

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ШАГ НАВСТРЕЧУ ИНВЕСТОРУ

Будущее строительной отрасли - в комплексном развитии территорий

Развитие строительного сектора невозможно без значительных инвестиций. Эксперты рынка недвижимости уверены: чтобы привлечь инвестора в город, нужны, во-первых, перспективные проекты и, во-вторых, заинтересованность государства в их реализации.

Светлана КЕЛАСЬЕВА

- В каком жилье сегодня в большей степени нуждается Самара - элитном или эконом-класса? Каковы перспективы развития жилищного строительства нашего города?

Игорь МИХЕЕВ, генеральный директор СК «Портал»:
- Жители Самары нуждаются в просторных, комфортабельных, удобных квартирах с максимальным количеством дополнительных опций, как-то: парковка, служба эксплуатации и охраны, шаговая доступность основных объектов инфраструктуры и т.д. Платежеспособный спрос, к сожалению, направлен в настоящий момент в основном на жилье эконом-класса. С выходом экономики страны из кризиса доля нового строительства жилья бизнес-класса и элит-класса будет увеличиваться.

Евгений ЧУДАЕВ, первый вице-президент по коммерции ООО ИФГ «БизнесСфера»:
- Сегодня на рынке недвижимости Самары снова востребованы как элитное жилье, так и квартиры класса «эконом» и «эконом+». Все зависит от платежеспособности человека, покупающего жилье, его желаний и возможностей. Например, наш коттеджный поселок бизнес-класса «3 Авеню» уже заселен на 40%. Это говорит о том, что обеспеченные люди продолжили вкладывать деньги в дорогое жилье. Что касается перспектив развития жилищного строительства в Самаре, то оно будет идти также по двум направлениям. С одной стороны, будут появляться новые предложения в сегменте бизнес-класса, причем это могут быть земельные участки в «дорогих» районах, в том числе сгруппированные в коттеджные поселки. С другой стороны, после кризиса еще больше продолжилось строительство жилья эконом-класса. Другое дело, что разрыв между спросом на недорогое жилье и предложением начнет сокращаться не ранее чем через 2-3 года.

Геннадий ЮВЖЕНКО, заместитель директора по строительству СК «Бригантина»:
- На мой взгляд, сейчас Самара нуждается в жилье эконом-класса. Во-первых,



Строительство крупных микрорайонов с развитой социальной и экологической инфраструктурой позволит снизить себестоимость работ

далеко не все граждане еще оправились от кризиса, а во-вторых, квартиры зачастую приобретают молодые семьи или одинокие люди, которые просто не в состоянии оплатить дорогое жилье. К примеру, в ЖК «Бригантина» в первую очередь были раскуплены именно однокомнатные квартиры площадью 34 кв. м.

- Какие барьеры на пути развития инвестиционной привлекательности Самары, на ваш взгляд, сегодня существуют? Чем можно было бы привлечь инвесторов в наш город?

Игорь Михеев:
- Кратко назову основные существующие проблемы. Прежде всего, у города нет общего проекта развития застроенных территорий, а недавно не стало и правил застройки. Кроме того, в Самаре тысячи объектов отнесены к памятникам истории и архитектуры, а таковыми на самом деле не являются. Далее, у нас не установлены правила и нормы отселения людей из домов, предполагающихся к сносу; нет единых тарифов на подключение объектов к инженерным коммуникациям, существует произвол в выдаче технологических условий. И последнее – отсутствуют четкие правила и критерии перевода земель сельскохозяйственного назначения в земли, пригодные для строительства. Таким образом, чтобы привлечь инвесторов в наш город, нужно решать все эти перечисленные проблемы.

Евгений Чудаев:
- Привлечь инвестора можно новыми интересными и перспективными проектами, в том числе строительными. Сегодня «БизнесСфера» ведет разработку нескольких масштабных девелоперских проектов, обладающих яркими потребительскими характеристиками. Например, комплексное освоение южной части Самары, в районе поселка Янцкий. Именно это

направление, на мой взгляд, будет привлекательно в долгосрочной перспективе. А значит, и земля там постепенно будет дорожать. Но для того чтобы начать освоение этой территории, ее нужно сначала «разогреть»: обеспечить необходимой инфраструктурой, построить малоэтажные дома эконом-класса как наиболее востребованные на рынке, начать продажу земельных участков под ИЖС. После этого можно говорить об инвестициях со стороны. На этот этап мы отводим 10 лет. Торопиться не стоит, поскольку рынок не восстановился еще в должной степени.

