



ОПРОС

«Устойчивый бизнес превращается в рулетку»

Уже скоро на российском рынке жилищного строительства начнётся полная перестройка, связанная с изменением схем финансирования проектов. За несколько недель до часа X мы спросили застройщиков, готовы ли они к новому порядку и каких сложностей в работе ждут в ближайшие месяцы. А также попытались узнать, как в целом обстоят дела в регионах их присутствия в связи с нововведениями. (стр. 2-3)

**НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО**
 П Е Т Е Р Б У Р Г А

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

16+

ГУД
NEWS


Апокалипсис на послезавтра

Совсем немного осталось до того дня, когда вся отрасль жилищного строительства перейдёт на новую схему финансирования. 1 июля станет переломной датой для всех проектов и компаний. Участники рынка прогнозировали множество непреодолимых сложностей, а многие до последнего надеялись на очередную отсрочку. Чиновники установили приличный переходный период. Во всяком случае, подавляющее большинство уже запущенных проектов девелоперы смогут завершить по старым правилам, то есть привлекая деньги дольщиков напрямую. Да, придётся потратиться на подготовку отчётов о реализованных площадях: Росреестр предоставит данные, но пересчитывать их предстоит «вручную». Надо будет заказать оценку готовности объектов у кадастровых инженеров. Ну и тех, кто всё это проверяет, ждёт в ближайшие недели трудовой подвиг...

Однако будущие проекты предстоит реализовывать в новой законодательной реальности. При этом из сотни уполномоченных банков активно кредитовать застройщиков готов примерно десяток. Требования банков к прибыльности проектов тоже довольно высокие. Кроме того, есть явные проблемы с оценкой объёма собственных средств, которыми должен обладать девелопер, и с учётом цены земли в этих инвестициях. Уже сейчас понятно, что проектное финансирование смогут получить далеко не все. Государство обещает помощь, но кому и как её предоставят, пока непонятно. С рынка уйдут многие компании, а цены на жильё повысятся. Главный вопрос: оправдывает ли всё это повышение безопасности сделок на первичном рынке для дольщиков?

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ДОЛЕВОЙ РУБИКОН

Все усилия застройщиков в последнее время были направлены на то, чтобы привлекать средства в жилищные проекты по старым правилам. Между тем у работы на условиях проектного финансирования и эскроу-счетов есть свои преимущества. (стр. 4)

АКТУАЛЬНЫЙ
КОММЕНТАРИЙ

«МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТОЛЬКО НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД СЛОЖНА И ЗАПУТАННА»

Чтобы продолжить работу с деньгами дольщиков напрямую, а не через эскроу-счета, застройщикам надо подтвердить, что они реализовали более 10% площадей в проекте, а его готовность превышает 30%. О проблемах, возникающих при определении готовности новостроек, рассказывает генеральный директор ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» Александр Зленко. (стр. 4)

КОНКУРС

ГОРОД В БУДУЩЕМ

Молодые визионеры разработали концепцию будущего технополиса на границе Санкт-Петербурга и Ленобласти. Лучшие варианты отобрали в ходе открытого конкурса, организованного РГУД. (стр. 6-7)

Как провести лето с РГУД

**Идея №1: ПОЕХАТЬ
НА V БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ**
**25 ИЮЛЯ
ИРКУТСК**

 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР
 ПАО
СБЕРБАНК
 Всегда рядом

ПАРТНЁР

АКТИВ
 ГРУППА КОМПАНИЙ

реклама

РЕГИСТРАЦИЯ НА SUMMIT.RGUD.RU ИЛИ 8 (812) 334-65-95

«Устойчивый бизнес превращается в русскую рулетку»



1 июля 2019 года на российском рынке жилищного строительства начнётся полная перестройка, связанная с изменением схем финансирования проектов. За несколько недель до часа X мы спросили застройщиков, готовы ли они к новому порядку и каких сложностей в работе ждут в ближайшие месяцы.



Александр ШИГОЛЬ
директор
по операционному
управлению
компании
«Брусника»:

На протяжении 2018 года наша компания поддерживала инициативу государства по усилению контроля в сфере жилищного строительства. Мы активно участвовали в рабочих группах Минстроя, НОЗа и других отраслевых институтов. В процессе выявлялись противоречия и предлагались инструменты их устранения, которые затем отражались в поправках к 214-ФЗ и подзаконных нормативных актах. Также была проделана внутренняя работа, связанная с адаптацией собственных бизнес-процессов под обновлённые требования законодательства.

Ещё в апреле 2018-го совместно с нашим стратегическим партнёром — Сбербанком — мы первыми в стране запустили механизм проектного финансирования и расчётов с дольщиками с использованием счетов эскроу. Кредитная линия на 1,2 млрд рублей была открыта для строительства новой очереди квартала «Новин» в Тюмени.

В 2019-м эта технология была распространена на все новые проекты в городах нашего присутствия (квартал с урбан-виллами «Никитина» в Новосибирске, дом 4 квартала «Новин» в Сургуте, дом 2 в «Первом квартале» Московской области, «Северный квартал» и «Южные кварталы» в Екатеринбурге и др.). К 1 июля порядка 30% наших проектов перейдут на эскроу. К концу года эта доля составит 50%.

В продажах первого полугодия, несмотря на возросшую ипотечную ставку, сохраняется позитивная динамика, начатая в третьем квартале 2018-го. Во втором полугодии важным обстоятельством будет динамика ипотечной ставки и размер первоначального взноса, который установят лидеры ипотечного рынка. Текущие условия, на которых банки предоставляют ипотечные кредиты, к сожалению, не стимулируют рост числа сделок.

Мы считаем переход на эскроу важным шагом в повышении прозрачности и устойчивости рынка первичного жилья. Безусловно, это требует роста отраслевой квалификации всех его участников: Минстроя, Росреестра, банков, застройщиков и др. Расходы на исполнение новых процедур при квалифицированном финансовом менеджменте в девелоперских компаниях и банках не критичны для экономики проектов.

При переходе на новую модель основным риском может стать скорость рассмотрения заявок на проектное финансирование с использованием эскроу-счетов, поскольку практически вся нагрузка ложится на один банк.



Эдуард ТИХТИНСКИЙ
президент Группы RBI
(входят компании RBI
и «Северный город»):

Рынок готовится к масштабным изменениям. Год назад в это же время многие активно получали новые разрешения на строительство, а сегодня, наоборот, некое затишье. Все понимают, что изменение механизмов работы будет масштабным, и как рынок отреагирует, предсказать непросто.

На рынке большой объём предложения. Первые месяцы 2019 года показали, что и покупательская способность пока сохраняется на прошлогоднем уровне. Как будет дальше — посмотрим. Многие опасаются, что рано или поздно спрос может начать проседать. Тем более в условиях, когда рост себестоимости заставляет участников отрасли поднимать цены в среднем на 3-4% каждый квартал. Другой сценарий: не все проекты, готовые к запуску, стартуют из-за сложности с банковским финансированием.

Для нас переход к новому порядку не представляет глобальных проблем: мы всегда работали с проектным финансированием, нас охотно кредитуют крупнейшие банки — Сбербанк, ВТБ, «Санкт-Петербург». То, чем мы занимаем-

ся сейчас, — проработка деталей, работа в меньшем масштабе, но тоже необходимая. Ведь меняются многие процессы, формы договоров, алгоритмы взаимодействия в цепочке «клиент-застройщик-банк». Многого нужно конкретизировать в тесном взаимодействии с банками. Какой список документов будет нужен в таком-то случае; кто и как должен открывать эскроу-счёт; что происходит в разных частных случаях: переуступка, расторжение, ипотека в другом банке и так далее. Работа с нюансами весьма трудоёмкая, но к 1 июля мы будем готовы.

Сейчас на этапе строительства у нас десять проектов. Вероятно, на трёх из них реализуем новую схему с эскроу.



Наталья ЗВЕРЕВА
заместитель
генерального
директора
АО «Восток Центр
Иркутск»,
руководитель
отдела реализации
проектов:

Ещё в 2017 году, до официального вступления в силу 218-ФЗ и уж тем более 175-ФЗ, мы чётко определили, что это конец «долёвки» в привычном формате, и обозначили для себя стратегию адаптации к новому, а не к «умирающему» закону. На сегодня мы вывели на проектное финансирование с использованием эскроу-счетов два новых объекта — 22-этажную башню «Небо» (самое высокое строящееся жилое здание в Иркутской области) в квартале «Стрижи» и ЖК «Стрижи Сити». «Восток

Центр Иркутск» вошёл в пятёрку компаний на всей территории РФ, которые уже опробовали этот механизм.

