

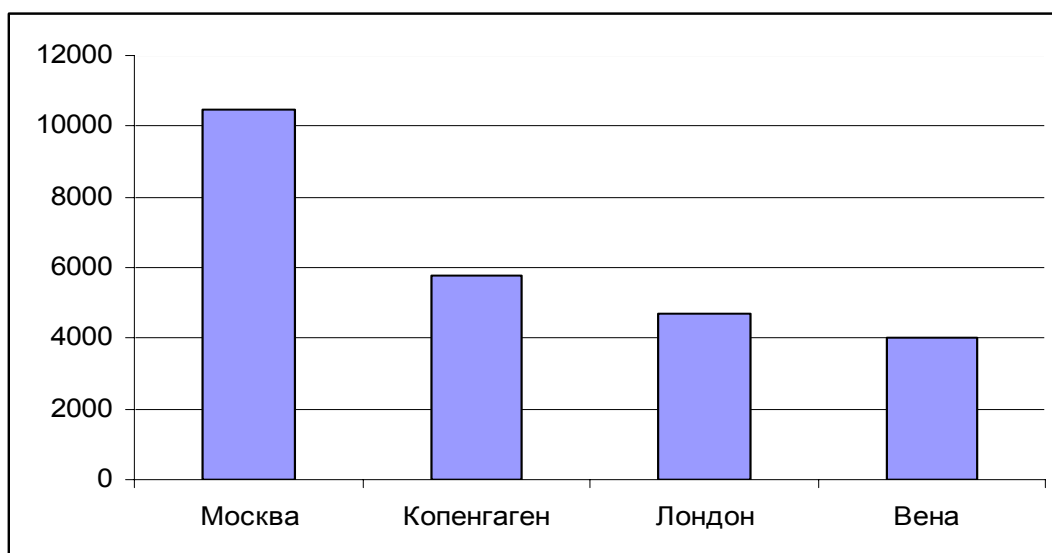
Доклад Анны Сергеевны Курбатовой, генерального директора Института комплексного развития территорий, д.г.н., профессора на VII Общероссийском форуме лидеров стратегического планирования

Тема доклада: «Повышение эффективности использования городских территорий»

(Ландшафт как ресурс для капитализации объектов недвижимости)

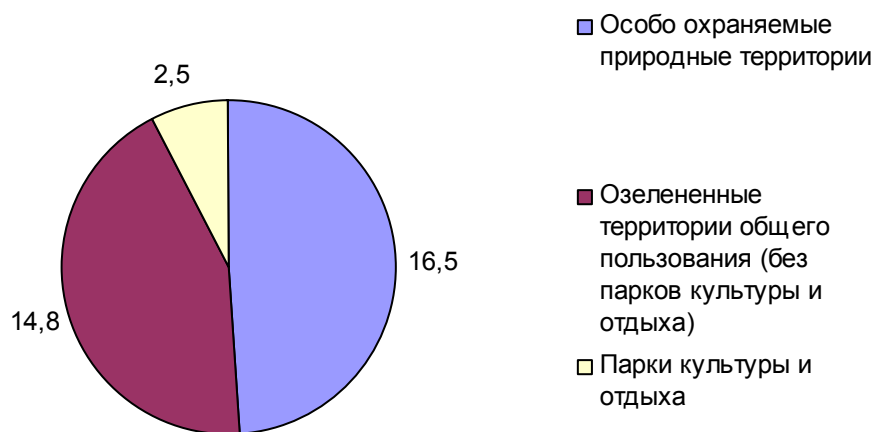
I. Сегодня в Москве на территории 108 тыс. га проживает более 11 млн. чел. Плотность населения в Москве составляет 10,5 тыс. чел. на кв. км. (1 га = 0,01 кв. км.), что в сравнении с другими европейскими столицами представляется весьма высоким показателем.

Плотность населения в европейских городах, чел. на кв. км.

