

«ДИСКУССИИ ПЕРЕХОДЯТ В ПРАКТИЧЕСКУЮ ПЛОСКОСТЬ»

МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ УРБАНИСТИКИ URBAN WEEK, ОРГАНИЗАТОРАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ PROESTATE, РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ И ACADEMY OF REAL ESTATE (ARE), ВО ВТОРОЙ РАЗ ПРОШЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С 9 ПО 15 НОЯБРЯ. ПАВЕЛ ГОНЧАРОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГУД, ДИРЕКТОР URBAN WEEK, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ ПОДВЕЛ ЕЕ ИТОГИ И РАССКАЗАЛ, КАКИЕ ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ СДЕЛАЛИ УЧАСТНИКИ.

BUSINESS GUIDE: Были ли какие-то принципиальные отличия между прошлогодней Urban Week и этой по аудитории, проблематике, составу спикеров?

ПАВЕЛ ГОНЧАРОВ: В этом году мы максимально широко подошли к обсуждению всех вопросов, связанных с развитием города. Если раньше тему урбанизма рассматривали в основном с профессиональной точки зрения, то в этот раз сделали шаг в сторону вовлечения совершенно разных групп в этот процесс, в том числе жителей города. В преддверии Urban Week были инициированы опросы горожан по поводу развития Петербурга, которые были представлены в рамках профессиональных дискуссий. К работе был привлечен целый пул общественных структур, институтов, организаций. Сам формат Urban Week стал более разносторонним. Как и в прошлом году, прошли профессиональные дискуссии, основными площадками для которых стали форумы PROUrban и «Будущий Петербург», лекции, открытые диалоги, презентации, круглые столы, кинопоказы.

BG: В первый день Urban Week состоялся форум PROUrban. Почему в этом году организаторы мероприятия решили сделать центральной темой практический урбанизм?

П. Г.: Чтобы дискуссия носила более прикладной характер, хочется обсуждать уже полученный опыт. И в этом году акцентами стали конкретные реализованные проекты, на которые мы предложили взглянуть с разных сторон. Это касается и освоения территорий, и инициатив по улучшению городской среды.

Отчетливо видно, что наш город не стоит на месте, в нем работают компании, которые используют в работе интеллектуальный подход при формировании качественной среды и общественных пространств, привлекают зарубежных архитекторов, проектировщиков, управляющих строительством. В качестве одного из примеров можно привести компанию Glorax, которая проводит международный конкурс в рамках освоения намывной территории на 15 га на Васильевском острове. Другой пример — ГК «Пионер», которая создает по проекту известного архитектурного бюро набережную в Приморском районе города в рамках строительства жилого квартала «Life-Приморский». Кроме того, ГК «Пионер» является одной из первых компаний, успешно реализовавшей в Петербурге апартаменты в соответствии с мировым представлением об этом сегменте недвижимости. Зарубежные эксперты, в свою очередь, поделились своим опытом. Любопытным стало выступление голландского урбаниста-практика Михиля ван Ирседа, который рассказал об успешном использо-



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ванием сложных городских пространств, которые часто оцениваются как бесперспективные. Важно, что в Urban Week активное участие приняли городские власти. Комитет по инвестициям выступил соорганизатором недели. Инициативу проведения поддержали профильные комитеты администрации Петербурга. При участии главного архитектора Владимира Григорьева прошла интересная дискуссия после показа фильма о развитии городов. Не обошлось, конечно, без дискуссии о текущей ситуации в регулировании петербургского рынка. Со стороны застройщиков прозвучали пожелания о привлечении бизнеса на первом этапе разработки стратегических планов развития города и законодательных инициатив; об ускорении процедур при освоении приоритетных территорий. Со стороны правительства — предложение к бизнесу подробно проработать инициативы и проекты предлагаемых решений.

BG: Много ли зарубежных партнеров — стран, компаний — принимали участие в мероприятиях Urban Week? Заметили ли вы снижение интереса иностранцев к нашей стране в связи с теми же санкциями?

П. Г.: Как по итогам Urban Week, так и по результатам инвестиционного форума PROEstate, который прошел в сентябре в Москве, снижения активности зарубежных участников мы не отметили. Просто произошла коррекция: раньше интерес проявляли одни компании и страны, сейчас — другие. Идет активная работа с китайскими инвесторами, которые уже развивают в городе проекты и планируют новые. Мы активно сотрудничаем с организациями из Финляндии и Голландии. Сотрудничество продолжается с такими зарубежными девелоперами, как шведский концерн NCC, финские компании YIT и SRV. Они продолжают строить, инвестировать, развиваться.

