линий до потребителя) будут переложены на плечи сетевой компании и уже присоединенных потребителей (то есть включены в тариф на передачу)», — поясняет господин Шмырин.

Что касается платы за подключение к теплу, то, по словам Андрея Сухарева, директора по перспективному развитию ГУП «ТЭК СПб», она не менялась с 2009 года. Однако он предупреждает: «В 2014 году будет пересмотр тарифа, и, возможно, он вырастет. Плата за подключение не покрывает тех расходов, которые необходимо произвести для подключения тех или иных территорий. Существующий тариф целесообразно было бы поднять на 20–30 процентов».

Пути оптимизации

По словам Беслана Берсирова, оптимизация процесса подключения к сетям возможна только при условии прозрачного формирования тарифов.

Евгений Богданов считает, что есть только один вариант оптимизировать эту процедуру — исключить платеж за подключение и зарабатывать продажей ресурсов, которые предоставляют компании-монополисты, как это делается во всем мире. «Основная задача монополиста — за свой счет провести сети к объекту строительства, а в нашей сегодняшней ситуации застройщика обязывают сначала построить сети, затем „подарить“ их городу, после чего исправно платить по тарифам потребления», — негодует господин Богданов.

«Процедуру присоединения к сетям не нужно доводить до абсурда. Мы не вилку в розетку втыкаем, а присоединяем технически сложное оборудование, которое должно работать качественно и безопасно для самого потребителя. На всех этапах есть определенные требования к выполнению заявителем техусловий, мы не можем росчерком пера отменить физические законы, — парирует Алексей Шмырин. — Если фантазировать в отношении улучшения законодательства, то как вариант можно рассматривать бездоговорное технологическое присоединение. Тогда обязательства сторон, которые прописываются в договоре, уходят в нормы законодательства».

Сергей Богоутдинов дает три совета: «Во-первых, можно воспользоваться услугами фирм, которые предлагают помощь по быстрому продвижению. Во-вторых, заключить соглашение с монополистами о том, чтобы выполнять максимальный объем работ своими силами, а затем передавать их на баланс монополиста. При этом даже если работы будут выполнены с учетом всех нормативов, на этапе передачи могут возникнуть различные трудности, иногда объективные, а иногда искусственно создаваемые. Третий вариант — заключить договор с энергетиками и следить за тем, чтобы работы были выполнены в срок».

Евгений Новоселок, директор филиала «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», отмечает, что с 14 августа 2013 года процесс подключения к сетям водоснабжения и водоотведения стал еще проще в связи с вступлением в силу постановления правительства РФ «Об утверждении Правил холодного водоснабжения и водоотведения...». По словам господина Новоселка, теперь, если правообладатель земельного участка определился с необходимой подключаемой нагрузкой, ему не требуется обращаться в «Водоканал» за получением технических условий. Ему достаточно обратиться с заявлением о заключении договора о подключении, и все мероприятия, которые необходимы для подключения объекта (в точке, расположенной на границе земельного участка), будут выполнены «Водоканалом» в рамках исполнения своей инвестиционной программы за счет платы за подключение.

«Также в новых правилах предусмотрен порядок действий в ситуации, если у „Водоканала“ нет технической возможности подключения, и в его инвестиционной программе отсутствуют мероприятия, которые такую возможность обеспечат, — рассказывает Евгений Новоселок. — В этом случае „Водоканал“ в течение 30 дней со дня поступления от заказчика обращения о заключении договора о подключении должен направить запрос в уполномоченный орган городской администрации — с предложением включить в инвестпрограмму мероприятия, необходимые для обеспечения технической возможности подключения, установить индивидуальную плату за подключение и учесть расходы, связанные с подключением, при установлении тарифов на очередной период».

По словам Елены Морозовой, законодательство в сфере энергетики уже более трех лет позволяет всем желающим самим создавать энергетические компании и сети, но этим мало кто пользуется. «А зря. Это вполне доходный бизнес для крупных застройщиков вновь создаваемых территорий или агломератов промышленных объектов. Причем вероятность снижения тарифа на текущее потребление в целом по рынку при наличии конкуренции вполне реальна. Постепенно, я надеюсь, тенденция изменится, и разум победит страхи», — резюмирует госпожа Морозова.

