

25 → СПРОС С МУНИЦИПАЛОВ По словам главы комитета по инвестициям Петербурга Ирины Бабюк, городские власти для привлечения инвесторов сделали уже достаточно много, однако на достигнутом останавливаться не намерены. В настоящее время ведомство, по инициативе губернатора Георгия Полтавченко, разрабатывает специальный регламент, на который будут опираться как комитеты Смольного, так и муниципалитеты на местах при взаимодействии с предпринимателями, в том числе малыми и средними.

«Сейчас комитет по инвестициям определяет, какие сферы в том или ином районе города могут быть интересны предпринимателям. Муниципальные власти, представители комитетов будут обязаны помогать потенциальным инвесторам в размещении их бизнеса. Предполагается, что за счет данного более тесного взаимодействия чиновников на местах и предпринимателей можно будет снизить расходы бюджетных средств на ряд адресных инвестиционных проектов. Также за счет нововведения активнее будут развиваться проекты в формате государственно-частного партнерства», — подчеркнула Ирина Бабюк.

Глава комитета по инвестициям отметила, что федеральный закон о ГЧП чрезмерно регламентирует данную сферу, тем самым затрудняя работу над проектами. «Наш региональный документ более гибкий, комфортный и интересный для бизнесменов. Мы уже направили предложение губернатору о дальнейшем использовании регионального закона в Петербурге», — отметила она.

Также Ирина Бабюк добавила, что в настоящее время для города наиболее интересны инвестиционные проекты в транспортно-дорожной сфере, в социальной сфере, а также в сегменте комплексного освоения территорий.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ КАЧЕЛИ По мнению руководителя практики недвижимости и строительства юридической компании «Максима Лигал» Евгения Дружинина, для более эффективного взаимодействия чиновников и предпринимателей по реализации инвестиционных проектов необходимо корректировать законодательство. При этом делать его более гибким.

«Любое законодательство несовершенно, в том числе и российское. У нас сложилось так, что интерпретировать его по-своему может каждый чиновник. Значит, правовой документ нуждается в определенной доработке. Однако, несмо-



ГОЛЛАНДСКИЙ ДЕВЕЛОПЕР ТОМ АУССЕМС ОТМЕТИЛ, ЧТО, ПО ЕГО ЛИЧНОМУ ОПЫТУ, СТРОИТЕЛЯМ ПРИХОДИТСЯ ДОГОВАРИВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО С ГОРОДСКИМИ, МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ВЛАСТЯМИ И ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ. ИНОГДА ЕЩЕ ОДНОЙ СТОРОНОЙ ПЕРЕГОВОРОВ ПО ПРЕОБРАЗОВАНИЮ ГОРОДСКИХ КВАРТАЛОВ СТАНОВЯТСЯ КРИМИНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ

тря на корректировку, законодательство должно быть гибким, в том числе и градостроительное. Важно также сделать так, чтобы любые сомнения каких-то правовых и административных казусов решались в пользу инвесторов. Хотя такой подход достаточно непростой, но это эффективно для ускорения развития предпринимательской среды», — считает юрист.

В рамках круглого стола о своем опыте взаимодействия властей и бизнеса рассказали представители других российских регионов. По словам главы московского МО «Текстильщики» Александры Игнатьевой, взаимоотношения бизнеса и муниципалитетов в Москве уже несколько лет регулируются отдельным законодательным документом. «В принципе, это позволяет более эффективно взаимодействовать бизнесу и местным органам на местах. В столице согласование на разрешение того или иного проекта дает муниципальное собрание депутатов, кото-

рое опирается на мнение жителей района. Так, некоторое время назад депутаты „Текстильщиков“ не допустили появления в районе гостиницы с сауной. Против появления такого объекта выступили жители округа», — отметила госпожа Игнатьева.

Генеральный директор Агентства по социально-экономическому развитию агломераций Юрий Кузнецов рассказал о своей практике работы с инвесторами на предыдущей работе в администрации Нижнего Тагила. По его словам, для бизнесменов, заинтересовавшихся особо значимыми для города проектами, были созданы тепличные условия. Все согласования властей для их запуска проходили в «ручном» ускоренном режиме. Так, за счет ряда преференций были построены очистные сооружения на химпредприятии, а также клиника стоимостью около 5 млрд рублей. Конечно, признается эксперт, хотелось бы отказаться от такого «ручного режима», но сделать пока это сложно.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Присутствующий на круглом столе глава голландской девелоперской компании Trudo Том Ауссемс рассказал, что в их стране отношения властей и бизнеса строятся на взаимной ответственности. «За счет этого можно создавать или разрабатывать самые амбициозные проекты. В частности, благодаря четким договоренностям с местными властями и даже криминалитетом наша компания смогла преобразовать не самый благополучный район города в комфортное пространство для жителей. Также важна и финансовая сторона проекта. В отличие от России, для значимых инвестиционных проектов наши банки предлагают дешевые кредиты по ставке в 1,8% годовых. Если инвестиционный проект осуществляется без административной волокиты, то ставка выше этого значения не растет. Это очень большая поддержка государства», — рассказал он. ■

МИЛЛИОН ЗА ТРИ КВАРТАЛА

ЗА ИЮЛЬ — СЕНТЯБРЬ 2015 ГОДА БЫЛО ПРОДАНО БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ПРИГОРОДНОЙ ЗОНЕ ЛЕНОБЛАСТИ. НАТАЛЬЯ КУТОВАЯ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», объем продаж новостроек в третьем квартале 2015 года совпал с прошлогодним показателем. При этом в текущем году за июль — сентябрь было продано на 27,4% больше, чем в апреле по июню. В третьем квартале было заключено более 23 тыс. сделок по покупке квартир в новостройках. Консалтинговый центр «Петербургская недвижимость» подвел итоги тре-

тьего квартала 2015 года на первичном рынке Петербурга и пригородной зоны Ленобласти. «Наиболее яркой тенденцией в третьем квартале 2015 года стало существенное увеличение (на 27,4%) объема продаж строящегося жилья по сравнению со вторым кварталом 2015 года, — рассказывает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». — По итогам трех кварталов 2015 года было

реализовано 2,62 млн кв. м жилья, что составляет 60 тыс. квартир в новостройках. Показатель находится на уровне спокойного 2013 года».

Максимальный прирост спроса по отношению к предыдущему периоду зафиксирован на территории Петербурга — 34%, чуть меньший прирост (18%) отмечен в пригородной зоне Ленобласти.

Анализ структуры спроса свидетельствует о продолжении тенденции

укрупнения рынка. Топ-10 крупных девелоперских компаний — лидеров по объемам продаж новостроек увеличил совокупно объем продаж на 47% по сравнению с прошлым кварталом. Остальные застройщики совокупно продали всего на 6% больше, чем в предыдущий период. Доля ведущих застройщиков в общем объеме продаж достигла 60% против 54% в прошлом квартале. ■

ИТОГИ