

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРОИТЕЛЬ

Виктор Суэтин: *Раньше у нас было «землю — крестьянам», сегодня — «землю — застройщикам»*

Интервью с генеральным директором ОАО «Стройпанелькомплект»

Карина Турбовская

— Начну с вашей же цитаты, Виктор Петрович. «У меня очень маленькое количество земли под жилую застройку. На территории краевой столицы её практически нет. А те земельные участки, которые мы осваиваем, куплены на вторичном рынке. Они очень дорогие, и дешёвого жилья там ожидать не стоит». Вы говорили это примерно полгода назад. Что-то изменилось за это время с земельной проблемой для пермских застройщиков?

— Ничего не изменилось. Я могу ровно то же повторить снова.

В своё время муниципалитет презентовал земли, которые он в ближайшее время готов выставить на торги. Около 8 млн кв. м.

Ассоциация «Пермские строители» провела анализ, который показал: нельзя надеяться, что в ближайшее время эти земли попадут на торги. Часть из них вообще находится под ныне действующими заводами. В обозримом будущем на рынок возможно вывести порядка 4 млн кв. м. Но и это очень хорошая цифра! Если мы говорим, что сегодня в Перми надо ежегодно сдавать от 500 до 700 тыс. кв. м, то 4 млн кв. м земли — это задел работы лет на пять вперёд. Но чтобы эти участки попали на торги, надо же ими заниматься.

Если сегодня администрация Перми готова выставить на торги «вызывающие» земли, это здорово. Что такое

«вызывающая» земля? И сколько необходимо земель в городе, чтобы строительство не падало, а росло?

По итогам 2013 года город Пермь сдал 516 тыс. кв. м жилья. Это значит, что в том же году на торги должны были выставить 516 тыс. кв. м земли, чтобы был задел на следующий год.

Однако 516 тыс. кв. м из оборота ушло, а взамен ничего не пришло. Между тем губернатор поставил план на 2014 год: сдать 1,1 млн кв. м жилья в Пермском крае. Из них около 700 тыс. кв. м придётся на краевую столицу. Где их строить?

Наша компания, например, вышла в отдалённые районы города, в Пермский район. Плюс есть те земли, которые мы покупаем на вторичном рынке. Как правило, к ним не подведена инфраструктура, и стоят они достаточно дорого. Цену меньше 10% (*от общего количества денежных средств на данной строительной площадке — К. Т.*) никто не предлагает. А если речь идёт о центре города, ещё выше. Так мы заведомо увеличиваем стоимость квартир как минимум на 10-15% — это цена земли.

По нашим расчётам, есть ещё порядка 2 млн кв. м неосвоенных земель на территории города. Но даже если мы будем сдавать по 500 тыс. кв. м, то уже через два года не будет возможности выходить на новые строительные площадки. Участков в самой Перми не предлагается.

Технология же ввода земель должна быть следующая: предположим, в

год надо сдавать по 500 тыс. кв. м, при этом иметь в виду, что земля не осваивается в течение одного года. От первого колышка до сдачи объекта в среднем проходит три года. Значит, в обороте должно быть 1,5 млн кв. м земли в разной степени освоения. Ежегодно на рынок должно выставляться по 500 тыс. кв. м земли. Если какой-то год пропускается — всё, строить негде!

Эту технологию надо чётко осознать властям. Если на рынок не выставляется земля, если иссякнет вторичный рынок — строительство просто остановится.

— Почему сегодня не выставляются земли на торги? Слишком большие бюрократические препоны? Неумение правильно оформлять земельные участки? Или земли в городе просто нет? Последняя причина — очень широко распространённое мнение.

— Земля, конечно, есть. Её мало в городе. В 1990-е годы она была непроизводительно растрочена, ушла на вторичный рынок, но тем не менее она есть.

Можно работать со вторичным рынком. Можно вернуть в оборот площадки, которые были куплены, но так и не освоены. Для этого администрации необходимо придумать определённый механизм. Административный ресурс никто со счетов не снимал.

Теперь появились и новые правила игры. Предыдущая краевая власть никогда не спрашивала со строителей целевой показатель сдачи жилья. Сколько компаний построят — столько построят. Сдали 300 кв. м — хорошо. 500 — тоже здорово. Сколько рынок переварит, то и правильно.