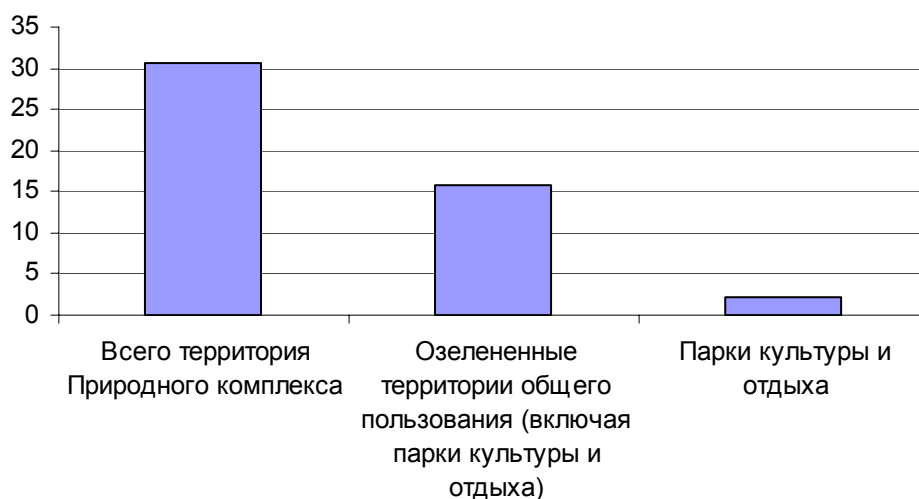


Рост численности и плотности населения, его благосостояния приводят ко все возрастающему спросу на рекреационные услуги. А он в настоящее время не удовлетворен, поскольку встречное предложение почти не формируется. Современная структура территорий, обладающих рекреационным потенциалом, в Москве выглядит следующим образом.

Территория Природного комплекса Москвы, тыс. га



Обеспеченность в г.Москве, кв. м. на человека



Опыт проектирования жилых комплексов и районов в Москве показал, что удовлетворить потребности в рекреации только в их границах (даже в комплексах элитного класса) не возможно. Этому препятствуют, прежде всего:

- территориальная ограниченность участков этих жилых комплексов, и невозможность в их границах создать многопрофильные и комфортные рекреационные территории;
- нежелательность высокой стоимости эксплуатационных расходов, ложащихся на плечи жильцов. Нормативные требования к функциям и обустройству придомовых территорий.

Жилые комплексы отличаются друг от друга сегодня очень существенно и это различие дорогого стоит при продажах квартир. Но максимум, что можно на них дополнительно разместить действительно эффективно – это спортивные комплексы. При этом существует негативный опыт «навязанных услуг», когда покупателям недвижимости «в нагрузку» предлагался, например, мини-зоопарк, оказывающийся впоследствии неудобным в эксплуатации и не оправданным экономически.

Рекреационный сектор в городе остро нуждается в развитии. Осознание этого обстоятельства заставляет пересмотреть представление на подходы к благоустройству жилых территорий и рекреационных зон города. Причем пересмотру подлежит, прежде всего, экономическая стратегия их развития, а вслед за ней и требования к уровню комфорта на разных типах рекреационных территорий.

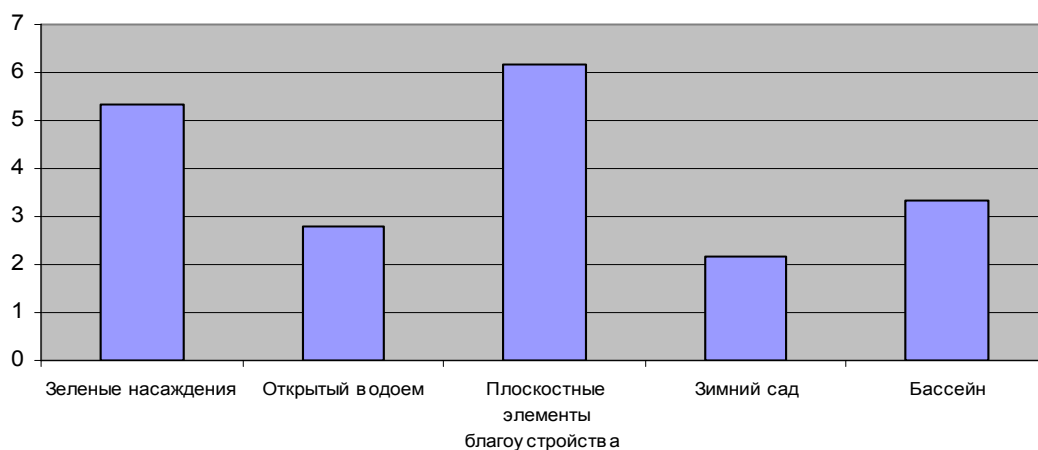
В настоящее время наблюдается дисбаланс между типами территории, их состоянием и приспособленностью к использованию. Природный комплекс Москвы составляет 33,8 тысячи гектаров, или одну треть площади города (30 кв. метров на человека). В том числе особо охраняемые природные территории занимают 16,5 тысячи гектаров, остальное составляют природные территории общего пользования – 17,3 га или **более 15 кв. м.** на человека, и эти территории могут и должны быть грамотно использованы, чтобы удовлетворять спрос населения. В Москве в настоящее время 24 парка культуры и отдыха (15 городских и 9 районных), их общая площадь 2500 га, или **менее 3 кв. метров** на человека, потенциал роста рынка рекреационных услуг очевиден.