Оба проекта мы имели право реализовывать по старой схеме, однако решили, что правильнее работать с механизмом, обеспечивающим государственные гарантии дольщикам. Тем более при нестабильной экономической ситуации и, как следствие, трудно прогнозируемом темпе продаж возможность бесперебойного финансирования со стороны банка, а значит, реализация проекта вовремя или даже с опережением графика стала для нас одним из основных аргументов.

Очень трудно было в самом начале. К сожалению, закон сырой, нет правоприменительной практики, а это всегда негативно сказывается на участниках процесса: многие вопросы обостряются только в момент возникновения, заранее о них никто не подумал. И по сей день большая часть пробелов в законодательстве ещё не устранена. В первую очередь, это касается эскроу-счетов. Так, до сих пор не внесены изменения во все социальные программы: семейный материнский капитал, военную ипотеку, сертификаты для переселенцев из ветхого и аварийного жилья, зоны застройки и пр. По большинству этих программ средства нужно перечислять на расчётный счёт продавца (застройщика). При применении расчётов с эскроу владельцем заблокированного счёта является лицо, имеющее право на сертификат. Коллизия права приводит к невозможности использования целевых программ.

Далеко не все покупатели имеют представление о том, что такое эскроу-счета. Это говорит о низком уровне ин-

PROESTATE & TOBY AWARDS

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ

19 СЕНТЯБРЯ 2019

**ПРИЕМ ЗАЯВОК
ОТКРЫТ**




18+



Гасан Архулаев:

«Инструмент КУРТ даёт возможность решать несколько задач сразу»

Российская гильдия управляющих и девелоперов меняет работу Экспертного совета по комплексному освоению территорий. Теперь он будет заниматься проектами комплексного и устойчивого развития территорий (КУРТ). Председателем совета по итогам голосования стал Гасан Архулаев, генеральный директор компании GR Development.

— Термин «КУРТ» появился на рынке относительно недавно. В чём актуальность таких проектов?

— В отличие от проектов комплексного освоения территорий (КОТ) в КУРТ речь идёт о развитии застроенных территорий. Но не жилых кварталов, как при реновации, а скорее старых промышленных площадок без строгих ограничений по видам разрешённого использования земли. Участки, включённые в границы для КУРТ, могут находиться как в частной, так и в публичной собственности.

КУРТ объединяет все механизмы реализации комплексного развития территорий (КРТ), КОТ, развития застроенных территорий. Основная направленность закона относится к КРТ — территориям, которые заняты объектами нежилого фонда. Их развитие подразумевает возможность создания жилья, но иногда это только лишь промышленное использование.

Под КУРТ попадают практически все виды деятельности, включая развитие застроенной территории (статьи 46.1-46.3 Градостроительного кодекса РФ), комплексное освоение территории, в том числе в целях строительства жилья эконом-класса (статьи 46.4-46.8 ГрК РФ), комплексное развитие территории по инициативе правообладателей участков или по инициативе органа местного самоуправления (статьи 46.9, 46.10, 46.11 ГрК РФ).

— Почему КУРТ — одно из наиболее перспективных направлений в девелопменте сегодня?

— Инструмент КУРТ даёт возможность сразу решать несколько важнейших градостроительных задач: вовлечь в оборот неиспользуемые или неэффективно используемые участки, исключить несбалансированную и точечную застройку, устранить проблемы обманутых дольщиков, аварийного и ветхого жилья, а также законодательно закрепить обязательства инвесторов и власти в части объёмов и сроков строительства объектов всех видов инфраструктуры.

— В Москве тема КУРТ крайне актуальна, а где ещё она стоит на повестке?

— В Подмоскovie на сегодня насчитывается более 1200 объектов КУРТ. Из них около 75% являются зонами жилого назначения и 25% — нежилого. В зоны КУРТ жилого назначения входят наделы с видом разрешённого использования под жилую застройку.

Планируемое здесь жильё будет обеспечено всей необходимой инфраструктурой: школами, детскими садами, поликлиниками, дорогами и физкультурно-оздоровительными комплексами. В зоны КУРТ нежилого назначения включены участки на территориях с развитой транспортной инфраструктурой, а также те наделы, ресурсы которых расходуются неэффективно. К последним, например, относятся заброшенные фермы и неиспользуемые промышленные зоны.

КУРТ позволяет комплексно развивать территории региона, сбалансировать их социальную, инженерную и транспортную инфраструктуру, а также создавать новые рабочие места.

— Какие основные проблемы вы видите в реализации таких проектов сегодня?

— К слабым местам можно отнести возможность властей отказаться от ранее принятых на себя обязательств, например, по развитию транспортной и инженерной инфраструктуры в рамках проекта КУРТ, если на эти нужды не найдётся средств в бюджете. Участников рынка беспокоит и то, что федеральный закон 373-ФЗ от 03.07.2016 не устанавливает минимальные и максимальные площади территорий, подлежащих КУРТ, и не определяет порядок установления этих границ.

Подготовила Евгения ИВАНОВА

формирования населения со стороны государства о новом механизме защиты. Помощь в этом вопросе органов власти и СМИ крайне необходима.

Многие банки не хотят (просто не знают как) аккредитовать объекты, реализуемые по эскроу-счетам. Таким образом, девелопер теряет покупателей, ведь некоторым удобно оформить ипотеку в конкретном (пусть и не крупном) банке. Ситуация странная: работа по эскроу-счетам — не прихоть девелоперов, а государственный механизм, направленный на защиту дольщиков. Значит, помимо требования к девелоперам работать по новой схеме и у банков должна появиться обязанность аккредитовать, выдавать ипотеку на приобретение таких объектов.

Важнейшей проблемой в рамках проектного финансирования является и то, что банки оценивают рентабельность проекта сугубо в рамках «своего видения». Многие застройщики сталкиваются с тем, что банк завышает планируемую себестоимость проекта, а прогнозируемую стоимость жилья, наоборот, занижает. Такой подход значительно уменьшает рентабельность и даёт основание для отказа в выдаче кредита или для повышения ставки. Конечно, девелопер может обратиться в другой банк, однако он потеряет время, а реализация проекта отложится. Кроме того, «других» банков, практически нет. Из всего списка уполномоченных не более трети реально готовы кредитовать строительный бизнес. У девелоперов почти нет альтернатив, особенно в не крупных регионах.

Новые принципы работы неизбежно приведут к повышению стоимости строительства. Это связано в первую очередь с тем, что часть застройщиков не сможет реализовывать проекты в новых условиях: далеко не каждая новостройка получит проектное финансирование. Те, кто подтвердит рентабельность, будут тщательнее просчитывать финансовые модели. Деньги для девелоперов теперь по сути такой же «покупаемый» товар, а значит, их цена (банковская ставка) входит в себестоимость. Кроме того, повышение с 1 января ставки НДС привело к существенному удорожанию многих основных позиций. У проектов, где основное контрактование материалов и услуг пришлось на прошлый год, небольшое изменение цены. Однако у многих себестоимость выросла. Цены на рынке недвижимости по объективным причинам растут, и сейчас мы видим только начальный этап этого роста.

В свою очередь, президент поставил перед правительством и банками цель понизить ставки по ипотеке. А это один из основных драйверов для продаж новостроек. По совокупности всех факторов можно предположить, что в ближайшие два-три года, до полного перехода на новые принципы работы всех девелоперов, нас ждут всплески продаж наряду с затяжным затишьем. Впрочем, к этим реалиям мы привыкли. Строительный бизнес всегда был одним из наиболее сложных и рискованных.

Пожалуй, одна из крайне важных проблем в том, что очень большая часть

строительных компаний даже не начала изучать процесс перехода от старой схемы работы на новую. А подводных камней тут предостаточно. И если компании «сегодня» (а по сути, это важно было сделать «вчера») не начнут это движение, «завтра» оно потеряет всякий смысл, потому что адаптироваться к изменениям уже станет невозможно.