Владимир КОШЕЛЕВ, председатель совета директоров СК «Авиакор»:
- Ключевым принципом инвестиционной политики Самары должна стать прозрачность. Благодаря этому инвестору станет понятна экономическая целесообразность, степень благоприятности условий реализации. Четкие и понятные правила игры говорят о готовности регуляторов привлекать инвестиции и способствовать реализации проектов. И сейчас есть все основания считать, что действующая администрация является таким регулятором. Об этом говорит и инициатива города по разработке «Инвестиционной политики г.о. Самара», что, полагаю, скажется на инвестиционной привлекательности территории. Инвесторы вправе рассчитывать на применение администрацией принципа «инвестиционного зонтика», в рамках которого власти осуществляют мониторинг реализации проекта и не допускают бюрократических проволочек. Конечно, эти шаги не останутся незамеченными инвестиционным сообществом.

- В каких формах государственной поддержки нуждаются сегодня застройщики? Какие меры со стороны государства могли бы простимулировать развитие строительного сектора?

Игорь Михеев:
- Застройщики нуждаются в установлении четких, понятных и постоянных «правил игры» на строительном рынке, то есть необходимо решать те проблемы, о которых говорилось ранее. Это первое. Второе – государство должно развивать конкуренцию на рынке застройки, рынке производства стройматериалов, рынке подключения коммуникаций. Также необходимы еще большие усилия государства для развития ипотечного кредитования.

Евгений Чудаев:
- Речь нужно вести об упрощении со стороны государственных органов процедуры получения разрешительной документации на строительство объекта недвижимости. Поддержка со стороны государства нужна и в вопросе обеспечения строительных площадок коммуникациями. Без этого сегодня ни один объект сдан быть не может. Простимулировать строительный рынок способны меры, направленные на введение льготных кредитных ставок для застройщиков и снижение ставок ипотечного кредитования для покупателя.

Владимир Кошелев:
- Формирование механизма компенсации муниципальными образованияами затрат, которые несут строительные компании при строительстве объектов социальной инфраструктуры, в рамках ком-

плексной застройки могут способствовать снижению себестоимости строительства. Развитие современных городов-миллионников невозможно без комплексного масштабного подхода к проектированию и последующей застройке. Сегодня существуют объективные ограничения для реализации такого подхода. В соответствии с Федеральным законом «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» 214-ФЗ застройщики не имеют права за счет дольщиков строить широкие городские дороги и проезды, детские сады, школы, парки, скверы, поликлиники. Строители лишены возможности планомерно и системно развивать необходимую социальную инфраструктуру. Решение этой проблемы на региональном уровне – в создании механизма компенсации муниципальными образованияами затрат, которые несут строительные компании при строительстве объектов социальной инфраструктуры в рамках комплексной застройки. Муниципалитеты выкупают уже возведенные объекты, стимулируют строительные компании к привлечению кредитных ресурсов и реализации проектов комплексной застройки с развитой социальной инфраструктурой. Очевидно, что будущее – за строительством крупных микрорайонов с развитой социальной и экологической инфраструктурой. Только при таком подходе к строительству город и горожане могут получить предсказуемый по своему качеству и характеристикам комфорта результат. Кроме того, данный подход позволит снизить себестоимость строительства.

Геннадий Ювженко:
- Прежде всего, необходимо урегулировать вопрос с получением и выполнением технических условий. Даются они обычно на год, реже на два, а потом меняются. Причем зачастую с увеличением затрат, перечня необходимых работ и т.д. Нередко застройщики вынуждены заходить на строительные площадки, где не выполнено отселение. Хотелось бы заходить на готовые площадки, с подведенными коммуникациями, хотя бы по границам участка. Такой подход не только упростил бы задачу застройщиков, но и помог бы значительно снизить себестоимость строительства. Ведь если, например, на технические условия необходимо потратить 70 млн рублей, эта сумма в дальнейшем накладывается на стоимость квадратного метра и ложится в итоге на плечи дольщиков.

ЦИФРА

1,3

млн кв. м

жилья планируется ввести в эксплуатацию в 2011 году в Самарской области.
Для сравнения: в 2010 году было введено 1,04 млн кв. м жилья