

ПОСТРЕЛИЗ

Канн, Франция, 14 марта 2017 года.

14 марта 2017 в Канне, в рамках выставки MIPIM на стенде правительства Москвы состоялся **круглый стол «Новая реальность девелопмента: как российский рынок недвижимости отвечает на текущие вызовы?»**.

Какие новые форматы недвижимости будут востребованы в Московском регионе? Грозит ли перенасыщение рынку жилья? Как новое строительство влияет на инфраструктуру и транспортную доступность новых и сложившихся районов? В чем цель так называемой реновации — программы московского правительства по сносу и переселению пятиэтажек?

Эти и другие вопросы обсуждали представители бизнеса, власти и госкомпаний.

«Снос пятиэтажек не является самоцелью. Наша задача — создание комфортной среды для москвичей,— с таким утверждением выступил **Константин Тимофеев**, председатель комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства, глава «Москомстройинвеста».— Где и как это будет сделано? В первую очередь в районах некомфортной застройки. Эти кварталы застроены были по старым нормативам, по старым правилам проектирования, теперь на их месте появится новое жилье, новая транспортная инфраструктура, зеленые зоны. Мы понимаем, что только город сможет эту программу начать. И первые стартовые дома тоже будет строить город».

Город, конечно, может построить стартовые дома, но для выполнения программы во всем объеме необходимо участие бизнеса и решение многих юридических проблем.

«Безусловно, необходим комплекс мер по изменению законодательства и по созданию возможных компенсационных фондов,— заявил **Игорь Чумаченко**, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство», VEGAS LEX. — Застройщик, допустим, осуществляет переселение за свой счет совместно с органами местного самоуправления или региональными властями. Но потом он должен получить за эти расходы какую-то компенсацию».

О социальных сложностях переселения пятиэтажек высказался, основываясь на своем опыте, **Александр Ручьев**, председатель совета директоров ГК «Основа»: «Есть 8% непримиримых бойцов, которые ни за что не хотят уезжать. Они готовы жить в пятиэтажках, отключенных от воды, электричества. И требовать, чтобы им вместо однокомнатной квартиры дали пятикомнатную. При этом 50% — те, кто уезжает сразу. И около 30–40% — те, кто уезжает на определенных договорных условиях. Вот такая статистика». Это цифры из нулевых годов, а теперь после долгого перерыва о них придется вспомнить и городским властям, и девелоперам.

Неожиданную и интересную тему, касающуюся новых форматов недвижимости, поднял **Андрей Перегудов**, старший вице-президент Банка ВТБ, руководитель проекта «ВТБ Арена Парк»: «Демографическая ситуация заставляет нас задуматься о строительстве домов для престарелых, или, как политкорректно говорят на Западе, домов совместного проживания. Мы их до сих пор практически не строили. Ну, может и традиция в России чуть-чуть другая — мы все-таки привыкли сами ухаживать за своими пожилыми родственниками. Но тем не менее дома престарелых — это комфортная и правильная среда, которая, кроме того, является отдельным классом недвижимости и прекрасной инвестицией. Мы не должны забывать, что через 20 лет в мире, ну и, естественно, в России, пожилых людей станет на 60% больше».

«Мы живем в эпоху масштабных проектов. Это и Олимпиада, и пятиэтажки, и строительство БАМ. Такие проекты может реально потянуть только ограниченное количество девелоперов,— отметила еще один тренд **Ольга Архангельская**, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ компании EY.— Их можно сейчас посчитать по пальцам если не одной руки, то двух. И получается, что увеличивается разрыв между малым бизнесом, который наше государство все-таки пытается поддерживать и развивать, и крупными конгломератами. И это значит, что для малого бизнеса скоро станет вообще мало достижимым».

Клиентоориентированность девелоперского бизнеса и тенденции в жилищном

строительстве — об этом говорила **Татьяна Тихонова**, генеральный директор компании «РГ-Девелопмент»: «Сегодняшний покупатель стал другим. Его интересуют не только квадратные метры. Его интересует среда, в которой он будет жить. И если правильно угадывать интересы покупателей, то в принципе можно создать хорошо продаваемый продукт. Поэтому я думаю, что надо ориентироваться именно на это сочетание метров и комфорта проживания».

Круглый стол показал, что, несмотря на множество проблем и вызовов, которые возникают постоянно, участники российского рынка недвижимости уверенно смотрят в будущее.

2