

«Я НЕ ВСТРЕЧАЛ НИ ОДНОГО БИЗНЕСМЕНА, КОТОРЫЙ БЫ СКАЗАЛ, ЧТО ДЕНЕГ ЕМУ ХВАТАЕТ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МИХАИЛ МОСКВИН ПРИЗНАН ПОБЕДИТЕЛЕМ В НОМИНАЦИИ ПРЕМИИ ГАЗЕТЫ „Ъ“ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» «САМЫЙ ПОЛЕЗНЫЙ ЧИНОВНИК ДЛЯ БИЗНЕСА». В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE ОЛЬГой КАНТЕМИРОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТЕЙ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ РЕГИОНА.

GUIDE: Раньше вы работали в строительных компаниях. Почему решили сменить бизнес на кресло чиновника?

МИХАИЛ МОСКВИН: Это случилось 14 лет назад, и многое из того времени уже стерлось из памяти, но, как я помню, это произошло незапланированно: глава администрации Всеволожского района предложил мне должность начальника местного управления по строительству, и я согласился. Это было новое направление и другой масштаб работы: необходимо было курировать все стройки района, а не какой-то отдельный дом или свой проект. Если сравнивать коммерческую и государственную структуры, то можно сказать, что в них много общего: везде есть ответственность и обязанности, которые надо выполнять. Делай что должен — и будь что будет.

G: Как бизнесмен может заслужить уважение у госслужащего?

М. М.: Здесь ответ очень прост: мужчина красив делами. Доверия заслуживают не те, кто хорошо говорит, а те, кто хорошо делает. То есть застройщик должен выполнять все обязательства, создавая комфортную среду проживания с объектами, и сдавать дома в срок.

G: Но новые кварталы в Мурино или Новом Девяткино сложно назвать «комфортной средой обитания».

М. М.: Процесс застройки этих локаций начался в 2007 году. Тогда полномочия в сфере градостроительного регулирования были у муниципалов, к нам они перешли только в 2015 году. До появления в Ленобласти Региональных нормативов градостроительного проектирования (РНГП) плотность застройки ничем не регулировалась. Если тогда она в среднем составляла 15 тыс. кв. м жилья на 1 га, то с 2012 года, после вступления в силу РНГП, этот показатель был снижен до 9 тыс. кв. м. Но закон обратной силы не имеет, и то, что утвердили когда-то, будет строиться. При этом до 2012 года никто и не слышал о том, что параллельно надо строить сады и школы, делать парковки, озеленение и благоустройство.

G: Ваш предшественник, Георгий Богачев, начал реализовывать программу «Социальные объекты в обмен на налоги». Сколько по ней было заключено соглашений и по скольким из них областное правительство уже рассчиталось?

М. М.: За время работы программы мы подписали с застройщиками 41 соглашение. Они предусматривают строительство до 2036 года 40 школ и 116 детских садов. 30 объектов уже возведено, 17 из них выкуплено по данной программе.

G: А остальные тринадцать? Застройщики Ленобласти не раз говорили, что построенными ими объекты не выкупают.



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

М. М.: Им надо заплатить налоги и, как говорится, жить спокойно. Мы выкупаем школы и детские сады только в том случае, если застройщик документально подтвердил сумму налоговых отчислений, необходимую для выкупа. Но пока у многих компаний она не набралась.

G: В конце прошлого года губернатор Александр Дрозденко заявил, что область начинает сокращать средства на выкуп объектов. Так, с 2018 года пропорции составят 50/50, а с 2021 года — 30/70. Почему было принято такое решение?

М. М.: Скорее не сокращать, а выплачивать в рассрочку. Годовой объем налоговых отчислений строительной отрасли Ленобласти составляет примерно 2 млрд рублей, а бюджет адресной инвестиционной программы (АИП) в последние годы — 5–6 млрд рублей. АИП включает в себя не только средства на выкуп школ и детских садов у застройщиков, но и строительство других объектов, расположенных в разных районах Ленобласти. Мы не можем уделять внимание только новым кварталам на приграничных с Петербургом территориях, отдавая все деньги только на выкуп объектов. Еще одна причина изменения пропорций выкупа — изменившаяся конъюнктура рынка. В 2013 году, во время начала реализации программы «Социальные объекты в обмен на налоги», экономическая ситуация отличалась от сегодняшней в лучшую сторону. Курс рубля по отношению к доллару был выше, изменился спрос на жилье и предложение от застройщиков. Мы соизмерили все эти факторы и постепенно меняем правила. Главное, что эти изменения не касаются уже заключенных соглашений. Здесь надо отметить, что Петербург вообще не выкупает объекты, построенные на территории города. Он просто принимает у застройщиков их в дар. А мы идем более лояльным к бизнесу путем.