Борис ШВАРЦ
владелец
ГК «Виктория»:

Мы думали, что готовы к новому порядку, а на деле оказалось не совсем так. «Виктория» — средняя по меркам Екатеринбургская компания, четыре наших проекта падают под новые правила.

Конечно, опыт работы у застройщиков с банками есть, практика по проектному финансированию существует. Мы, например, построили довольно большой комплекс, привлекая проектное финансирование Сбербанка. Сейчас, правда, у банка появляются нюансы в виде дополнительных согласований, комиссий и т.п. Сбербанк ведёт себя как монополист. Но он хотя бы работает с региональными компаниями, про другие крупные банки этого не скажешь. Нет проработанного внятного продукта, они не готовы к новому порядку.

Для региональных застройщиков очень сложно работать с андеррайтингом, поскольку андеррайтинг — московский. Любые риски оказываются непроходимыми, даже те, которые на уровне региональных отделений банка, хорошо знающих конкретного застройщика, могут быть вполне приемлемыми. Многие компании получают либо совершенно неадекватные условия, выполнить которые невозможно, либо отказ. У неподготовленных застройщиков малого и среднего звена, которые ранее не сталкивались с проектным финансированием, шансов получить его с первого раза нет.

Отдельная история — общение с госструктурами. Росреестр, региональное Министерство по управлению государственным имуществом, Департамент государственного жилищного и строительного надзора — на каждом шагу масса вопросов. Кроме того, у чиновников разные взгляды на новую нормативную документацию, которая ещё и отсутствует в полном объёме. Вот такие реалии сегодняшнего дня, переходного периода.

Я предвижу, что львиная доля мелких застройщиков уйдёт с рынка. Вариант для средних — резко сбавить темп. Раньше, например, я одновременно вёл пять-шесть объектов в разных стадиях готовности и «перекрывался» за счёт входящих денежных потоков. Теперь такой возможности нет, я должен по каждому проекту вложить собственные средства, получить проектное финансирование. Развиваться могу только на деньги, которые теоретически получу после строительства и ввода дома в эксплуатацию. Если под залог ожидаемой прибыли привлечь возмездные средства — можно очень сильно ошибиться. Устойчивый бизнес превращается в русскую рулетку.

Пассивный вариант — постепенное формирование подушки, позволяющей строить полностью за свой счёт, — тоже нехорошо. Логика подсказывает, что кредиты — нормальный и цивилизованный способ девелоперской деятельности, однако он удобен при стабильных правилах игры, а не когда они меняются чуть ли не раз в неделю. Взять хотя бы перипетии последних трёх месяцев, связанные с критериями работы без эскроу-счетов!

Как нивелировать риски и развивать бизнес? Только ростом цен.

В целом, за счёт появления неудовлетворённого спроса и дополнительного роста цен, связанного не только с новой редакцией 214-ФЗ, но и с другими факторами, я прогнозирую падение рынка. И кстати, цены за счёт перехода на новые правила финансирования вырастут не на 6-7%, как многие говорят, а минимум на 20%.



Дмитрий ХОДКЕВИЧ
генеральный директор
«ЛСР»
Недвижимость — Северо-Запад»:

В этом году мы перейдём с теории на практику: застройщики начнут работать по эскроу-счетам. Стоимость жилья пойдёт вверх. Лишь компании, обладающие крупным портфелем недвижимости, такие как «Группа ЛСР», смогут удерживать цены на приемлемом для покупателя уровне. Многие игроки пересматривают свой бизнес и финансовую модель проектов, чтобы без потери в качестве остаться в плюсе. А для мелких и средних фирм главная задача этого года — удержаться на рынке.

Преимущество в новых реалиях получат компании, которые могут рассчитывать на приемлемые проценты банковского кредитования благодаря своему опыту, репутации, качеству проектов. Очевидно, что у «Группы ЛСР» нет проблем ни с тем, ни с другим. А возможность покрывать часть потребностей собственными строительными материалами всегда была конкурентным преимуществом нашей компании, позволяя сохранять устойчивость бизнеса в сложных обстоятельствах.

Конечно, какие-то из наших домов падают под новые правила, но в конечном счёте для нас переход в новую реальность строительного рынка будет плавным. «Группа ЛСР» — первая в Петербурге компания, получившая заключение о соответствии (ЗОС) критериям Минстроя, которое позволяет реализовывать жильё по старым правилам. Первыми такими объектами стали дома в ЖК «Цивилизация» на Октябрьской набережной. В процессе подписания ещё несколько ЗОС.

Пока оценка может быть лишь примерной, но доля объектов в Петербурге, которые мы продолжим строить и продавать по старым правилам, составит около половины от всего нашего объёма. Напомню, что, по данным экспертов, в целом по стране эта доля будет около 70%.

организаторы: ARE, РОСКОНГРЕСС, при поддержке: МИНИСТЕРСТВО, ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО, АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТИРОВ МОСКВЫ, ГИД

PROESTATE® 18-20 СЕНТЯБРЯ 2019 МОСКВА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

РЕГИСТРАЦИЯ ОТКРЫТА

WWW.PROESTATE.PRO •
REGISTRATION@PROESTATE.RU •
8 (495) 651-61-05 •

CONGRESS PARK RADISSON COLLECTION HOTEL, MOSCOW

18+



Долевой Рубикон

Все усилия застройщиков в последнее время были направлены на то, чтобы привлекать средства в жилищные проекты по старым правилам. Между тем у работы на условиях проектного финансирования и эскроу-счетов есть свои преимущества. Минусы тоже имеются, но сейчас не о них.

В этой схеме нет нормативного требования к опыту строительства жилых объектов в качестве застройщика или заказчика. Как итог — застройщики апарт-отелей и небольшие региональные девелоперы смогут снова вести продажи по 214-ФЗ с использованием эскроу.

Нет здесь и нормативных ограничений, связанных с расходованием денег и привлечением софинансирования. Между тем обязательство застройщика финансировать собственные дочерние компании в рамках займа в пределах 20% от стоимости строительства стало серьезным препятствием завершения объектов даже для надежных участников рынка. А установленные ст. 18 214-ФЗ ограничения по целям расходования средств дольщиков не учитывают особенности деятельности застройщика и создают существенные проблемы для реализации проектов. Чтобы сделать расчёты более прозрачными, законодателю было достаточно закрепить их за специальными счетами, но он начал ещё и вмешиваться в хозяйственную деятельность (не понимая её).

Отсутствие нормативных требований к вопросам наличия/отсутствия задолженности по налогам и сборам — ещё один плюс проектного финансирования. Налоговая система работает так, что даже у добросовестных компаний иногда возникают (зачастую необоснованные) задолженности. Это не может свидетельствовать о недобросовестности по отношению к дольщикам, но тем не менее по текущим проектам такое требование есть.

При проектном финансировании нет нормативных ограничений по владению долями и акциями, выдаче и получению поручительств и займов. Все эти вопросы относятся к хозяйственной деятельности группы компаний застройщика, и то, что законодатель не учитывает связанные с этим нюансы для текущих проектов, создаёт иногда неразрешимые противоречия. В итоге защита дольщика не усиливается, а, наоборот, ослабляется.

Застройщики смогут сэкономить на взносах в Фонд защиты обманутых дольщиков. Так как при счетах эскроу средства дольщика недоступны застройщику до завершения строительства, то обманутых дольщиков (заплативших, но оставшихся без жилья и денег) быть не может. Следовательно, нет объективной необходимости в аккумуляровании средств Фондом.

Активы больше не будут становиться предметом залога и других обеспечений в пользу дольщика. Залог на застраиваемый участок даёт мнимую гарантию для дольщика. Он лишь делает участок менее ликвидным при оценке, но никак не увеличивает возможности достройки. Теперь банк будет рассматривать участок как свободный от требований третьих лиц для целей оценки обеспечения.

Стоит признать, что все эти плюсы могут нивелироваться требованиями банка при предоставлении проектного финансирования. Только практика покажет, облегчит ли ситуация для застройщика.

