«Ужесточение правил избавит Сочи от самостроев»

Вице-президент по стратегическому развитию Ava Group в Сочи Даниил Карбивник рассказал об особенностях строительного рынка на курорте, проектах комплексного освоения территории, которые реализует компания, и социальной ответственности застройщиков

— Самая главная тема начала года — запрет на строительство новых многоквартирных домов в Сочи. Как это скажется на работе вашей компании и в целом на рынке недвижимости курорта?

— На работе нашей компании это не скажется никак, потому что еще до введения моратория все свои объекты мы возводили на основании заключаемых договоров о комплексном и устойчивом развитии территории. Таким образом Ava Group работает в Сочи со своего самого первого дня существования. Точечной застройкой мы не занимались вообще. Поэтому для нас правила игры не изменились. Мы заключали соответствующие договоры с администрацией Сочи, в которых были прописаны социальные обязательства, которые берем на себя: школы, детские сады, поликлиники, дороги и т.д.

Кроме того, Ava Group первой в Сочи начала возводить дома с привлечением средств дольщиков на эскроу-счета. Мы же первыми в крае получили доступ к эскроу-счетам после ввода в эксплуатацию первых объектов.

Единственное, что нас немного коснется — это ужесточение норм градостроительного проектирования, которые планируют принять в третьем квартале 2021 года. В них будет увеличено количество требуемых мест в школах и детских садах в расчете на 1000 жителей, чтобы покрывать и уменьшать дефицит, который сегодня уже есть в Сочи.

— Что от введения моратория получит Сочи? Как он будет теперь развиваться?

— На мой взгляд, будет больше порядка в градостроительной сфере. Будет выше культура застройщиков. Мы несколько раз анализировали строительный рынок в Сочи за последние два-три года, и статистика говорит, что более 50% рынка — это серые застройщики и застройщики, которые реализуют всего один проект. При этом, многие свои дома вводили через суд — на земельных участках с несоответствующим видом разрешенного использования, с несоответствующей этажностью, высотностью. Сегодня такие дома, как правило, подлежат сносу. По словам главного архитектора Сочи, только за 2020 год в городе снесли около 50 незаконно возведенных домов.

Ужесточение правил, контроль со стороны общественности приведут к тому, что не будет самостроев, знаменитых сочинских фавелл, жилых гаражей и прочих сущностей, которые, к сожалению, до сих пор продаются, составляя конкуренцию законным, легитимным объектам. Поэтому я всю эту ситуацию с запретом оцениваю исключительно как положительную.

— Можно ли говорить об оздоровлении рынка строительства и недвижимости в Сочи?

— Пока еще есть остаточный эффект, потому что за последние три-четыре года было построено много домов, которые были введены через суд, и сегодня затоваренность рынка в Сочи все-таки присутствует. Запрет на строительство тоже вводится не прямо сейчас. Но я думаю, в течение 1,5–2 лет ситуация будет качественно улучшаться, потому что растет культура не только застройщиков, но и покупателей, которые уже сегодня не хотят покупать непонятные объекты недвижимости.

Сейчас в Сочи разрабатывается новый генплан города, который среди прочего учтет все проблемные моменты курорта, обозначит пути их решения и в целом вектор развития города.

— На ваш взгляд, в каком направлении должен развиваться Сочи и как строительный бизнес в решении этих проблем может в этом помочь?

— По данным администрации Сочи, сейчас наблюдается дисбаланс в сторону многоквартирного жилья. Его построено слишком много, в то же время существует определенный дефицит коммерческой недвижимости: санаторно-курортной, гостиничной, общественно-деловых центров. С точки зрения бизнеса понятно, из-за чего этот дефицит сформировался: жилье — это быстрые деньги, а гостиничный бизнес и прочее — это проекты с более долгим сроком окупаемости. Среди прочего, задача нового генерального плана — решить эту проблему. То есть будут определены зоны в городе, например, санитарно-курортной или общественно-деловой застройки, которые смогут получить развитие, только если на них будут строиться соответствующие по функциональному назначению объекты. Такая работа уже проводится администрацией города, и это заметно.

— Расскажите подробнее о проектах комплексного освоения территории, которые реализует Ava Group в Сочи.

— Расскажу на примере нашего нового ЖК «Кислород», продажу квартир в котором мы еще не анонсировали. В этом проекте есть школа, детский сад, собственный экопарк с краснокнижными деревьями. По сути, это фрагмент колхидского леса, который примыкает к территории жилого комплекса. Вообще, сохранение парка непростая история, и его наличие — огромное преимущество этого комплекса.

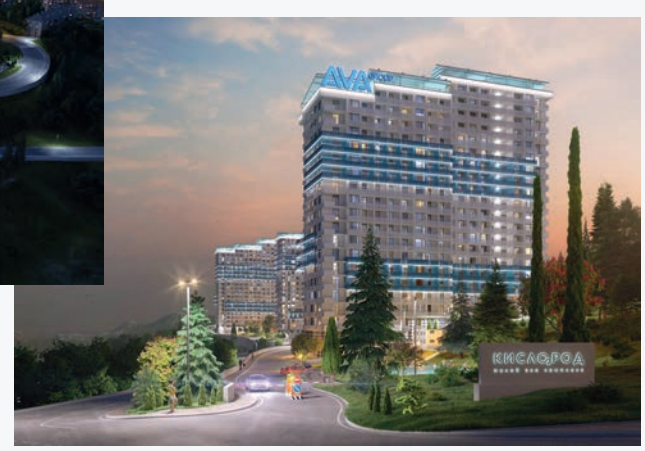
Также во время общения с местными жителями и администрацией города мы выяснили, что в этом районе есть нехватка объектов здравоохранения. Сейчас проектируем детскую муниципальную поликлинику площадью 600 кв. м. Но вполне возможно, что ее площадь будет увеличена: в настоящее время это обсуждается с главой города.