II. В целях выявления реального потребительского спроса на качество и функции благоустройства территорий **НИиПИ экологии города** совместно с ЦСЭИ были проведены исследования платежных приоритетов на элементы благоустройства в границах и вне границ непосредственно жилых комплексов. Анализ полученных результатов позволил составить некий «рейтинг стоимости» видов благоустройства придомовой территории. Оказывается, наличие во дворе плоскостных элементов благоустройства оценивается в 6% от рыночной

стоимости квартиры, зеленых насаждений (не привязанных к элементам благоустройства) – только в 5%, открытого водоема – в 3% (диаграмма 1).

Диаграмма 1

Вклад элементов благоустроенного двора в стоимость квартиры (в процентах)

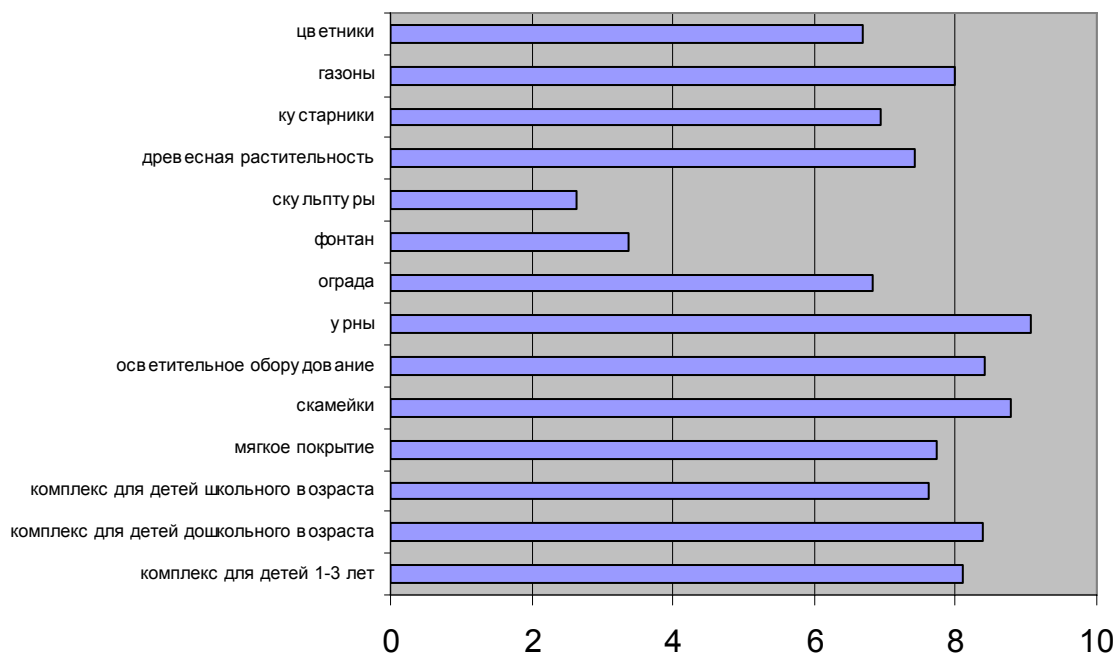


Зеленые насаждения на придомовой территории увеличивают стоимость квартиры, причем древесные насаждения «стоят» 2%, кустарники, газоны и цветники – по 1%, детская площадка «берет на себя» 2%, спортивная площадка – 1,7%, другие виды площадок – примерно по 1% от рыночной стоимости жилья.