В заключение хотелось бы остановиться на вопросе, которым задаются абсолютно все компании. Можно ли при системе эскроу проводить часть расчётов с подрядчиками бартером (т.е. квартирами)? Существуют разные точки зрения, но полагаем, что само по себе это не противоречит требованиям 214-ФЗ. В п. 2 ст. 15.4 214-ФЗ указано, что при расчётах по эскроу в ДДУ должен быть указан порядок расчётов, а именно то, что они будут проводиться через депонирование средств на эскроу-счёте банка. В свою очередь, в соответствии со ст. 410 ГК РФ зачёт является не порядком расчётов, а способом прекращения обязательства (в данном случае — по оплате по ДДУ). Так как 214-ФЗ ограничивает только порядок расчётов, а не способы прекращения обязательств, каких-либо юридических противоречий и рисков нет.

В то же время последующая уступка таких прав, с нашей точки зрения, создаёт существенные юридические риски признания сделки ничтожной как совершённой в обход закона. Ведь по итогам уступки физлицо будет лишено той гарантии, ради которой и введены все эти нормы: денег на эскроу-счёте нет, а значит, сохранится риск возникновения обманутых дольщиков.

Подводя итог, следует признать, что работа в рамках проектного финансирования потенциально возможна и даёт много преимуществ для застройщика. Однако есть одно важное «но»: этими преимуществами смогут воспользоваться только те, кто пройдёт фильтр банковской проверки на кредитоспособность.

Дмитрий Некрестьянов,
партнёр, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнёры»,
председатель Комитета по законодательству РГУД

Александр Зленко:



«Методика оценки готовности новостроек только на первый взгляд сложна и запутанна»

Чтобы продолжить работу с деньгами дольщиков напрямую, а не через эскроу-счета, застройщикам надо подтвердить, что они реализовали более 10% площадей в своём проекте и его готовность превышает 30%.

Расчёт готовности ведут кадастровые инженеры. Но, например, в Ленинградской области были примеры, когда дома не могли ввести в эксплуатацию или поставить на кадастровый учёт именно из-за ошибок инженеров, от оценки которых теперь фактически зависит судьба некоторых уже начатых проектов. О проблемах, возникающих при определении готовности новостроек, рассказывает генеральный директор ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» Александр Зленко.

— С какими сложностями столкнулись кадастровые инженеры?

— Непреодолимых сложностей нет. Есть отдельные вопросы, касающиеся методических подходов. В целом большинство профессиональных участников рынка выработало единые подходы и разработало унифицированную форму заключения. Однако об уровне работы кадастровых инженеров говорить пока рано — дождёмся результатов рассмотрения их отчётов Комитетом по строительству.

— Может быть, есть разногласия в степени готовности с самими застройщиками?

— Такие разногласия исключить невозможно, особенно в части «пограничных» объектов. У нашей компании таких споров с застройщиками не возникло. Что касается иных участников рынка — о подобных ситуациях не принято говорить открыто.

— Специалистов и времени хватает? Ведь обращений от застройщиков должно быть много.

— В Петербурге неудовлетворённого спроса застройщиков на эти услуги мы не видим. Скорее, наоборот, предложения даже опережает спрос. В том числе

В ЦЕЛОМ БОЛЬШИНСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ВЫРАБОТАЛО ЕДИНЫЕ ПОДХОДЫ И РАЗРАБОТАЛО УНИФИЦИРОВАННУЮ ФОРМУ ЗАКЛЮЧЕНИЯ. ОДНАКО ОБ УРОВНЕ РАБОТЫ КАДАСТРОВЫХ ИНЖЕНЕРОВ ГОВОРИТЬ ПОКА РАНО — ДОЖДЁМЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РАССМОТРЕНИЯ ИХ ОТЧЁТОВ КОМИТЕТОМ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ.

за счёт большого числа кадастровых инженеров, многие из которых готовы взяться за новое направление, смутно понимая его нормативное содержание.

— Но это в Петербурге. В других регионах могут быть сложности?

— В отдельных регионах это возможно, хотя проблема не будет массовой. Мало кадастровых инженеров там, где низкий спрос на их услуги, то есть и объектов строительства немного. Существующий баланс спроса и предложения практически исключает нехватку кадастровых инженеров. В то же время при необходимости эту услугу могут оказать кадастровые инженеры из других регионов, разумеется, если будет организован выезд на объекты.

— Есть ли разница в подходах в зависимости от региона?

— Пока прошло сравнительно мало времени, и данных для анализа подходов в различных регионах ещё недостаточно.

— Насколько методика определения готовности, утверждённая Правительством РФ, подходит для этого?

— Методика отражает достаточно сбалансированный подход. Она учитывает не только фактическую готовность объекта, но и финансовые аспекты освоения бюджета строительства. Дорогостоящие этапы могут иметь сравнительно небольшой удельный вес, а использование двух подходов позволяет учитывать эту особенность реализации любого проекта строительства. На первый взгляд, методика выглядит сложной и запутанной. Но только до момента погружения в конкретную ситуацию. Хотя и без большой доли «усмотрения кадастрового инженера» не обошлось, что скорее стоит отнести к минусам.

— Согласно методике учитывается готовность нескольких видов конструктивных элементов, причём у каждого из них есть свой «удельный вес» в общей формуле. Не перемудрили чиновники с таким подходом?

— Вопрос удельных весов конструктивных элементов — один из самых неочевидных в методике. С нашей точки зрения, кадастровым инженерам не следует в этом вопросе полагаться исключительно на своё усмотрение. Данные об удельном весе конструктивных элементов в объектах недвижимости необходимо указывать с учётом сведений об удельном весе укрупнённых видов работ по отдельным конструктивным элементам многоквартирного дома. Эти данные приведены в сборнике «Укрупнённые показатели восстановительной стоимости...», утверждённом Госстроем СССР ещё в 1970 году.

31 июля – 2 августа

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ
Приглашаем руководителей девелоперских, строительных, инвестиционных, архитектурных компаний принять участие в деловой поездке в Финляндию (г. Хельсинки и г. Коувула).

«ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ДЕВЕЛОПМЕНТА И АРХИТЕКТУРЫ ФИНЛЯНДИИ»

В ПРОГРАММЕ:
• выставка жилья Asuntomessut 2019;
• визиты на инновационные объекты Хельсинки;
• экскурсия в г. Вантса на уникальный энергоэффективный завод;
• экскурсионная программа.

+7-911-939-1260
www.finnusbuildtour.ru

реклама



Игра без правил и вслепую

Кардинально изменив схему финансирования жилищного строительства, законодатели не задумались о множестве нюансов, возникших в отношениях между банками и застройщиками. Например, какой залог могут предоставить девелоперы, как оценить их собственный объём участия в проекте и сколько в реальности стоит участок. Устанавливать новые правила игры участникам рынка приходится вместе и уже после её начала.

Ответить на эти вопросы поставили участники «круглого стола», организованного Комитетом по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов. Ситуация осложняется тем, что многие застройщики просто не имеют опыта работы с банками, не представляют, какие нужны документы и как их надлежит оформлять.

Требования у банков примерно одинаковые. Так, застройщик должен иметь собственные средства в размере не менее 15% от стоимости проекта, включая деньги, потраченные на покупку участка. Остальные 85% — кредит, предоставляемый до раскрытия счетов эскроу, на которых до окончания стройки заморожены деньги дольщиков. Проценты могут уплачиваться, а могут капитализироваться по разным схемам. Но, по расчётам экспертов, применение системы эскроу делает выплаты застройщика по процентам на треть выше, чем выплаты по обычным кредитам. Банкам было бы проще иметь дело с компанией SPV, но это не всегда возможно. Также речь идёт о залоге долей в компании, участка под проектом и поручительстве бенефициаров.

Идеальный заёмщик

У компании SPV, то есть созданной специально под конкретный проект, гораздо больше шансов получить проектное финансирование. У неё нет финансово-хозяйственной истории, которая могла бы негативно повлиять на проект. Нет и долгов (банк не даст кредит фирме, которая уже имеет миллиардную задолженность). Нет и дольщиков предыдущих проектов, которые требуют в судах какие-то компенсации, что ставит под угрозу будущий проект.

При этом желательны штат профессиональных сотрудников и положительный опыт реализации проектов у менеджмента компании SPV. Требуется и поручительство владельцев. Зачастую конечные бенефициары не хотят давать поручительство. Тогда возникает законный вопрос, верят ли они в свой бизнес и успех проекта. Такое поручительство — больше психологический фактор, но оно необходимо.

Земля дороже золота?

