

# СОЦИАЛЬНАЯ НЕОБУСТРОЕННОСТЬ

НАЛИЧИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТАНОВИТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ В КРУПНОМ ЗАГОРОДНОМ ПОСЕЛКЕ. К СОЖАЛЕНИЮ, ПОДОБНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА РЫНКЕ ЕДИНИЦЫ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Максимум, что могут предложить девелоперы, — школа и детский сад в ближайшем населенном пункте, но не факт, что их качество удовлетворит покупателей, а само детское учебное заведение будет готово принять большое количество новых детей. Проблему может решить государственно-частное партнерство, но пока это скорее исключение из правил.

**ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ШАТАНИЯ** Сегодня, как признают участники рынка, социальная инфраструктура в большинстве строящихся поселков минимальна. В первую очередь это вызвано последствиями экономической ситуации 2008–2009 годов: на рынке мало востребовано дорогое предложение с обилием собственной дорогой и в строительстве, и в эксплуатации инфраструктуры. «В кризис первое, что начали резать девелоперы, — это затраты на дополнительную инфраструктуру, оставляя все по минимуму и привлекая покупателей ценой. Первое время это работало. Но сейчас покупатели внимательно смотрят на то, где и как они будут жить», — считает Дмитрий Егоров, руководитель направления «Зеленый Петербург» группы компаний «Новый Петербург».

Таким образом, социальная инфраструктура — слабое место не отдельно взятых загородных поселков, это проблема Ленобласти в целом. Если старшего ребенка можно возить в школу и в город, то устраивать малыша в садик всегда желательно поближе к дому. И тут начинаются проблемы. К примеру, ситуация во Всеволожском районе: здесь на очереди в детские сады более 5 тыс. детей. При этом ни в одном из строящихся загородных проектов Всеволожского района не предусмотрен детский сад, а если и был предусмотрен, то не был реализован. «Многие девелоперы, претендующие на постоянное проживание своих будущих покупателей, вовсе опускают этот вопрос или сообщают своим покупателям, что детсад или школа находятся в 10–15 км от проекта в соседних населенных пунктах Ленобласти», — отмечает Светлана Московченко, руководитель направления загородной недвижимости консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Альтернативой муниципальным садам могли бы стать частные. Но достаточно обеспеченных операторов частных детских садов, которые могли бы арендовать или выкупить здание, единицы. Но и они не готовы развивать большие сети, тем более за городом. «Предсказуемый сценарий с точки зрения оператора: доходность частного садика как бизнеса не столь велика, чтобы покупать в собственность здания», — говорит Дмитрий Егоров.

Еще одна причина отсутствия необходимых объектов социальной инфраструктуры — нежелание и невозможность местных властей выкупать здания даже по строительной себестоимости, чтобы организовывать в них муниципальные детские сады. Девелоперу, разумеется, экономи-



ОТСУТВИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЕЛАЕТ СТРОЯЩИЙСЯ ЗАГОРОДНЫЙ ПРОЕКТ МАЛОПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ

чески неинтересно строить на своей территории объекты безвозмездно. А после того как детский сад становится муниципальным, на устройство в него могут претендовать и сторонние местные жители, а на это не всегда готовы жители коттеджных поселков.

**ЗАГОРОДНОЕ ГЧП** Еще один теоретический выход из ситуации — проекты государственно-частного партнерства (ГЧП), когда объект строится за счет инвестора с договоренностью, что в будущем он будет передан на баланс государства.

Практически единственный такой пример — комплекс компании «Балтрос» в Ижоре. «Когда мы говорим о больших проектах — например, о нашей „Новой Ижоре“, то потребность жителей в создании подобной инфраструктуры огромна, так как, по сути, мы создаем новый жилой район, в котором будут проживать тысячи жителей. Именно этим вызвана необходимость строительства и детских садов, и школ, и спортивных объектов — как уличных, так и закрытых. Другой вопрос, что в данном случае все строительство должно вестись в рамках государственно-частного партнерства, так как объект должен быть не только построен, но и нормально функционировать, под него должны быть заложены в городском бюджете необходимые штатные ставки. В данный момент найти оператора, готового взять на себя создание частного детского сада или частной школы, практически невозможно», — рассказывает Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос». — В этом году завершено строительство школы с двумя

бассейнами, спортивными залами, школьным стадионам с футбольным полем и площадкой для игровых видов спорта и двух детских садов».

Но «Новая Ижора», несмотря на загородное расположение, — это административная территория города, говорят участники рынка, а в Ленобласти, несмотря на то, что закон о ГЧП был принят два года назад, практики его применения пока нет. Единственное, что могут предложить власти, — это оплату половины стоимости образовательного учреждения за счет налогов, заплаченных в бюджет области девелопером.

**КОМФОРТНАЯ СРЕДА** Приходится констатировать, что, как это ни печально, перспективы развития социальной инфраструктуры в загородных поселках в обозримой перспективе практически равны нулю.

Как же обстоят дела с другими видами инфраструктуры? Такое обеспечение не столько увеличивает стоимость конкретного домовладения для покупателя, сколько ускоряет темп продаж или повышает классность поселка. «В поселках более высокого уровня наличие детской и спортивной площадок, фитнес-центров, ресторанов и других объектов, безусловно, оказывает значительное влияние на рентабельность и цену проектов. Стоимость таких благ цивилизации может колебаться от нескольких сотен тысяч рублей за оборудование детской площадки до нескольких миллионов за строительство фитнес-центра или оборудование набережной», — говорит Владимир Спарак, заместитель

генерального директор АН «АРИН». Классические объекты коммерческой недвижимости в загородных поселках изначально не рассчитаны на получение дохода, так как основной целью является повышение классности поселка. Наиболее востребованным объектом является мини-маркет, который, как правило, размещается около въезда в поселок.

Конечно, как говорят эксперты, количество объектов инфраструктуры и их функциональное назначение зависят от параметров поселка: местоположения проекта, его класса, а также масштаба проекта (количества домов в поселке). «Необходимо соблюдать баланс в этих параметрах: чтобы небольшие поселки не были чрезмерно перегружены инфраструктурой и, наоборот, большие поселки без нее не пустовали. Наиболее востребованные функции — это детские площадки, места для занятий спортом, магазины шаговой доступности», — говорит Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

Неразвитость загородной инфраструктуры может негативно сказаться на рынке. «При сохранении такого порядка вещей существует реальная опасность, что маятник качнется в обратную сторону и пережившие за город семьи снова потянутся в мегаполис. Ведь тенденция последних лет — наращивание объемов загородного рынка экономкласса, а покупатели коттеджей обычно — люди трудоспособного возраста с детьми. Как долго такие семьи могут жить без нормальной инфраструктуры, наслаждаясь лишь свежим воздухом лесов и полей, покажет время», — считает Дмитрий Егоров. ■