Самыми важными элементами среды **на детской площадке** названы растительность и игровые комплексы, оцененные, соответственно, в 29% и 27% от ее «рейтинговой» стоимости. Скамейки и урны «получили» по 9%, осветительное оборудование – 9%, мягкое покрытие – 8%, ограда – 7%, фонтаны – 3%, скульптуры – 3% (диаграмма 2).

Диаграмма 2

Значимость отдельных элементов на детской площадке (в процентах)



Для спортивной площадки значимость оборудования, покрытия, освещения и ограды оказалась приблизительно одинаковой. Элементы ее благоустройства оценили от 22 до 27% «рейтинговой стоимости» (диаграмма 3).

Значимость отдельных элементов на спортивной площадке (в процентах)

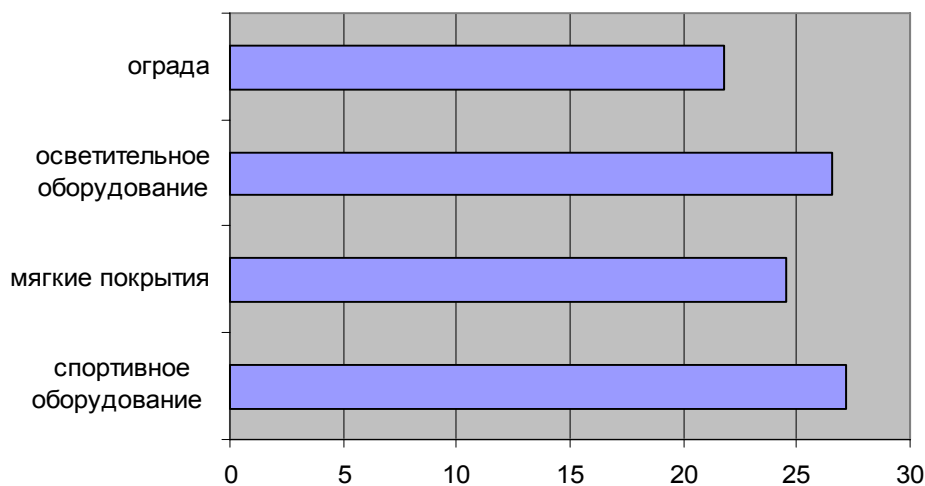