Нет пока и единой методики оценки стоимости земли при выдаче проектного финансирования, а также рентабельности проекта. Тем более что некоторые наделы приобретались по довольно сложным схемам. Сей-

час это может быть или рыночная оценка, или кадастровая стоимость, которая во многих регионах, в том числе в Петербурге, сопоставима с рыночной. Но зачастую застройщики полагают, что их участок золотой: в заявках они указывают, что его цена составляет 35-40% от стоимости проекта. Естественно, банкам сложно с этим согласиться. Приходится искать компромиссы.

Бывают и сложные юридические ситуации. Например, когда на одном участке получено несколько разрешений на строительство, да ещё и на разные юридические лица. В этом случае, как только будет построен первый дом и зарегистрировано первое право собственности на квартиру, взять в залог этот надел банк уже не сможет.

Методики нет, зато есть установленные Центробанком формальные требования к заёмщику, некоторые из которых прописаны нечётко или странно. Поэтому и некоторые требования банков — это не их прихоть. Например, застройщик должен обеспечить «подтверждённое собственное участие» в проекте в размере не менее 15%. Что считать подтверждением, неясно. Участием в проекте может быть приобретённый участок, а подтверждением будут конкретные платежи. Но всё опять упирается в оценку стоимости земли — классические методы могут не работать при использовании эскроу.

Используются сравнительный и доходный подходы. «Везде есть свои минусы. Например, в некоторых регионах просто нет объектов-аналогов, и банки при сравнительном методе могут отказать в кредите: нет аналогов, значит, это ничего не стоит. Сказывается и нехватка информации о возможных объёмах строительства. Например, в Петербурге можно выяснить, что и в каких объёмах можно возвести на соседних участках, есть параметры застройки. А в других регионах, в том числе столичном, зачастую эти параметры не установлены или данных нет в открытых источниках», — говорит исполнительный директор РГУД Елена Бодрова.

Многие землевладельцы не готовы продавать наделы по реальным рыночным ценам, которые снижаются. Они просто снимают их с реализации, и оценщики не могут использовать информацию о стоимости земли. Непонятен и реальный размер скидки, которую можно получить в процессе торга. Государство не делится с оценщиками информацией о реальной цене. Кроме того, при этом подходе в расчётах невозможно учесть схему эскроу.

Доходный метод позволяет учесть реальные объёмы строительства, а также использование эскроу-счетов и связанное с этим снижение рисков. Но объективно просчитать вероятность уменьшения доходов населения не получается. Этот риск можно учесть, применив сценарный подход. Но сейчас складывается ощущение, что стоимость жилья ещё не выросла настолько, насколько должна бы увеличиваться при введении счетов эскроу. А население этого ещё не поняло. Этот риск нащупать пока не выходит, но говорить о такой практике уже пора.

По прогнозам аналитиков, при новой схеме финансирования доходность проектов сегмента «эконом» уменьшится в среднем в 2,5 раза. В комфорт-классе — в два раза, в классе «бизнес» — в полтора.

Две большие разницы

Региональным застройщикам новая схема даёт сложнее. Например, есть два реальных и практически одинаковых по параметрам проекта в Москве и Уфе. При сопоставимых затратах на их строительство разница в марже колоссальная. И если московский проект из-за высокой цены реализации конечному потребителю будет интересен банку, то получить финансирование на такой же в Уфе нереально.

Банки проводили расчёты по конкретным проектам, реализуемым с привлечением средств граждан. Они полностью удовлетворяли требованиям банков, но как только в расчётах учли схему эскроу, проекты уже не подходили по большинству критериев. Так что классическая модель определения, например, стоимости участков ещё может работать в Москве, Подмоскovie, Петербурге и ближайших районах Ленобласти. Но как только речь пойдёт о других регионах, вся земля будет иметь отрицательную стоимость, а проекты станут убыточными, опасается Елена Бодрова.

На «круглом столе» обсудили и конкретные ситуации. Например, застройщик только арендует участок, а его выкуп оплачивается будущими квартирами. В этом случае банк не сможет учесть надел при определении размера участия застройщика в проекте, поскольку в качестве платы он предлагает то, чего ещё нет. Да и в залог его не возьмут. Так что, скорее всего, для подтверждения участия потребуются деньги на расчётном счёте. В то же время выплата рассрочки за актив банк удовлетворит.

Антон Вовк:

«При оценке проекта по схеме с эскроу цена земли зачастую получается отрицательной»



С переходом жилищного строительства на новую схему финансирования много неразберихи. Кредитовать стройки теперь будут банки. Но при этом и сам застройщик должен вложить в проект не менее 15% от его полной стоимости. Требование к объёму собственных средств девелоперов закреплено на законодательном уровне. В расчётах могут учитываться и затраты на приобретение участка, но вот с определением его цены возникают сложности. О самых актуальных проблемах переходного периода нам рассказал начальник Управления по работе с залогоми регионального и среднего бизнеса Банка ВТБ Антон Вовк, который недавно возглавил Комитет по оценочной деятельности РГУД.

— Единой методики оценки участка при расчёте объёма собственного участия застройщика нет. А что будет, если разные банки будут оценивать землю по-разному? Может ли бизнес-сообщество утвердить свою методику?

— К сожалению, нет единых методик оценки стоимости любых активов. Это давно известная проблема в оценочном сообществе. Наш комитет как раз и призван разрабатывать эти методики. Правила должны стать универсальными, поскольку, с одной стороны, отражают позицию исполнителей, а с другой — потребителей.

Практику разной оценки земли разными банками мы не приветствуем. В том числе и потому, что у Центробанка есть проект единого реестра залогов, в котором должна отслеживаться и их стоимость. Если банки будут по-разному оценивать залоги, то могут столкнуться с необходимостью доказывать регулятору правильность своих подходов со всеми вытекающими отсюда проблемами.

Важно помнить, что методики оценки в нашей стране не носят статус нормативно-правового акта и могут быть разработаны профессиональным сообществом и потребителями самостоятельно.

— Застройщики наверняка переоценивают в большую сторону стоимость участка при расчёте объёма их собственного участия. Сколько объективно могут составлять затраты на надел и зависит ли это соотношение от класса будущего объекта или от региона, где планируется строительство?

— По практике, доля затрат на землю в 10-20% от стоимости проекта вполне объективна. Она тем ниже, чем ниже класс жилья, и особенно ярко это выражено в удалённых регионах. В некоторых субъектах РФ, где объём первичного рынка невелик, стоимость участка при расчётах может получиться даже отрицательной, во всяком случае, при применении новой модели с учётом открытия эскроу-счетов. Это целая проблема.

— Как всё же застройщики могут подтвердить затраты на участок? Особенно если покупали его по юридически сложной схеме — в рассрочку или с оплатой будущими квартирами?

— Самым верным способом будет подготовка отчёта об оценке, в котором специалист обоснует стоимость соответствующего участка. При анализе любого такого отчёта банк всегда обращает внимание на подход к оценке — он должен быть консервативным, учитывать все обременения объекта. Это требования законодательства, инструкции Центробанка РФ и Федерального стандарта оценки «Оценка для целей залога».

— Какие проблемы, возникающие при переходе от распыла на проектное финансирование, вы считаете самыми серьёзными? Каких подзаконных актов не хватает?

— Если говорить про наш профиль, основной проблемой является методология оценки стоимости земли при расчёте объёма собственного участия застройщика. Возможно, необходимо утвердить её на более высоком уровне. И в этом вопросе мы готовы оказать консультационную помощь любому органу власти, готовы продвигать наши взгляды.

— Какие вопросы, помимо работы в условиях новой редакции 214-ФЗ, стоят на повестке комитета?

— Методология оценки стоимости разных видов активов. Например, сейчас уже идёт подготовка методических рекомендаций по оценке комплекса имущества, требует решения вопрос о диапазоне стоимости. Мы готовы разрабатывать любые методические рекомендации по оценке стоимости любых активов и для любых целей.

Также мы прорабатываем возможность создания при комитете экспертного совета, который рассматривал бы споры в части оценки стоимости активов.

Кроме того, нужно уменьшить вакуум в части рыночной информации, непосредственно влияющей на рыночную стоимость разных активов. Поэтому на постоянной основе планируем проводить опрос о таких показателях, привлекаем профессионалов рынка, занимающихся реализацией активов (банки, девелоперы, управляющие компании, риэлторы).