Мировой опыт

«За границей на рынке сетей существует конкуренция, а рынок менее монополистичен. При этом организации, предоставляющие инфраструктурное обеспечение, активно борются за потребителя. Основной доход они получают после подключения за счет поставляемых энергоресурсов, что существенно позволяет снизить себестоимость строительства и положительно отражается на конечной цене готового жилья», — рассказывает Сергей Богоутдинов.

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК «Сателлит-Девелопмент», говорит, что по сравнению с ситуацией в Западной Европе и Северной Америке, мы еще очень далеки от цивилизованного рынка. «Достаточно пообщаться с каким-нибудь западным девелопером, который впервые пытается реализовать проект в России. Сама по себе статья затрат „оплата за подключение“ или ее разновидность „снятие ограничений“ может вызвать у него ступор», — делится наблюдениями господин Скигин.

Алексей Шмырин призывает не идеализировать ситуацию с подключением к сетям за границей: «Многие любят приводить пример Финляндии, ссылаясь на то, что там якобы нет никакого техприсоединения. Тем не менее, если у нас заявитель за присоединение частного жилого дома мощностью до 15 кВт платит 550 рублей (куда еще ниже?), то в Финляндии плата за аналогичное единовременное подключение к сетям составляет около €7 тыс. При этом сети должны находиться рядом с заявителем. Если он подаст заявку на присоединение дома, условно говоря, в тундре или тайге и до ближайшего населенного пункта десятки километров, то никто бесплатно или за символическую плату подключать дом не будет».

Алена Шереметьева

Оградиться от пешеходного потока

— новые пространства —

Проходные дворы еще недавно были одной из особенностей Петербурга. Знание о том, как пройти насквозь центральные кварталы, отличало местного жителя от приезжего. Сегодня центральные кварталы все чаще огораживают от сквозного прохода, тогда как в исторических городах Европы из проходных дворов научились делать своеобразные торговые или сувенирные коридоры.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Кафе во дворе или сувенирная лавка могли бы быть интересны малому семейному бизнесу, а этот сегмент в нашей стране плохо развит

За роскошными фасадами домов исторического центра редко бывает видна очень важная часть города — дворы-колодцы. Зародились они при Екатерине Великой, которая требовала от застройщиков соблюдать единую линию улиц. Так город приобрел строгость стиля, прямые улицы и плотность застройки. Стремясь извлечь большую выгоду, домовладельцы застраивали свои участки по максимуму.

Дома извивались самыми причудливыми формами, соединяясь друг с другом и образуя дворы-колодцы. И, как это часто бывает в городах, — нелепая ошибка или просто стечение обстоятельств создают их неповторимый облик. Подобное произошло и в Санкт-Петербурге. Простой недостаток свободной земли привел к появлению знаменитых питерских дворов-колодцев.

Дома продолжали плотно простираться внутрь квартала. Хаотичную уплотнительную застройку руководство города уже в те времена всеми силами старалось как-то урегулировать. Были изданы правила, регламентирующие минимальную площадь дворов, и требования по сообщению двора с улицей или другими дворами. Создаваемые для этого арки и проезды стали сквозными, проходными. «Их самобытность накладывает особый отпечаток на облик нашего города и впечатляет приезжих. Однако говорить о возможности создания в проходных дворах неких пешеходных зон с той или иной наполняемостью просто не представляется возможным», — рассуждает Светлана Ким, директор по развитию ГК AAG.