G: Еще одна областная программа — «Светофор» — должна была стимулировать застройщиков Ленобласти реализовывать свои проекты на отдаленных от границ Петербурга территориях. Удалось ли это сделать?

М. М.: Рынок есть рынок, и спрос рождает предложение. Конечно, сейчас большее количество жилья строится именно в «красной зоне» Ленобласти. Кроме того, «Светофором» предполагается мораторий на перевод земель для жилищного строительства в «красную зону». Мы четко придерживаемся этого правила, и ни во Всеволожске, ни в Сертолово, ни в Токсово при изменении генеральных планов таких переводов не было.

G: Начиная с прошлого года застройщики Ленобласти начали осваивать новую федеральную программу «Стимул». Однако девелоперы жалуются на то, что у них не получается уложиться в нормативы стоимости объектов, принятые Минстроем РФ.

М. М.: Я не встречал ни одного бизнесмена, который бы сказал, что денег ему хватает и даже есть лишние. Если застройщики не могут создать проект по федеральным нормативам, то у них есть альтернатива — строить за большую сумму, но за свой счет. А потом безвозмездно передать объекты муниципалитетам. Ну а если серьезно, то в целом у «Стимула» есть интересные для девелоперов условия: им не надо вкладывать оборотные средства в строительство объекта и брать на себя организацию работ, так как этим займется подрядчик. В прошлом году в данную программу был включен один объект, в этом — четыре, в следующем планируем, что их будет уже шесть. Первооткрывателем «Стимула» в Ленобласти стала

компания «Полис Групп». В этом году к ней подключились компании «Арсенал-Недвижимость», «Самолет ЛО» и ФСК «Лидер».

G: В области уже почти год работает Дирекция комплексного развития территорий. Удалось ли ей выстроить диалог с местными застройщиками и как решаются проблемы областных долгостроев?

М. М.: Да, в обоих направлениях. Дирекция взяла на себя ответственность за достройку проблемного ЖК «Воронцов» в Мурино. В мае этого года она подписала с ЖКС договор доверительного управления, а также заключила предварительный договор о намерениях с инвестором — ЛеноблАИЖК. Помимо этого, дирекция ведет переговоры с компанией КВС, которая является потенциальным инвестором объекта ЖКС «Взлетстрой» в Гатчине. Соглашение о достройке объекта сейчас находится на рассмотрении администрации Гатчинского района. Что касается взаимодействия с застройщиками, то здесь удалось консолидировать усилия четырех застройщиков (КВС, «Ленстройтрест», ЦДС и «Патриот-Нева»), которые построили улицу Голландскую в Янино. Все они вложились в долях, пропорциональных построенными ими в этих локациях жилью. В Кудрово по такой же схеме будет построен социальный квартал из двух садов и одной школы, а также участки Европейского проспекта и улицы Строителей силами компаний «Арсенал-Недвижимость», ЦДС, «Полис», «Инвестторг», «Патриот-Нева» и «Мавис».

G: Начиная с 2017 года аналитики отмечают снижение спроса на жилье в Ленобласти. За пять месяцев 2018 года количество договоров долевого участия (ДДУ) сократилось на 20%. Как вы относитесь к тому, что квартиры в Петербурге для покупателей стали более привлекательны, чем областные?

М. М.: Негативно. Петербург путем внесения изменений в градостроительную документацию города открыл для девелоперов много новых территорий под строительство. Конечно, конкуренция с Ленобластью из-за этого возросла. Это новый вызов для региона, и наша задача — стимулировать спрос на жилье. В противном случае есть риск появления долгостроев. Если сравнивать два соседних региона, то по состоянию на 1 июля 2018 года в Ленобласти 190 застройщиков возводят 587 многоквартирных домов с привлечением средств граждан по 73,9 тыс. ДДУ. В Петербурге работы ведут 230 компаний на 550 объектах, по которым заключена 141 тыс. ДДУ. Вернуть интерес дольщиков в регион поможет создание комфортной среды обитания с удобными выездами из квартала, наличием парковочных мест, детсадами и школами в пешей доступности. ■