Подготовил Андрей НЕКРАСОВ

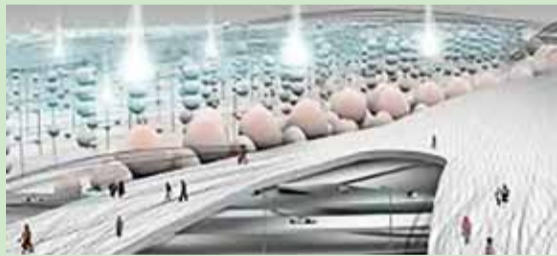
Город в будущем

Молодые визионеры разработали концепцию будущего технополиса на границе Петербурга и Ленобласти. Лучшие варианты отобрали в ходе открытого конкурса, а идеи, которые предложили архитекторы, обсудили на «круглом столе», организованном РГУД.



НА КОНКУРС БЫЛО ПОДАНО БОЛЕЕ 30 ЗАЯВОК, ИЗ КОТОРЫХ 21 ОТОБРАНА НА СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП. В ФИНАЛ ВЫШЛИ ПЯТЬ КОМАНД, А ТРОЙКА ЛИДЕРОВ ПОДЕЛИЛА ОБЩИЙ ПРИЗОВОЙ ФОНД — 550 000 РУБЛЕЙ.

ПЕРВОЕ МЕСТО ЗАНЯЛА КОМАНДА EDDEA ИЗ МОСКВЫ (ЭРЗИ АГАБАЛАЕВА, ДЕНИС ОМЕЛЬЧЕНКО, ДМИТРИЙ ЧУДАЕВ, ЕВГЕНИЯ ЧУМАЧЕНКО И АННА ШИКОВА) С ПРОЕКТОМ ТЕХНОПОЛИСА «КЕХИТВИЛЬ».



ВТОРОЕ ЗАВОЕВАЛА ПЕТЕРБУРГСКАЯ КОМАНДА ИЛЫИ И ИРИНЫ ФИЛИМОНОВЫХ С ПРОЕКТОМ ТЕХНОПОЛИСА «КАРВИЛА».



ТРЕТЬЕ МЕСТО ДОСТАЛОСЬ МАКСИМУ БАЗАЕВУ ИЗ ВЛАДИКАВКАЗА ЗА ПРОЕКТ «НЕЙРОПОЛИС».



Технополисы вместо наукоградов

Участок, на котором запланирован инновационный город, расположен на границе Петербурга и Ленобласти. Компания Rocket Group, владелец земли, намерена создать здесь наукоград или технополис, в котором захотели бы учиться и работать лучшие специалисты. В таких локациях необходимо предусмотреть всё для комфортного труда, отдыха, инновационных лабораторий, кампусов, чистых производств. А ещё помнить при проектировании о том, что для комфорта и разгрузки важны зелёные и парковые зоны, современная инфраструктура. Причём максимально современная: инженеры очень любят продвинутые технические новинки. В качестве примера таких локаций традиционно приводят современную Силиконовую долину (работать в гаражах молодым и талантливым сейчас не предлагают, их ждут «навороченные» офисы). Другой вариант — центры крупнейших компаний, например Google. Можно для сравнения вспомнить и наукограды, создаваемые в СССР. Сейчас они выглядят очень по-разному. Некоторые продолжают функционировать. Так, в подмосковной Дубне работает институт ядерной физики ОИЯИ и трудятся молодые специалисты. Есть и плачевные примеры, например, город Пущино, где молодых учёных не осталось. Его упомянул в ходе дискуссии генеральный директор компании Maris Борис Мошенский.

О том, какими должны быть современные наукограды или технополисы, инвесторы решили спросить молодых людей с нестандартным мышлением, организовав конкурс.

Конкурсантам предложили придумать концепцию для территории площадью около 600 га рядом с городом Кудрово в Ленинградской области. Общий объём вложений составит примерно 200 млрд рублей. Тут уже частично подготовлены порядка 200 га: прокладываются коммуникации, выполнены проект планировки территории и линейных объектов, рабочий проект по инженерным сетям. Инвестиции в первый этап оцениваются в 50 млрд. Компания-инвестор планирует приступить к его реализации после полной проработки идей, выбранных в ходе конкурса.

Важная особенность местоположения в том, что участок находится напротив большого жилого района, откуда можно пешком дойти до Петербурга.

Генеральный директор Rocket Group Борис Латкин пояснил: площадка на стыке города и области очень перспективна, но владельцы не сразу смогли сформулировать, что такое современная «техническая»

территория: «Когда мы говорили о «сером поясе» Петербурга, о технологиях, которые появлялись сто лет назад, было понятно, что производить. Например, можно было сказать, мол, будем делать металлопродукцию. А сейчас ответить на этот вопрос гораздо сложнее. Сейчас многие производства расположены в Китае, как все знают, а идеи рождаются где-то в другом месте. Где будут рождаться новые идеи и новые технологии?»

Он напомнил, что сейчас Россия отстаёт от мировых трендов весьма серьёзно. Если не говорить про ВПК, в стране нет новых технологий, запас, существовавший с советских времён, исчерпан. В то же время огромное количество «мозгов», которые питают весь мир, — выходцы из России.

«Мы задались вопросом: это технопарк? Индустриальный парк? В Кудрово надо заводы разместить? Или здесь должен заработать научный потенциал? Что это? Наука, где люди развиваются и обучаются? Лаборатории, мастерские, возможности для создания опытных образцов? Это будут российские идеи, российские технологии», — рассуждает г-н Латкин.

Он считает, что, если получится создать работающий технополис рядом с Кудрово, подобные центры, возможно, будут появляться по всей стране, образуя своеобразную сеть. Участники дискуссии подтвердили: мировая практика такова, что многие люди, работающие на подобных территориях, легко переезжают в другой город, в другую страну, на другой континент — туда, где есть проект для их компетенций.

Зелёные города без автомобилей

В конкурсе на лучшую концепцию участвовали инженеры, архитекторы, урбанисты из Москвы, Петербурга, Владикавказа, Перми, Калининграда, Воронежа и города Пакша (Венгрия). Первое место жюри присудило проекту «Кехитвиль» от студентов МАРХИ. Авторы предложили разбить территорию на огромные круглые площади, каждая со своей направленностью. Один круг — для работы и проживания художников, второй — экономика, включая производства. Третий — агрокультура, где задуман полигон для испытаний выносливости растений. Центром технополиса должно стать место технических разработок. Рядом построят жилые дома высотой до 12 этажей. Эти территории свяжет извилистая пешеходная улица (авторы называют её пешеходной рекой). Очень много внимания уделено зелёным зонам, причём совершенно необычным. «Мы создаём большое связующее общественное пространство. Но этого недостаточно



Для размещения технополиса конкурсантам предложили обширную территорию 600 га в Заневском городском поселении Ленинградской области, рядом с активно застраиваемым городом Кудрово. Обязательное требование — расположить на этой площади все необходимые зоны: научные и производственные цеха, лаборатории, испытательные полигоны, жильё и места отдыха для учёных и сотрудников. Участникам было известно о существующей и планируемой инфраструктуре: электроподстанции, железной дороге, о проектируемой скоростной магистрали (ВСД). «Задача была в том, чтобы разработать концепцию технополиса будущего, который можно масштабировать на всю Россию, все проекты (Сколково, Иннополис, технополис в Кудрово и другие точки притяжения прорывных технологий) соединить в общую сеть, которая будет обмениваться не только технологиями, информацией, но и специалистами. Тогда будет прорыв, — уверен генеральный директор Rocket Group Борис Латкин. — Зачем пытаться догнать того, кого уже не догнать? Надо сразу переходить в новую категорию».

В числе внутренних видов транспорта иннополиса возможны монорельс или пневматические кабины (уменьшенная модель Hyper loop).

«Избавьтесь от дремучести»

Комментируя проекты, Борис Латкин подчеркнул, что компания Rocket Group рассчитывает уменьшить объём маятниковой миграции, когда утром почти все жители едут в город на работу, а вечером — обратно, создавая огромную нагрузку на инфраструктуру. Технополис призван создать рабочие места.

Жители нового города в идеале должны получить всё необходимое в рамках поселения. «Мы не хотим тратить время на пробки, нам не хочется ехать в поезд несколько часов», — пояснил Борис Латкин.