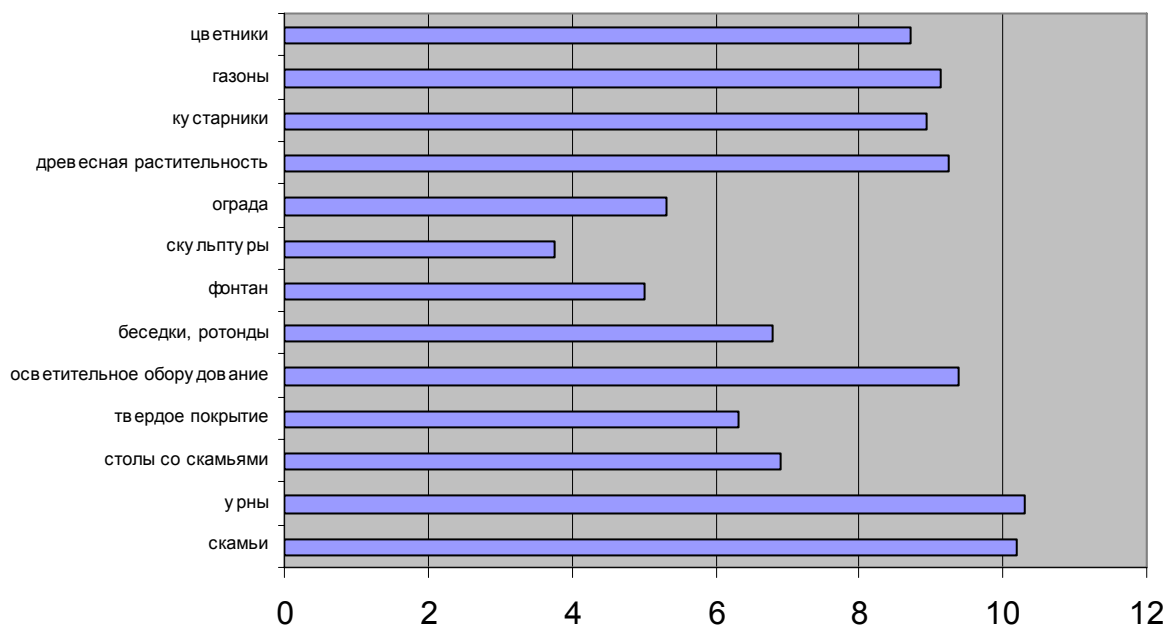
Диаграмма 3

На площадке для тихого отдыха растительность названа самой существенной составляющей среды: ее оценили в 36% от общей стоимости; скамьям, урнам, осветительному оборудованию «досталось» от 9 до 10%; 6% «получило» твердое

покрытие, по 7% – столы и беседки, 6% – фонтан, по 4% – скульптуры и ограда (диаграмма 4).

Диаграмма 4

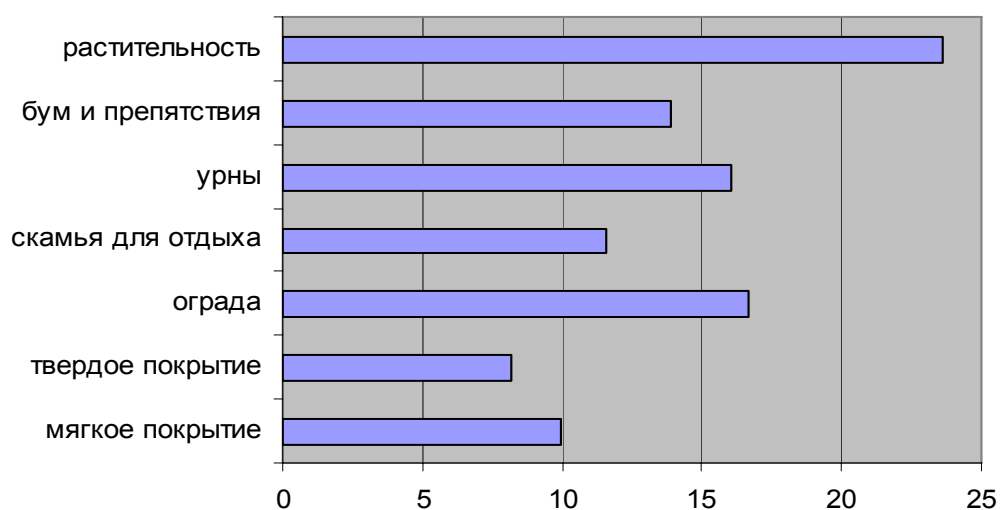
Значимость отдельных элементов на площадке тихого отдыха (в процентах)



На площадке для выгула собак по значимости лидирует растительность – 24%, урны и ограды «набрали» по 16-17%, а скамьи и бумы – по 11-14%. (Диаграмма 5)

Диаграмма 5

Значимость отдельных элементов на площадке для выгула собак (в процентах)

