

«ЗАКОН НЕ В СОСТОЯНИИ ПРЕДУСМОТРЕТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ СИТУАЦИИ»

КОМПАНИЯ «ТЕРМИНАЛ РЕСУРС» ЗАНИМАЕТСЯ ПРОЕКТом КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ «НА ЦАРСКОСЕЛЬСКИХ ХОЛМАХ» РЯДОМ С «ЭКСПОФОРУМОМ»: В БУДУЩЕМ ЭТО 316 ГА ЖИЛОЙ И ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВОЙ ЗАСТРОЙКИ. НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЕКТОВ «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ» ГАЛИНА ПИЛИПЕНКО РАССКАЗАЛА ВГ, ПОЧЕМУ ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ДОЛЖНА ПОЯВИТЬСЯ ИНФРАСТРУКТУРА, А НЕ ЖИЛЬЕ, И КАКИМ ОБРАЗОМ ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА КАЧЕСТВЕ И ЭФФЕКТИВНОСТИ. ВЛАДА ГАСНИКОВА



ВГ ЕМИЛЬЯВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Что особенного в вашем проекте «На Царскосельских холмах»?

ГАЛИНА ПИЛИПЕНКО: Мы начинаем строительство квартала не с домов, а с инфраструктуры. Это необычный подход, зачастую первым делом строят дом, где можно начать продавать квартиры и получать доход. Мы подошли к этому по-другому: сразу обеспечиваем территорию инженерной и социальной инфраструктурой. Сейчас строим детский садик, который обеспечит местами все дома — и построенные, и планируемые.

ВГ: Коммуникациями обеспечена уже вся территория проекта?

Г. П.: Газопровод и водовод построены с учетом развития всех 316 га. Мощности электросетей и канализации рассчитаны где-то на 100 га. Уличная сеть пока тоже готова обеспечить первые 100 га, но проект предлагает развитие и возможность дальнейшего строительства дорог. Внутриквартальные проезды — в первом и третьем кварталах — мы открыли прежде, чем начали строить дома. Поэтому нынешние новоселы уже пользуются той инфраструктурой, которая была создана заранее.

ВГ: Это как-то сказывается на ваших продажах?

Г. П.: Наверное, напрямую нет. На продажи квартир больше влияет то, что мы заранее занимаемся озеленением кварталов: сразу же после завершения нулевого цикла строительства. Мы делаем это, чтобы деревья и кустарники успели прижиться к моменту сдачи домов. И вид у квартала абсолютно другой — живой. И люди, которые приезжают смотреть квартиры, уже ощущают себя в той атмосфере, в которой они будут жить.

ВГ: Зачем вы вкладываетесь в развитие коммуникаций, если продажи квартир это не увеличивает?

Г. П.: Чтобы обеспечить комфортные условия для будущих строительных площадок и огородить жителей новых домов от дискомфорта, связанного с процессом строительства. Некоторые земельные участки на проекте уже приобретены крупными петербургскими и московскими застройщиками.

Они выбирают наш проект, потому что на наших земельных участках была проведена инженерная подготовка, а внутриквартальные проезды были подведены фактически к пятну застройки. Застройщикам оставалось только внутриплощадочное строительство и разводка сетей.

ВГ: Какие компании купили у вас участки?

Г. П.: Первым был в 2012 году «Петротрест». Мы как раз строили дороги и сети, когда они приобрели у нас участок. Мы обрадовались, на тот момент это была одна из крупнейших строительных компаний в Санкт-Петербурге. Но, к сожалению, они построили только два корпуса вместо трех, а потом обанкротились. Теперь у нас на территории на въездной зоне находится проблемный объект. Затем появились «Лидер Групп», ДСК-3, компании «Мирус», «Аквилон-Инвест», «Структура». Это те, кто сейчас уже работает на площадке.

ВГ: Как вы анализируете новые строительные компании на предмет устойчивости положения, чтобы не было больше таких эксцессов с недостроями?

Г. П.: Подготовленные под строительство участки у нас не продаются дешево. Это и является естественным барьером против недобросовестных застройщиков. Поэтому нашими площадями интересуются только крупные строительные фирмы.

ВГ: И сейчас уже все участки выкуплены?