При этом, конечно, нужно учитывать, что рядом находится Петербург. «Нельзя не приобщаться к мировой культуре, живя в этом городе», — пояснила руководитель департамента по связям с общественностью ИТМО Технопарк Марина Суrowая.

Есть исследования, которые показывают, что в научных городках рождаются самые успешные люди, напомнила одна из участниц конкурса Анна Шикова.

Опытные архитекторы действуют в рамках нормативных документов, правил, генпланов, и очень хорошо, что есть те, у кого не замылен взгляд, добавил руководитель архитектурного бюро «Студия-17» Святослав Гайкович. Господин Гайкович отдельно отметил: чтобы такие проекты были жизнеспособными, нужно максимально деликатное руководство со стороны государства: «Всякая прогрессивная деятельность больше склонна к частному капиталу. Больше всего инвесторы мечтают о том, чтобы государство не мешало». Впрочем, он добавил и ложку дёгтя, напомнив, что России надо избавляться от «дремучести»: сложно привлечь инвестора или талантливого учёного в город, глава которого советуется со старцами при принятии решений.

для полноценной жизни, поэтому мы добавляем атмосферные акценты, более камерные и обособленные. Они должны подтолкнуть человека к эмоциональному взаимодействию», — поясняют авторы концепции.

Так, одной из «фишек» оказалась идея, с помощью которой авторы обыгрывают ЛЭП. Они придумали развесить на опорах и рядом с ними колокольчики и металлические трубки, которые будут создавать негромкий перезвон.

Кроме того, студенты предложили создать церковь всех религий. «Чистую веру не нужно постоянно подпитывать визуальными составляющими. Но можно дать человеку тихое, спокойное место, где он сможет абстрагироваться от всего и подумать», — объясняют авторы свою задумку. Они предложили выполнить такое место в виде лабиринта с отдельными комнатами.

Для прогулок авторы предусмотрели «тёмную заводь» — тропинку, петляющую между крупными валунами. А для отдыха — глухой городской лес с соснами и тропками. «Тут можно покричать от обиды или чтобы снять напряжение. Глушь не попрекнёт, не станет давать советы. Такое место недалеко от дома необходимо городскому человеку».

Предусмотрены и привычные общественные пространства: ярмарки, амфитеатры, киноклубы, бары, набережные и т. п.

Интересны предложения и других команд. К примеру, визионеры предложили заложить возможности для работы беспилотного транспорта. Грузоперевозки они советуют увести под землю, а наверху оставить инфраструктуру для пассажирских «капсул» и традиционные велосодорожки для велосипедов, скутеров, сиггеев. Автомобили предлагали оставить за пределами «умного» города.

Архитекторы команды «Двор» придумали использовать модульные конструкции и по необходимости оперативно менять форму зданий, добавив или убрав модули. Для этого по рельсам должен ездить строительный кран, который будет перемещать эти составные части. Получается своеобразный город-лего, приспособленный для людей.

Илья и Ирина Филимоновы предлагают несколько доминант высотой до 200 метров. Кроме того, они намерены озеленять крыши, чтобы уменьшить перегрев города. (Кстати, сходный вариант при обустройстве петербургского «серого пояса» продвигают и петербургские градозащитники.)

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



Борис ЛАТКИН
генеральный директор Rocket Group

Очень рад, что конкурс вообще случился. Изначально мы ставили перед ним амбициозные задачи. Хотели заглянуть за горизонты планирования и посмотреть, как будет развиваться некая территория в концепции ещё не случившихся технологий. Это был эксперимент на грани фола, мы могли не получить ни одного проекта, близкого к поставленным задачам. Или получили бы суперфутуристические идеи, никак не связанные с жизнью. Но мы увидели работы высокого уровня, концептуальные и достаточно приземлённые. Жюри долго решало, кто займёт первые места, поэтому победители — все. Мы продолжим эту дискуссию и будем выходить на более широкий круг общения, чтобы конкретизировать задачу, которая в дальнейшем будет реализована.



Святослав ГАЙКОВИЧ
руководитель АМ «Студия-17» и сопредседатель жюри

Участники этого конкурса заглядывают на два, три, четыре десятилетия вперёд, и это нормально. Подобные состязания сродни фундаментальной науке, они не приносят непосредственной материальной пользы, но без них деятельность человека будет прозаична, глупа и неотличима от деятельности животных. Все конкурсы не могут быть такими. Нам не хватает просто архитектурных конкурсов. В Финляндии, в Британии их проводят сотнями. В России заказчики назначают тендеры, а дальше выигрывает тот, кто заявит меньшую цену. Любая конкурсная деятельность очень полезна, чтобы созрели свежие идеи. От этого будет хорошо и обществу, и архитекторам, и инвесторам, потому что они будут получать качественный результат.



Елена БОДРОВА
исполнительный директор РГУД

Когда мы планируем города будущего, необходимо закладывать в них самые передовые решения, те, которые будут актуальными через десятилетия. Нужно при составлении градостроительной документации предусмотреть, чтобы была возможность их внедрения в будущем.

Очень здорово, что к конкурсу привлекли молодых визионеров. Это позволяет понять, в какой среде хотят жить и работать люди будущего, каковы их потребности, каково их видение идеальной городской среды, наиболее комфортной инфраструктуры.

Важно, конечно, трезво оценивать перспективы, понимать, кто будет работать, сколько человек будут жить и трудиться на территории. В России есть проекты развития территорий, на которых анонсируют по 20 000 рабочих мест. Для сравнения: на заводе «Форд» шестьсот сотрудников.



Борис МОШЕНСКИЙ
генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE

Технополисы, города, в которых появятся изобретения, — это хорошо на уровне идеи, хотя пока у всего этого нет чётких очертаний с экономической точки зрения. В Петербурге развиваются и туризм, и наука, и технологии, тут всё можно делать прямо в городе. Вот, к примеру, есть прекрасный проект наукограда, который запланирован в городе-спутнике «Южный». Это проект ИТМО, очень жизнеспособный, качественный. Самое главное, что я услышал от молодых ребят — победителей конкурса Envision it, заключается в том, что базой для создания технополиса служит образовательный центр, то есть вуз. Они рисуют образ такого города, опираясь именно на образовательные центры. И только в дополнение к ним в этих местах должна органичным образом появиться социальная инфраструктура. И компании, которые ведут бизнес в тех прикладных направлениях, которым тут обучают, переезжают в технополисы. То есть бизнес, будь то производство, научно-исследовательские или IT-компании, переедет за сотрудниками, которым, в свою очередь, будет удобно применять знания в реально работающих компаниях. Там же будут развиваться доходная недвижимость, коворкинги, общепит, досуговые центры и тому подобное. Насколько я знаю, и в Европе, и в Америке подобные проекты весьма успешно развиваются.

У нас есть не самый удачный опыт: в СССР создавали наукограды, куда молодые учёные приезжали работать со всей страны. Я это вижу на примере города Пущино. Когда-то тут кипела научная жизнь, а сейчас это очень интересный город, зелёный, туда приятно приезжать, там хочется работать. Но, к сожалению, на сегодня он не является

центром притяжения ни для студентов, ни для бизнеса. Почему это так? В частности потому, что у этого города плохая транспортная доступность и собственно вузов там нет, есть только научно-исследовательские институты и жильё.



Михаил ТЮНИН
заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg

У конкурсантов очень интересные мысли. Много идей, которые мне даже в голову не приходили, но которые восхищают новым взглядом на создание комфортной окружающей среды. Я поддерживаю и разделяю тезис о том, что создавать такую среду обитания, где хочется жить, учиться и работать, проводить досуг, — можно и нужно. Но я не очень понимаю, почему такая среда должна стать именно технополисом. «Кремниевая долина» в США начала своё существование с гаража компании HP, расположенного в Пало-Альто, на земле Стенфордского университета. То есть продукт, тем более инновационный, первичен, остальное — вторично. Сама концепция технополиса подразумевает для начала «ядро» в виде, например, НИИ с его материально-технической базой. Обязательно должны быть обозначены, как и в любом проекте, критерии успеха: какой продукт там будет производиться, для кого и кем, какую прибыль сможет принести. И вокруг «ядра» уже организуется инфраструктура в виде жилья, досуга, социальных объектов и т.д. Единственный в России успешный в этом плане пример — технополис GS (город Гусев, Калининградская обл.). Остальные так называемые технополисы в России, на мой взгляд, гораздо менее удачны, там преимущественно идёт борьба за госресурсы, а не за продукт, интересный потребителю.