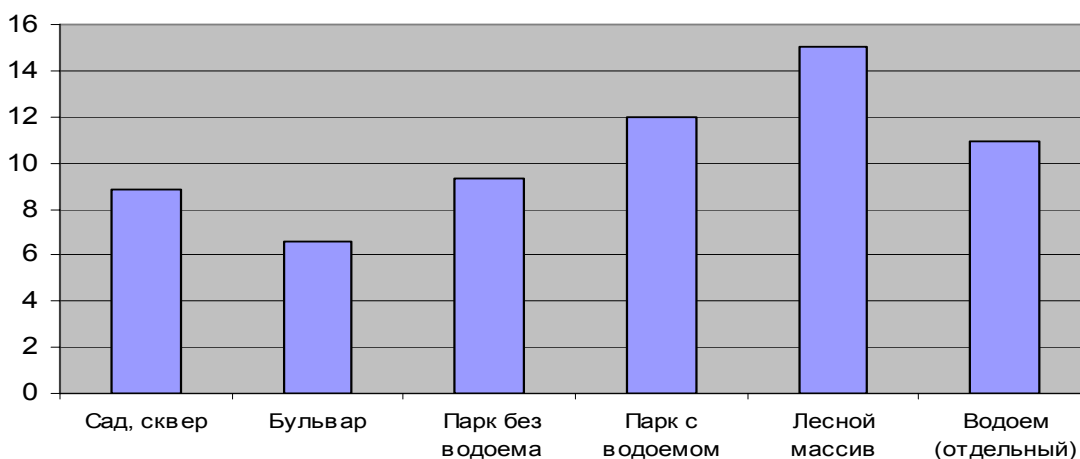


На основании нашего исследования с вероятностью 0,954 можно утверждать, что максимальная сумма, в которую можно оценить благоустройство двора, находится в интервале от 17,0% до 22,45% от рыночной стоимости квартиры. Однако вкладывается сегодня в эту сферу «жилищных условий» в среднем до 5% от бюджета строительства объекта. При этом понятно, что речь о различиях в «качестве жизни» обусловленных качеством жилища можно пока говорить только в границах квартиры и подъезда. И это при том потенциале, который имеется исходя из выявленного уровня притязаний платежеспособного населения.

Кроме того, оказалось, что наличие в зоне пешеходной доступности городского сада или сквера составляет в стоимости недвижимости 8%, бульвара – 6%, парка без водоема – 9%, парка с водоемом – 12%, лесного массива – 15% (диаграмма 6).

Диаграмма 6

**Вклад в стоимость квартиры различных рекреационных объектов,
находящихся в зоне пешеходной доступности (в процентах)**



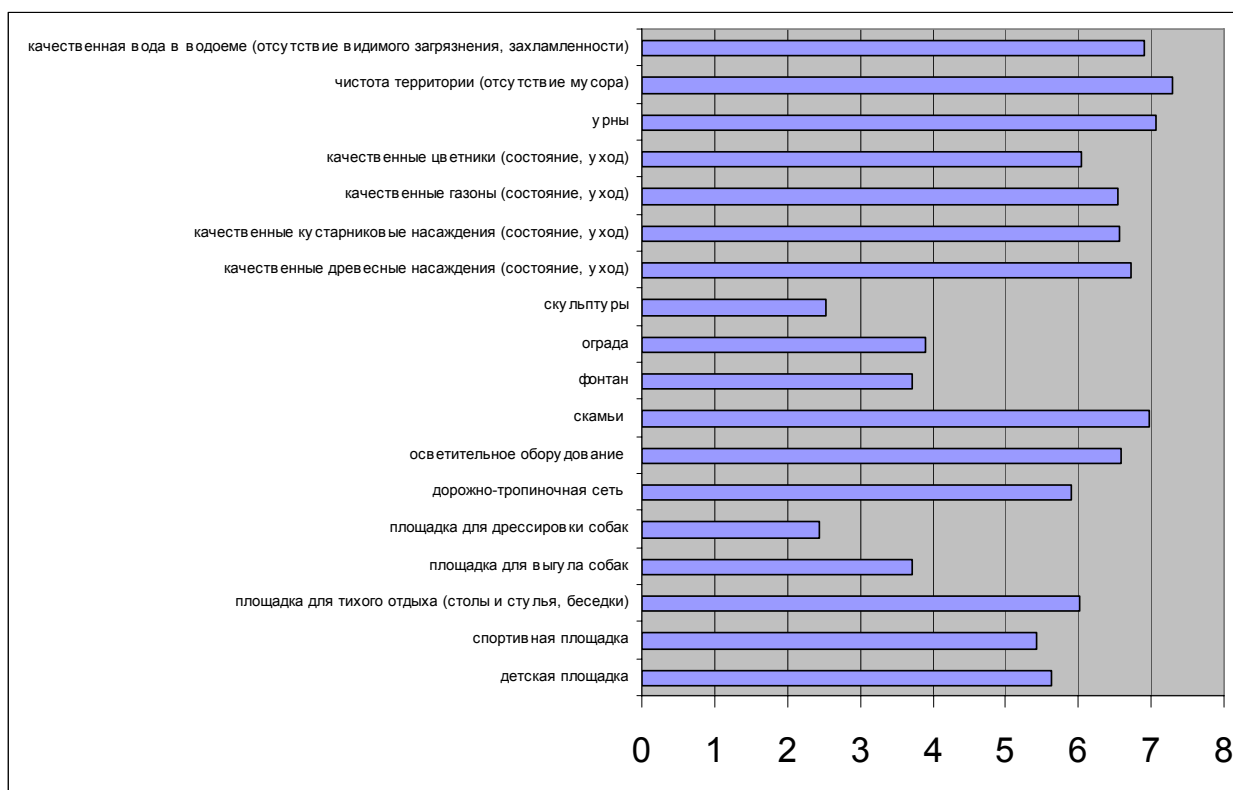
3. На наш взгляд высокие показатели влияния рекреационных объектов на стоимость московской жилой недвижимости свидетельствуют о неудовлетворенности спроса на объекты такого класса.