Г. П.: Нет, в продаже еще есть земля. Но часть мы будем застраивать сами: после завершения подготовки территории мы как компания-застройщик перешли к строительству жилых комплексов. Первый «Образцовый квартал» мы ввели в декабре 2016 года, завершено строительство «Образцового квартала — 2» — разрешение на его ввод мы планируем получить в первом квартале 2018 года. Уже начато строительство «Образцового квартала — 3».

ВГ: Согласно Генплану, вы можете построить 2,5 млн кв. м средне- и высокоэтажного жилья. Вы рассматриваете вариант строительства не только малоэтажных домов?

Г. П.: Рассматриваем. Одна из «изюминок» нашего проекта — видовая картинка на город. Пулковские высоты называются высотами не просто так. Их абсолютная отметка около 58 метров, а город находится на отметке 7–8 метров. Чтобы сохранить это видовое преимущество, у собственников есть идея сохранить ступенчатую застройку. Это не значит, что мы потом начнем строить 20-этажные дома. Но сделать последующие дома в 5–8 этажей возможно. Для нас очень важен визуальный эффект проекта.

ВГ: Что планируется создать в общественно-деловой зоне?

Г. П.: У нас есть разрешение на строительство там еще одного бизнес-центра, где мы будем сдавать площади в аренду. Это оказалось очень актуально, поскольку выяснилось, что в «Экспофоруме» не хватает площадей. Сейчас вокруг «Экспофорума», и благодаря ему, идет очень активное развитие зоны вдоль Петербургского шоссе. Деловое строительство для нас новое направление, наша компания всегда занималась строительством только жилых домов. Но здесь мы немного поменяли профиль.

ВГ: Но у вас общественно-деловая зона занимает 26 га. Помимо двух бизнес-центров что там будет?

Г. П.: Торговый комплекс, уже есть контакты с несколькими ритейлерами. В настоящее время они занимаются маркетинговыми исследованиями проекта. Наши жилые дома «Образцового квартала» спроектированы без коммерческих помещений на первых этажах. Это тоже наш сознательный выбор: не хотим, чтобы они мешали жителям. Хотя у других застройщиков, работающих на этой территории, такие помещения есть. Впрочем, у нас по всей территории оставлены пятна для размещения коммерческих объектов — офисов, магазинов, кафе, пеларен, салонов сотовой связи.

ВГ: Какие части комплексного освоения территории сложнее всего согласовать?

Г. П.: Чем больше у нас совершенствуется законодательство, тем сложнее становится

все согласовывать. Закон не в состоянии предусмотреть все возможные ситуации. Часто бывают тонкости или исключения, касающиеся незначительных деталей. Если нет возможности объяснить человеку, принимающему какие-то решения, эти тонкости, то он исходит из своих стереотипов. И, скорее всего, примет отрицательное для тебя решение.

Например, есть разные варианты размещения канализационно-насосных станций. Обычно они строились в надземном исполнении, а мы выполнили их в подземном. И чтобы это согласовать, нам пришлось очень тщательно обосновать, что никаких норм не будет нарушено. Это же касается и проектирования жилых домов. Например, мы одними из первых применили отопление не радиаторного типа, а водяной теплый пол в многоквартирной застройке. Обычно это применяется в коттеджном и индивидуальном жилом строительстве. Даже компания, которая производит эти системы отопления, помогала нам получать согласования. Для них это важно, потому что они хотят выходить на рынок многоквартирных домов.

ВГ: А почему вы решили попробовать такой вариант отопления?

Г. П.: Так управление пунктом теплоотдачи происходит в рамках одного жилого дома: то есть сети не выходят за пределы жилого дома и теплоноситель не обогревает улицу. Сейчас в основном используют системы с большой котельной и разветвляющимися трубами, по которым бежит горячая вода, обогревая улицу и землю. И чем больше расстояние от котельной до объекта, тем больше теплотери. У нас котельная на крыше, и все трубопроводы находятся в рамках теплого контура, а настройка температуры фактически индивидуальная, что позволяет экономить на газе для котельной. А еще это эстетически приятно и экономит место в квартире — на стенах не висят радиаторы. Очевидно, что это полезная вещь, но даже ее согласование заняло у нас очень много времени. ■