Анна ШИКОВА
представитель победившей команды EDDEA

Крайне важно создать комфортные и разнообразные условия для человека. В нашем проекте мы формируем большое связующее общественное пространство, нацеленное на массовое использование. Но, как нам кажется, этого недостаточно для полноценной насыщенной жизни. Поэтому мы добавляем атмосферные акценты, более камерные и обособленные, нацеленные на критическое восприятие. Эти места рассчитаны на пассивного зрителя. Помимо них необходимо заложить

пространства активного использования. Разнообразие таких мест позволит сделать жизнь в черте города более насыщенной, что должно положительно сказаться на общем эмоциональном состоянии.



Максим БАЗАЕВ
финалист конкурса

Я предложил построить на участке нейрополис — это следующая после технопарка и технополиса стадия развития технологических поселений, соединённых между собой в общую нейросеть. Функциональная организация городской среды направлена на улучшение качества и удобства жизни людей, увеличение эффективности научной и инновационной деятельности, а также на развитие малого бизнеса и сферы услуг.

Структура нейрополиса основана на идее минимизации расстояний между точками интереса горожанина (жильём, магазинами, кафе, школами, детскими садами, развлечениями, рекреацией, местом работы и т.д.), а значит, и затраченного на дорогу времени. Благодаря этому повышается качество жизни людей, что соответственно приведёт и к увеличению производительности труда. Такой подход пойдёт на пользу и развитию малого бизнеса (благодаря круглосуточной городской активности), под который будут отданы почти все первые этажи жилых и офисных зданий.



Илья ФИЛИМОНОВ, Ирина ФИЛИМОНОВА
(заняли второе место)

Мы предложили отказаться от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания и исключить транзитный поток через территорию. Для этого нужно организовать перехватывающие паркинги при въездах в технополис. Предлагаем также развивать концепцию «новой мобильности», беспилотных шаттлов. Из существующих в Петербурге самым перспективным видом общественного транспорта в этом контексте можно считать электробусы. Логистический центр работает на обеспечение всего технополиса, включая жилые зоны. Так как в контексте «умного» города и новой мобильности чрезвычайно возрастает роль не только первой и последней миль доставки, но и последних 10 метров.



Жилой квартал «Зелёные аллеи» компании «Навигатор» стал победителем в номинации «Лучший архитектурно-строительный объект» в рамках этапа Всемирного конкурса FIABCI Prix d'Excellence Awards.

Что? ООО «Навигатор. Девелопмент», генеральный директор — Заруба Олег Викторович (на фото), web: navigator-tmn.ru

Где? Тюмень.

Когда? Компания создана в 2005 году.

Зачем? В ноябре 2018 года компания получила заключение о соответствии застройщика и начала заключать ДДУ с будущими собственниками жилого квартала «Зелёные аллеи». Она занимается продажей двухэтажных секций в таунхаусах.

В чём фишка? Жилой квартал «Зелёные аллеи» — первый в Тюмени малоэтажный комплекс, делающий доступным европейский формат загородного жилья. Состоит из комфортных таунхаусов и дуплексов. Концепцию жилого квартала разработала компания Knight Frank. «Зелёные аллеи» — это 64 га, 10 очередей, 1265 двухэтажных квартир. Это единственный проект подобного размера в Тюмени и Тюменской области. Проект объединяет два рынка — загородной и городской недвижимости. Жителям обещают все условия городского комфорта: центральные коммуникации, асфальтовые дороги, оптоволоконный Интернет, инфраструктуру и др. Вместе с тем они получат возможность жить на свежем воздухе, в окружении красивейшей природы.



Жилой квартал «ЗЕЛЁНЫЕ АЛЛЕИ»



В 2020 году в Прикамье откроют первый частный индустриальный парк. Концепцию разрабатывает компания «Труменс-Групп».

Что? ООО «Труменс-Групп», генеральный директор и руководитель — Елена Денисова (на фото), web: www.trugroup.ru

Где? Объекты управления компании находятся в Перми и Пермском крае.

Когда? Работает на рынке Перми и края с 2013 года.

Зачем? Управляющая компания «Труменс-Групп» (Trumens Group Property Development & Management) — динамично развивающаяся фирма в сфере управления коммерческой недвижимостью. Осуществляет комплексное управление на любой стадии строительства и функционирования объекта. В перечне предлагаемых услуг — управление инженерными системами и инфраструктурой, коммерческое управление, а также полный спектр услуг по обеспечению оптимального функционирования объектов.

В чём фишка? Новый большой проект компании — индустриальный парк «КУЛТАЕВО», который появится в 12 км от Перми по автодороге Пермь — Усть-Качка. Это будет первый в Пермском крае индустриальный парк, созданный по принципу greenfield. ООО «Труменс-Групп» в рамках проекта занимается разработкой концепции, сопровождением проектирования и получением разрешительной документации, сопровождением строительных работ, привлечением резидентов парка и работой с ними, коммерческим управлением, управлением инженерными системами и дополнительными услугами для арендаторов.



Индустриальный парк «КУЛТАЕВО»



Группа компаний «ЯДРО» заключила контракт на проектирование комплексного благоустройства ЖК «Сказочный лес» от Seven Suns Development в Северо-Восточном административном округе Москвы.

Что? ООО «Строительная компания «ЯДРО», генеральный директор и руководитель Алексей Крюков (на фото).

Где? Строительная компания «ЯДРО» работает в Северо-Западном регионе России, в Петербурге и Москве.

Когда? ГК «ЯДРО» работает с 2004 года.

Зачем? Фирма реализует проекты комплексного благоустройства и озеленения общественных и частных территорий. Её специалисты осуществляют полный спектр ландшафтных и озеленительных работ по самым современным технологиям. За годы существования компании были реализованы десятки проектов жилых, промышленных и общественных территорий, среди которых благоустройство жилых комплексов Skandi Klubb, Magnifika, Gröna Lund шведского девелопера Vonava; ЖК «Светлый мир «О'Юность...», «Светлый мир «Я-Романтик», «Светлый мир «Внутри» от Seven Suns Development; ЖК «Жемчужный берег» и «Новоорловский» от ЮИТ; ЖК «Ренессанс» от ААГ; благоустройство территории базы футбольного клуба «Зенит», главного офиса компании «ЛУКОЙЛ» в Петербурге, конного клуба ForSide, гольф-клуба «Михайловка» и многое другое.

В чём фишка? Строительная компания «ЯДРО» совместно с архитектурным бюро «О-КРУГ» и питомником растений «Алексеевская дубрава» входит в группу компаний «ЯДРО». Синергия обеспечивает комплексный подход (от проектирования до реализации и последующего обслуживания объектов), контроль качества на всех этапах работы, соблюдение сроков и решение сложных задач.



ЖК «СКАЗОЧНЫЙ ЛЕС»



Стартовали продажи в инвест-отеле «ПРО'Молодость» от Plaza Lotus Group на проспекте Большевиков (Петербург).

Что? PLG (Plaza Lotus Group), генеральный директор — Марина Павлюкевич (на фото), web: https://plg.group

Где? Санкт-Петербург.

Когда? Компания создана в 2009 году в Санкт-Петербурге.

Зачем? PLG — межотраслевая компания, предоставляющая финансовые услуги на базе самой твёрдой «валюты» — квадратных метров. PLG имеет статус стратегического инвестора и реализует проект создания сети гостиниц разной классности в Петербурге. Объекты компании представляют новую категорию коммерческой недвижимости — инвест-отели, которые предлагают рынку широкий спектр инвестиционных возможностей, а резидентам — новое качество городской инфраструктуры. Первым объектом сети нового формата стал инвест-отель IN2IT в Московском районе, в 70 метрах от станции метро «Купчино».

В чём фишка? Категория инвест-отелей — новая для Петербурга. В PLG создали программу «S-инвестирования». Это приобретение площадей в инвест-отелях с входом в проект от 300 000 рублей. Будущим гостям обещают высокое качество жилой инфраструктуры: гоот-сервис, мультифункциональные пространства для работы, учёбы и развлечений, фитнес-центр, медицинский центр.



Инвест-отель «ПРО'Молодость»