На основании анализа данных репрезентативной выборки можно сделать вывод, что **активная группа населения**¹ Москвы согласна платить за посещение городских парков в летнее время (с апреля по октябрь включительно) около 125 руб. в неделю, а в зимнее время (с ноября по март включительно) около 70 руб. в неделю. Следовательно, средняя готовность горожанина из этой группы оплачивать прогулки в летний период находится в пределах от 67,67 до 182,47 руб. в неделю, а в зимний период – от 16,69 до 124,26 руб. в неделю.

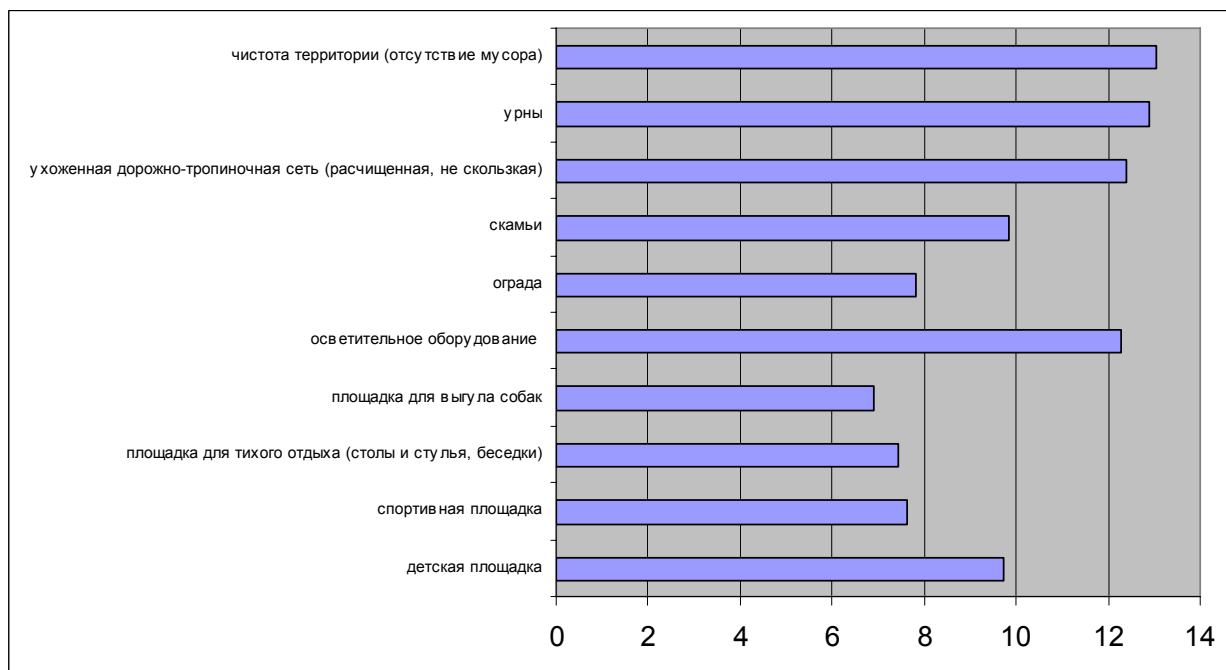
Однако следует учесть, что респонденты согласились покупать входные билеты в зоны рекреации **при одном условии**: их деньги должны использоваться для благоустройства рекреационных территорий, на которых они проводят свободное время. Парки должны стать комфортными и ухоженными. Чистота территории высоко оценивается и в летний, и в зимний периоды. Качественный водоем и наличие скамеек – «главные» летние удобства. Ухоженная дорожно-тропиночная сеть и исправно работающее осветительное оборудование особенно важны зимой (диаграммы 7, 8).

