

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНТЕРВЬЮ

# Александр Репин: Ситуация на рынке может привести к объединению застройщиков

Учредитель холдинга «Сатурн-Р» — о концепции торгово-спортивно-развлекательного центра в Красных Казармах и новых правилах в отрасли

Дмитрий Енцов

— Александр Анатольевич, «Сатурн-Р» одним из первых принял новые правила игры на строительном рынке, согласившись взять на себя дополнительную «социальную нагрузку» в виде строительства школ и садов. Почему?

— Если будет организовано возмещение средств, то это не нагрузка. Вообще, вопрос строительства школ и детских садов должен быть в ведении муниципалитетов, но у них пока денег нет. Сейчас власти вправе не выдавать разрешение на строительство в случае, если территория не обеспечена социальными объектами. Это раньше можно было какие-то претензии предъявлять по этому поводу, сейчас уже нет. Повторюсь, вопросов по строительству школ и садов нет, главное, чтобы не бесплатно.

Если говорить конкретно о нашем примере, то в Красных Казармах земля — моя собственная, но по генплану там значится школа. Понимая, что надо решать этот вопрос, я ещё полтора года назад обратился к властям, чтобы заключить соглашение о строительстве школы, но при условии возмещения части расходов тогда, когда они появятся в бюджете.

Конечно, власти вправе выходить на такие соглашения, когда им выделяют деньги на строительство школы. Потом, конечно, должен пройти конкурс по выбору подрядчика. В данной ситуации вышло то, что вышло, — мы подписали соглашение о безвозмездной передаче. Дальше планируем получить компенсацию за строительство инфраструктуры как компания, заключившая договор о комплексном освоении территории.

— Когда всё-таки вам компенсируют затраты на «социалку»?

— За какой срок? Ни разу ещё в этом не участвовал. Два года назад я построил ферму на 2 тыс. голов, потратив на это около 800 млн руб. Возместить нам должны были 460 млн руб., но всё ещё ждём.

— Район Красных Казарм будет застроен исключительно жильём?

— В этом районе мы оставили знаковое место на пересечении улиц Чернышевского и Героев Хасана площадью 6 га, это по размерам сопоставимо с площадью парка им. Горького. Договорились с губернатором, что оно пока останется «белым пятном», чтобы в дальнейшем рассмотреть здесь концепции развития. Как вариант мы предусмотрели здесь либо низкоэтажную застройку, либо торгово-развлекательный центр, либо дом высотой 56 этажей.

Но я считаю, что идеальный вариант в этом месте — огромный общественный торгово-развлекательный центр. Чтобы вы представили масштаб, вот



только несколько цифр: общая площадь помещений — 330 тыс. кв. м, паркинг на 3,5 тыс. машино-мест, что сразу же решит вопрос с парковками во всём ЖК «Арсенал». Фактически это будет «город в городе» с кинотеатром, концертным залом, фитнес-центрами, двумя бассейнами, ледовым комплексом, скалодромом, картингом, аквапарком площадью 5 тыс. кв. м. А благодаря дорожным виадукам съезд в комплекс не будет мешать движению на центральных улицах. Проектно-изыскательские работы займут год, а построить реально за два-три года.

— Как вы относитесь к тому, что власти на всех уровнях ужесточают строительное законодательство?

— Да, в прошлом году фактически был понижен коэффициент плотности, то есть отношение общей площади жилых помещений к площади всей территории, относящейся к дому. Если раньше мы могли, например, на террито-

рии площадью 10 тыс. кв. м построить дом площадью 40 тыс. кв. м (получается коэффициент 4, но он не был строго регламентирован), то сейчас на таком же участке можно построить дом площадью только 25 тыс. кв. м (коэффициент 2,5). Таким образом, сейчас мы находимся в жёстких рамках. Получается, если снизить высотность здания, мы сразу же потеряем и площадки озеленения, и придомовое благоустройство.

При наличии нынешнего коэффициента я больше склоняюсь к строительству высотных домов. Если предлагаете строить более глубокие многоуровневые подземные парковки, то такой вариант существенно удорожает строительство. Реальность такова, что сегодня потребитель не готов приобретать в собственность машино-место. Как итог — автомобили ставят где угодно в ущерб комфорту, захламляют ими дворы так, что не только проехать — пройти нельзя. В общем, надо серьёзно решать вопрос со стоянками.

— И как это может сказаться на рынке? Будет массовый «исход» застройщиков?

— Свято место пусто не бывает. Придут другие застройщики, если данная услуга будет востребована. А президент, напомню, поставил чёткую задачу — в этом году сдать 88 млн кв. м жилья в стране, в следующем 92 млн кв. м, потом 100 млн кв. м, потом 106 млн кв. м и так далее. Значит, будут её решать и решать. Строиться будет столько, сколько сказал президент.

— Как при одновременном ужесточении нормативов и требованиях строить больше ещё и удержать рост цен на жильё?

— Сегодня строительная отрасль фактически убыточна. Если ты строишь

20 тыс. кв. м в год, то работаешь, можно сказать, в ноль. Я считаю, что компании должны объединяться, укрупняться и работать на большие объёмы. При комплексной застройке должна производиться компенсация затрат на инфраструктуру. Если компания строит 120 тыс. кв. м в год, то нужно ей возместить 500 млн руб. — это, по сути, цена двух детсадов. Хотите точечную застройку? Тогда она должна соответствовать регламентам. Если не обеспечите социальной инфраструктурой, то разрешение на строительство не получите.

Я считаю, что у наших строителей есть потенциал. Возможности тоже надо использовать. Например, у нас существуют старые кварталы, которые не отвечают требованиям сегодняшнего дня. По закону сегодня на возмездной основе можно будет изымать такие территории. То есть, по логике, спорные вопросы освоения и застройки должны решаться в разы быстрее. Не как раньше, когда из-за какого-нибудь деревянного домика вопрос решался годами.

— Значит, на рынке останутся только крупные компании?

— Точно не могу сказать. Например, мы объявим, что сегодня готовы возводить 20 тыс. кв. м в год. А возмещение средств при комплексной застройке начинается с 120 тыс. кв. м. Тогда прямой путь объединиться с другой компанией, чтобы совместно построить эти 120 тыс. кв. м. Мы с этой компанией определим свою себестоимость строительства, а прибыль в итоге поделим по своим заслугам.

Сегодняшняя строительная компания — та, у которой есть денежный запас. Если денег нет, то держи свою землю, сиди и жди лучших времён либо объединяйся с кем-нибудь, чтобы начать строить.

Лет 15 назад квартиры продавались, как пирожки, наценку на квартиры застройщики делали в 20–30 тыс. руб. на 1 кв. м. Всё было сверххрентабельно ещё и потому, что ни копейки своих денег застройщики в принципе не вкладывали — дольщики уже всё оплачивали. На том этапе это, наверное, было правильно.

Сегодня ситуация сильно изменилась. Думаю, цены на квартиры ещё вырастут процентов на 15–20. Год-два будет покупательский разгон — пока примут все госпрограммы поддержки, пока они начнут работать и так далее. К слову, за последние три года стройматериалы подорожали минимум на 15%. Несмотря на это, сами строительные возможности в Перми, думаю, составляют 600–700 тыс. кв. м (сейчас в год строится 400–450 тыс. кв. м — ред.).



Концепция развлекательного центра в Красных Казармах, вид со стороны площади Карла Маркса и ул. Чернышевского