

# ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ ИЗ ЧУЖИХ РУК

## Девелоперы попались в городские сети

• ТЕКСТ | Юрий ИОФФЕ, вице-президент компании STEP

Возможности присоединения здания к инженерным сетям определяют его ценность как рыночного объекта. Привлечь инвестиции в строительство «коробки» без света, тепла и водоснабжения невозможно. Административный регламент, призванный решить проблемы жизнеобеспечения здания, лишь усложнил существующую ситуацию.

### Застройщик предпочитает автономию

Идея, которая заложена в новый регламент, вполне адекватна, но, как часто случается в России, ее практическое воплощение оставляет желать лучшего. Если раньше инвестор самостоятельно строил инфраструктурные объекты, чтобы затем передать их на баланс соответствующих организаций, то сейчас взимается плата непосредственно за присоединение к сетям. Теоретически эта схема выглядит прозрачнее, так как раньше в подавляющем большинстве случаев построенная инвестором инфраструктура эксплуатировалась не только для его нужд. Тем не менее сейчас на рынке часто встречаются ситуации, когда стоимость и условия подключения к городским сетям вынуждают девелопера оснащать объект автономными инженерными системами.

Самые большие сложности возникают при строительстве в историческом центре Санкт-Петербурга — в зоне «золотого треугольника», на Петроградской стороне. Коммуникации в этих районах сильно изношены, энергетических мощностей не хватает даже на существующие объекты. Поэтому застройщик во многих случаях вынужден создавать автономные системы жизнеобеспечения объекта. STEP регулярно сталкивается с этой проблемой. Например, при строительстве

бизнес-центра «Веда-Хаус» на Петроградской набережной была организована встроенная автономная котельная. С одной стороны, причиной послужило желание инвестора создать автономное в обслуживании здание. Но с другой — необходимые мощности для подключения у города на тот момент отсутствовали.

### Строить в чистом поле — нонсенс

В центре города проблема подключения связана с общей перегруженностью сетей. Для объектов, реализуемых на окраинах, в «чистом поле», необходимая инфраструктура попросту отсутствует. В этой ситуации финансовые расходы по созданию необходимой инженерии полностью ложатся на инвестора, что, естественно, приводит к удорожанию всего проекта.

Если посмотреть на практику решения подобных вопросов в Европе или

США, становится очевидно, что российские условия подключения — это нонсенс. В развитых западных странах инвестор покупает инфраструктурно подготовленный участок земли. Если муниципальные органы власти выдают разрешение на строительство определенного вида недвижимости, то подразумевается, что земельный участок уже обеспечен необходимыми инженерными коммуникациями. То есть инвестор не вкладывает собственные средства в инженерное развитие территории. В России эта схема не работает, поэтому российский рынок до сих пор отпугивает многие иностранные компании.

Чтобы Петербург стал привлекательным для западного бизнеса, городу нужно системно заниматься инфраструктурной подготовкой земельных участков для последующих торгов. Целенаправленная политика в этом вопросе может дать толчок экономическому развитию региона. ■