BG: Был ли в процессе обсуждения найден единый рецепт по поводу того, как дальше должен развиваться Петербург, чтобы успеть за социально-экономическими изменениями?

П. Г.: В международной практике развития городов одним из важных направлений является полицентризм. Петербург тоже готов встать на этот путь. И здесь, кроме необходимости формирования общественных пространств, создания музеев и культурно-развлекательных центров, организации рабочих мест, повышения транспортной доступности, возникает понятие района-бренда, который сам по себе может являться точкой притяжения. За рубежом это организуется при взаимодействии инвесторов и муниципалов. В нашем случае у муниципалитетов нет ни средств, ни рычагов для развития этого направления. В рамках форума PROUrban представитель франко-швейцарской компании Greder & Kessler Паскаль Гредер рассказывал о влиянии качества среды на стоимость реализации проекта на примере объектов, построенных в сотрудничестве с муниципалитетами.

BG: Обойти столь актуальную тему кризиса в программе было невозможно. В частности, она стала центральной на VII ежегодном форуме «Будущий Петербург». Какие рецепты работы во время кризиса можно дать бизнесу?

П. Г.: Нынешний кризис отличается от прошлого с точки зрения воздействия на девелоперов. Если ранее банкротства компаний, которые не справились со своей долговой нагрузкой, вели к перераспределению активов в сторону кредиторов, то сейчас, в связи со снижением объемов проектного финансирования, дополнительные риски возникают у дольщиков. Чтобы исправить положение, ведется активная работа по возвращению проектного финан-

сирования. Понятно, что кризис приводит к сжатию рынка. Но вместе с тем на днях Минстрой РФ в очередной раз заявил, что в стране должно строиться не менее 140 млн кв. м в год, то есть федеральная стратегия направлена на развитие и увеличение объемов строительства. А текущая тактическая ситуация скорее ведет к сокращению объемов ввода. Это своего рода внутренний конфликт. Каждый год мы пытаемся понять, какие рекомендации нужно выработать для взаимодействия с Минстроем РФ и властями регионального уровня, чтобы улучшить ситуацию. Сейчас есть надежда, что будет продолжаться субсидирование ипотеки, дающее очень хороший стимул для рынка. Уверен, что и вторичный рынок жилья также важно включить в эту программу. Это может стать подпиткой для рынка «первички».

BG: Замечаете ли вы, что строители в условиях кризиса не готовы тратить деньги на выставочную деятельность?

П. Г.: Тратить деньги все равно приходится. Конкуренция на рынке растет. Сейчас покупатель зачастую вынужден выбирать застройщика, а не квартиру или проект. Здесь важен вопрос эффективного продвижения. Мы два раза в год проводим крупную конференцию по маркетингу в сфере недвижимости, на которой говорим об эффективных вариантах. Согласно нашим исследованиям, более 90% застройщиков допускают неточности в своей работе с клиентами. Сейчас всем нужно наращивать внутреннюю эффективность, более четко формировать понимание и портрета потребителя, и самого продукта. Иначе затянувшаяся сложная экономическая ситуация может привести к глобальному снижению уровня комфорта во многих проектах.

BG: В связи с тем, что компании хотят получить более эффективные рычаги воздействия на потребителя, заметили ли вы, что девелоперами стали больше востребованы практические советы, в том числе и по проблемам, которые вы называли? В частности, наблюдаете ли рост интереса к программам учебного центра ARE?

П. Г.: Действительно, участники наших мероприятий хотят извлекать практические, полезные советы, которые могут применяться в бизнесе. Поэтому еще год назад мы ряд своих проектов переструктурировали — конференции из дискуссионных стали учебными и ориентированными на практику. Так, в октябре текущего года у нас состоялось большое мероприятие по управлению офисными зданиями. Мы плотно работаем с зарубежными партнерами, потому что у нас не так много российских профессионалов, которые готовы тратить время на передачу своего опыта. Главный результат нашей работы в этом ключе заключается в том, что мероприятия помогают участникам рынка в решении практических проблем и задач. ■