Значимость отдельных элементов рекреационной территории в летний период (в процентах от суммарной значимости всех элементов)

¹ Под активной группой населения понимается работоспособное население, имеющее стабильный источник доходов.



Значимость отдельных элементов рекреационной территории в зимний период (в процентах в процентах от суммарной значимости всех элементов)



IV. В соответствии с Генеральным планом развития Москвы до 2020 года на территории столицы предполагается высвободить 5400 га под различные цели, в том числе 2000 га для создания парков и скверов. Возможность реализации этого сценария зависит от его экономической состоятельности. И здесь, прежде всего, нужно принять во внимание, что качественный городской ландшафт может и должен приносить доход. Величина доходов зависит от спроса на рекреационные услуги, неразрывно связанного с экономическим качеством и эстетическими свойствами ландшафта и ими регулируется.

Для инвестора потенциально привлекательных два типа ландшафтов – рекреационный ландшафт и бизнес ландшафт. Создание их следует вести в русле комплексной экономической, социальной и экологической стратегии развития бизнеса на конкретной территории.

Мы предлагаем использовать следующую схему для подготовки стратегии доходного развития территорий для оказания рекреационных услуг.

Отложим чистую прибыль инвестора (доходы минус расходы) по вертикальной оси. Горизонтальная ось-время.

Экономическая составляющая (X1) - доходы минус расходы от рекреационной деятельности (например, лицензии на рыбную ловлю).

Социальная составляющая (X2) - доходы минус расходы от рекламы, брендинга рекреационного объекта.

Ландшафтная составляющая (X3) - доходы минус расходы от реабилитации, развития и ухода за ландшафтом.

Чистая прибыль (F) – сумма всех трех составляющих.

Оптимизация развития заключается в консолидации начала роста доходности от рекреационных услуг, бренда и ландшафтной в оптимальной временной точке.

На рисунке показано, как начиная с некоторого момента качественный рекреационный ландшафт начинает приносить положительную общую прибыль (общие доходы становятся больше, чем общие затраты).



V. Учитывая, что традиционные коттеджные поселки уже исчерпали свою привлекательность, необходимы новые рыночные инструменты привлечения покупателей. И здесь ресурс развития опять-таки скрыт в расширении сферы качественно оказываемых услуг и прежде всего за счет рекреации. И в этой нише «жилого пространства» пытались пойти по пути самообеспечения рекреационными объектами, включая в состав поселков все те же мини-зоопарки. Но практически по тем же причинам такая стратегия потерпела фиаско, т.к. спрос остался неудовлетворенным.

Существует проблема взаимосвязи города и пригорода по фактору оказания рекреационных услуг. Будем считать пригородом радиус 300-350 км (территории, куда можно добраться из города за время менее 5 часов — иначе горожане будут очень ограниченно пользоваться услугами, какими бы привлекательными они ни были). Будущее за развитием в этой зоне крупных тематических парков и парков семейного отдыха.

В Подмоскowie существует пока только три семейных развлекательных парка. Они имеют выраженную спортивную направленность: «Волен» с восемью горнолыжными спусками и семью подъемниками, теннисными кортами, площадками для картинга; также «Яхрома», «Сорочаны». Предполагалось, что расходы на создание парка «Яхрома» окупятся за семь лет. В настоящее время парк работает четыре года, скорее всего, прогнозы сбудутся.

Чтобы такие проекты тематических парков стали инвестиционно привлекательными, необходимо внимание государственных властей, от которых зависит обеспечение территории транспортной и инженерной инфраструктурой, налоговая политика на первых этапах развития парков.

Кроме того, важно преодолеть проблему сезонности, что поможет удержать персонал. Многие парки аттракционов у нас функционируют не более четырех месяцев в году, поэтому необходимо обращать внимание на развитие дополнительных направлений деятельности зимой.