Сегодня строителям выставили целевой показатель. Губернатор сказал, что это один из важнейших показателей развития региона, за который он будет спрашивать. Если бы за несоответствие сданного объёма жилья этому показателю сняли с должности хотя бы одного мэра или главу района, поверите, нашлась бы и земля, и механизмы её выведения на торги.

Есть определённые процедуры, как заниматься землёй. Они пройдены во всём мире. Конечно, это очень кропотливая работа, но ею необходимо заниматься. И учитывать, что это — длительный процесс. На то, чтобы сформировать хороший участок, порой уходит больше пяти лет.

А у нас с вами кардинально меняется политика от одного до другого мэра или губернатора. Нет преемственности власти — вот в чём проблема.

Молодец же Чиркунов! Взял и построил объездные дороги вокруг города. Улицу Чкалова соединил со Стакановской и Старцева. Я ему безмерно благодарен. Он создал огромный задел

для строителей, для развития Перми и Пермского района. Благодаря этим дорогам Пермский район сегодня стал интенсивно развиваться, потому что добраться туда можно иной раз быстрее, нежели до центра Перми.

— Одна из возможностей получения земель — расселение ветхого жилья. Между тем в вину пермским строителям не единожды ставилось то, что расселение ведётся крайне низкими темпами.

— Может, это и ставили в вину. Но надо же понимать, почему застройщики не идут активно в эту сферу.

«Стройпанелькомплект» работает в этом направлении, расселяет, но на это уходят годы. И возникают постоянные проблемы.

Допустим, на одной из площадок мы работали около пяти лет, практически всех расселили. Сразу появилась историко-культурная комиссия, которая установила ограничение этажности на этом участке в два этажа и 20%-ную плотность застройки. А у меня там уже сотни миллионов рублей! Неужели, когда этот участок выставлялся на торги, и мы только начинали работать, никто не видел, что именно отдаётся под жилую застройку?

Другой пример: центр города, большой участок земли, сложнейшая геология, речка Стикс, много расселений — речь идёт о жилом комплексе «Солдатская слободка». Начал расселять. Но опять поменялись правила игры. Появился рейдер. Большая часть земель уходит, а моя компания остаётся с огромными затратами и небольшим клочком земли. Что это? Бизнес по-русски?!

Как работать, когда постоянно появляются какие-то новые вводные, причём не в пользу застройщика? Ведь уже к началу работы на площадке там не рубль и не два, а сотни миллионов рублей на то же расселение.

Когда я разговариваю о расселении с коллегами, мне отвечают: «Этот процесс не только трудоёмкий, сложный, длительный, сопровождающийся «замораживанием» огромных денег, но ещё и очень рискованный, потому что правила игры постоянно меняются».

— Кроме выхода в отдалённые районы города, в Пермский район, как вы решаете проблему земель для жилой застройки?

— Покупаю земли на вторичном рынке. В центре Перми у меня участков практически нет. Кроме того, одиночные дома мне строить неинтересно. Для меня как строителя более интересны объекты комплексного освоения территории. Я выбрал такую стратегию. Думаю, не ошибся.

«Наиболее перспективное направление развития Перми — это реновация застроенных территорий»

Елена Павлова, начальник управления земельных отношений ОАО «ПЗСП»:

— Наиболее перспективное направление развития Перми — это реновация застроенных территорий с возведением современных зданий на сносе ветхого и аварийного жилья.

К сожалению, аукционы на развитие территорий и расселение ветхого жилья в Перми на сегодняшний день зачастую недостаточно проработаны. Документация иногда содержит невыполнимые для застройщиков условия по срокам и объёмам расселения, неучтённые ранее возникшие права, ограничения и обременения.

Уверены, что больший интерес к аукционам по развитию застроенных территорий компании-застройщики будут проявлять при наличии более подробной и достоверной информации, причём не только по расселяемому жилью, но и по наличию прав третьих лиц, в том числе сетевых компаний.

Тем не менее ПЗСП участвует в аукционах на развитие застроенных территорий. Пожалуй, наиболее известный пример такого участия — квартал №589, который был, по сути, пилотной площадкой и для ПЗСП, и для муниципалитета. Здесь мы «потренировались» в решении спорных вопросов, научились согласовывать совместные действия. Надеемся, что в следующих подобных проектах взаимодействие пойдёт проще.