— А если говорить об уже построенных объектах: в чем их особенность по сравнению с другими жилыми комплексами, возводимыми в Сочи?

— Например, у нас есть ЖК «Летний» в Кудепсте. Это комплекс многоквартирных домов высотой до 12 этажей. Там у нас тоже есть заключенный договор о комплексном развитии и утвержденный проект планировки территории, в которых отражены социальные обязательства. Мы должны спроектировать и передать в администрацию проектную документацию по школе на 2000 мест — она станет самой большой в Сочи. Также мы должны благоустроить смежную территорию, построить берегоукрепление и автомобильную дорогу протяженностью около 1,5 км.

Это дорогой и инженерно сложный проект: стесненные условия, достаточно сложный рельеф, необходимость выполнения противооползневых мероприятий, есть сложности с оформлением земельно-имущественных отношений и т.д. Для нас это непростая задача, но подобные объекты нужны городу.

У нас по каждому проекту обременения разные: при заключении договора администрация города изучает ситуацию в конкретном месте и решает, какие объекты социальной, транспортной или инженерной инфраструктуры здесь необходимо возвести. Таким образом застройщики помогают городу решать актуальные вопросы развития. Поэтому для Администрации договоры комплексного развития — это реальный инструмент для решения городских проблем.



— Ваша компания активно работает с обманутыми дольщиками, достраивает проблемные дома. Зачем вам это нужно? Есть ли здесь коммерческая выгода?

— Действительно, на текущий момент у нас в целом по краю более 1400 семей, которые либо уже получили свои квартиры, либо ожидают их получения в обозримом будущем. В общей сложности это более 400 тыс. кв. м недвижимости, строительство которой мы завершаем за других. Это далеко не всегда коммерчески успешные проекты. Есть объекты, по которым мы работаем в минус. Помимо того, что мы помогаем достраивать проблемные дома, также проводим консультационную работу с обманутыми дольщиками.

Несколько недель назад акционер нашей компании подписал с руководством города соглашение о намерениях по одному из проблемных жилых комплексов в Адлере. Сейчас мы изучаем документацию по этому объекту и оцениваем риски. Этот ЖК проблемный не только из-за обманутых дольщиков, но и с точки зрения нарушения технологии строительства.

— Многие ваши коллеги говорят о том, что социальная ответственность застройщика — это один из новых трендов в бизнесе. Вы с этим согласны? Важно ли для строительной компании, что о ней будут говорить покупатели не только до, но и после приобретения жилья?

— Для нас очень важно выполнить те обязательства, которые мы на себя берем по договорам долевого участия. Ключевые факторы — это сроки, качество и другие обязательства, которые были заявлены и анонсированы застройщиком: чтобы покупатель воочию видел то же самое, что было в рекламных проспектах. Это очень важно, потому что репутацию можно потерять в очень короткий период.

Также для нас важно, чтобы в наших проектах не просто учитывались потребности в социальных объектах, но и создавалась комфортная среда для жизни. Поэтому при проектировании новых объектов мы всегда учитываем опыт жильцов других наших комплексов. У нас также есть собственная управляющая компания, от нее мы получаем обратную связь, чтобы в дальнейшем избегать каких-то недоработок и делать условия жизни покупателей более комфортными.

— Какие социальные программы реализует Ava Group?

— Мы объявили 2021 год — годом экологии и здорового образа жизни, поэтому проводим много соответствующих мероприятий. Например, в конце марта организовали чемпионат по сбору мусора, в общей сложности собрав около 4 тонн отходов. В прошлом году мы выпустили в реку Кубань 127 тыс. молодых особей стерляди в качестве восполнения природных ресурсов.

Мы также поддерживаем федерацию бокса Краснодарского края. Кроме того, Ava Group — основной акционер футбольного клуба «Кубань». Спорт — в первую очередь, детский и юношеский — это тоже существенная сфера наших интересов. Были случаи, когда мы отправляли спортсменов на международные соревнования за свой счет.

Помимо этого, мы помогаем малоимущим семьям, ветеранам Великой Отечественной войны. Это часть нашей работы, которая не имеет отношения к строительству, но идет на благо региона.

Мы единственный застройщик в крае, имеющий свои продакшн-студии, которые готовят контент о Краснодаре и Сочи — тех городах, где мы работаем. Рассказываем не только о том, что мы делаем, но и занимаемся популяризацией Краснодарского края в других субъектах федерации. Также мы выпускаем видеоролики на тему юридической грамотности, чтобы люди не совершали ошибок при покупке жилья.

Реклама. Застройщик ООО «СЗ „Кислород"» с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш-дом.рф