Впрочем, европейские города именно на этой самобытности научились зарабатывать. В проходных дворах открываются не магазины международных операторов, а сувенирные лавки, картинные галереи, заведения общепита с национальной кухней. Именно аутентичностью и пытаются заманивать визитеров в такие пространства. Попытки пойти по следам исторических городов Европы некоторое время предпринимались и петербургскими властями. Например в конце 1990-х годов были реконструированы дворы Капеллы. Но популярными они не стали, пешеходный поток там мал, заведений в том виде, в каком они задумывались, не появилось.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что определяющим условием для преобразования проходных дворов в пешеходные зоны является наличие в непосредственной близости интенсивных пешеходных потоков, в противном случае любая торговая точка разорится в кратчайшие сроки. «Попытка создания пешеходной зоны во дворах Капеллы была неплохой, однако, несмотря на отличные видовые характеристики и приличные пешеходные потоки, открытие торговых точек в данной локации было экономически невыгодно», — считает он.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, тоже пытается объяснить провал проекта с дворами Капеллы и непопулярность проходных дворов: «У нас в принципе открытые кафе появились не так давно, в отличие от европейских городов, где эта традиция насчитывает десятки, а то и сотни лет. Если же говорить о коммерческих помещениях во дворах, то спрос на них снижен у торговых точек из-за низкого потока людей, такие помещения более востребованы под офисы и турагентства. А спрос на кафе в основном сформирован сетевыми компаниями, для них интересны улицы с большой проходимостью и визуальная доступность. Кафе во дворе могло бы быть интересно малому семейному бизнесу, а этот сегмент в нашей стране плохо развит».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», согласна с коллегами: «Для создания пешеходных зон внутри дворов нужен некий стимул, нужна потребность. Наиболее мощной движущей силой, способствующей реализации таких проектов, как правило, является бизнес. Однако на сегодняшний день в городе достаточно помещений, выходящих витринами на улицу, чтобы удовлетворить потребности арендаторов в сегменте стрит-ритейла. Более того, размещение на первых линиях торговых коридоров и витринные окна — одни из самых значимых требований таких арендаторов. Внутриквартальные помещения больше подходят под размещение офисов, салонов красоты, турагентств, образовательных и медицинских учреждений. Во дворах могут размещаться магазины, торгующие уникальными товарами, за которыми потребители едут целенаправленно (примером может служить антикварная лавка во дворе дома номер 4 по улице Рубинштейна). В этом, как правило, заинтересованы представители малого и среднего бизнеса, но у них нет возможности инвестировать в реконструкцию дворовых территорий».

Еще одной причиной, тормозящей развитие пешеходных зон во дворах, является нежелание жителей расположенных в них домов допускать посторонних людей на свою территорию. Поток пешеходов неоднороден по своей социальной структуре и культуре поведения. Поэтому практически все проходные дворы в центре города закрыты для общественного доступа. «Вспомним ситуации, когда во дворах размещались объекты культурно-массового притяжения. Например, собака Гаврюша была изгнана из двора на Малой Конюшенной по просьбе жителей. В печальном состоянии малые архитектурные объекты во дворах на улице Правды», — сетует госпожа Конвей.

С ней согласна и госпожа Валуева: «Жители хотят оградить придомовую территорию от праздно шатающейся публики, и их желание можно понять. Есть и техническая составляющая невозможности воплотить эту идею в жизнь: проходные дворы расположены, как правило, в историческом центре города, с жилым массивом старого фонда, где первые этажи не приспособлены для коммерческого использования. Ну и про климат можно вспомнить — большую часть года он не располагает к прогулкам, да и поток туристов сезонный».

Как резерв помещений для открытия заведений во дворах могут служить подвалы. Если по фасадной части зданий они, как правило, приспособлены под магазины, то во дворах подвалы нередко бывают заброшенными

Лилия Павлова, руководитель отдела по работе с клиентами Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что доля заброшенных подвалов составляет примерно 10%. «Подвальные помещения востребованы в первую очередь среди пабов, кафе, небольших камерных ночных клубов, продуктовых магазинов, спа-салонов», — отмечает она.

Денис Кожин

ОДИН РАЗ В 20 ЛЕТ

Квартиры в историческом центре

На 20% выгоднее

Только 20 квартир*

Большая выгода при покупке больших квартир в честь 20-летия Холдинга

Дом на Черной речке «Новелла»
ул. Савушкина, 7а

Дом благородных семейств «Собрание»
ул. Большая Посадская, 12

Элитный жилой комплекс «Александрия»
ул. Новгородская, 23

Дом на Свердловской набережной «Четыре горизонта»
Угол Пискаревского пр. и Свердловской наб.

RBI The art of real estate

320-7676 rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI основан в 1993 г.

Реклама. ООО «Новгородская». ООО «Прайм-Инвестмент». ООО «Денген». ЗАО «Северный город». Проектная декларация на сайте: www.rbi.ru СРОN№0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.