

ДОМ

«Мы планируем запустить программу трейд-ин»

ИНТЕРВЬЮ

Выходя на петербургский рынок, компания «Главстрой СПб» действовала агрессивно. О том, изменится ли стратегия компании и какие новые программы будут предложены рынку, корреспонденту «Ъ-Дом» НИКОЛАЮ ВОЛКОВУ рассказал директор по маркетингу и продажам «Главстрой СПб» МИХАИЛ БУЗУЛУЦКИЙ.

— Когда в прошлом году мы выходили на рынок, перед нами стояла задача быстро и агрессивно отвоевать позицию на рынке. На руках мы имели неизвестное имя, нераскрученный проект и невероятные объемы строящегося жилья, но у нас была четкая финансовая модель развития проекта. Могу сказать, что каждый месяц продаем по 25 тыс. кв. м жилья.

Это была лишь стратегия входа в рынок. И вряд ли в 2011 году вы увидите подобное. Сейчас мы готовим к продаже третью и четвертую очереди проекта. На новых очередях мы будем решать новые задачи. Мы укрепились на рынке, и теперь стратегия будет более уверенная. Тем не менее планируем увеличить продажи — если до этого мы продавали по 25 тыс. кв. м жилья, то в новых очередях план будет 35 тыс. кв. м в месяц.

— От продажи через агентства недвижимости отказываться не собираетесь?

— Нет. Это вопрос объемов. Когда стоит серьезная задача и объемы большие, необходимо создавать конвейерную технологию продаж. Если говорить о затратах на продажи, то у агентств недвижимости они примерно сопоставимы с нашими.

С другой стороны, их участие необходимо — они знают, понимают рынок. В том числе и вторичный. Вторичный



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ

рынок в десятки раз больше первичного. И если удастся задействовать ресурсы, которые есть на вторичке, то эта сопряженность даст хорошие дивиденды. И в ближайшее время мы с банками-партнерами и риелторскими агентствами будем реализовывать несколько программ, которые позволят людям, продающим квартиры на вторичном рынке, за счет вырученных средств покупать квартиры в «Северной долине». То есть улучшать свои

жилищные условия. Мы планируем запустить программу трейд-ин, такие договоренности есть. Сейчас мы прорабатываем детали.

— Продажи жилья городской казне — это было политическое или бизнес-решение?

— Мы являемся стратегическим партнером Санкт-Петербурга. Город очень много делает для нас, в частности, с инженерным обеспечением жилого района. В ответ мы

стараемся много делать и для города тоже. В тот момент, когда городу потребовалось жилье, мы его продали. И мы рады, что мы это сделали. Продав около 700 квартир в прошлом году, мы для многих людей, которые стоят на очереди, для ветеранов, сделали доброе дело. А со своей стороны мы полностью обеспечены всей инженерной инфраструктурой на многие годы вперед. И мы не «сидим», как многие застройщики, срывая

по несколько лет сроки сдачи своих домов.

— В каком состоянии сейчас находится рынок недвижимости?

— Время зарабатывания на недвижимости прошло, пришло время вложения в недвижимость как в сохранение. Время, когда рынок жилой недвижимости рос бешеными темпами, прошло, мы уже подошли к мировым ценам на жилье — стоимость квартиры в Хельсинки или, например, Германии, мало чем отличается от цены в Петербурге.

Кроме того, сократилась маржа, которую можно заработать, купив квартиру на старте и продав ее после сдачи дома госкомиссии.

— Несмотря на выход из кризиса, некоторые застройщики продолжают испытывать проблемы. С чем это связано?

— Часть проблем, которые возникают у компаний, заключается в том, застройщики лезут не в свое дело. Не надо путать расщепки до ввода объекта в эксплуатацию, с банковскими услугами. Застройщик должен заниматься получением выручки в тот период, когда он строит дом. Но многие «лезут» за сроки сдачи, по сути, подменяя собой банки, и на этом теряют свою прибыль. Застройщик должен заниматься своей работой — строить дома и продавать там квартиры. В противном случае он принимает на себя дополнительные риски, и главное — передает эти риски дольщикам, которые в этом не виноваты. Все игры в длинные деньги это не функция застройщика — это функция банка.

Поэтому для реализации схемы «трейд-ин» мы привлекаем банки, риелторов. Мы предлагаем достаточно простую, но эффективную

схему трейд-ина. Дольщик под залог своей старой квартиры берет в нашем банке-партнере кредит и покупает в «Северной долине» новое жилье.

После сдачи дома старая квартира продается, и из этих денег гасится кредит. В итоге кредит получает достаточно коротким, дольщик улучшает свои жилищные условия, а мы успешно продаем квартиры. Все выполняют свою функцию и все довольны.

Для того чтобы реализовать такие простые, но эффективные схемы, нужно качественно работать с банками-партнерами, доказывать, что мы умеем управлять дебиторской задолженностью, можем обеспечить поступление денег от дольщиков, работать с кредитными комитетами, службами безопасности банков.

— Как удалось договориться по ипотеке с нулевым первым взносом с одним из ваших банков-партнеров?

— Я их долго «прессовал» на эту тему. Как — не стану рассказывать. Договорились — значит договорились. Мы еще о многом с ними договорились. Мы уже работаем как автомобильная отрасль, которая создает для своих клиентов все возможные условия, облегчающие покупку. Думаю, в ближайшее время мы откроем программу «Главстрой-Финанс», где дадим возможность нашим риелторам воспользоваться специальными ипотечными программами. Вопросы с банками мы уже решили, у нас с банками лимитов ипотечных достаточно. Один только Ханты-Мансийский банк установил для нас лимит в 1,5 млрд рублей. Сейчас у нас доля продаж через ипотечные кредиты составляет

около 30%. И мы видим, что потенциал к увеличению этой доли есть — главное правильно подобрать и предложить покупателю программы.

В принципе, застройщику проще работать с прямыми продажами и живыми деньгами, чем с ипотечными кредитами. Что такое ипотека? Это аккредитация объекта, кредитный договор, кредитный комитет, специальный договор с застройщиком с оговоренными условиями по ипотеке. Процесс мутный и долгий. Мы сейчас для того чтобы облегчить этот процесс и сделать продажи равными и через ипотеку, и через прямые продажи — с живыми деньгами, запускаем с Ханты-Мансийским банком программу — «ипотека за один час». Теперь для того чтобы получить ипотеку, надо прийти к нам с паспортом, справкой о доходах 2-НДФЛ, заверенной копией трудовой книжки. И покупатель получит ответ всего за один час — ему либо откажут, либо кредит он получит. Что мы для этого сделали? Мы просто посадили кредитный комитет банка у себя в офисе. Обеспечили местом, техникой, мебелью и так далее. Теперь купить квартиру проще, чем машину.

Главное — построить правильную технологию. И тогда все возможно — и продажи по 25 тыс. кв. м в месяц, и ипотека за один час. Мы просто доказываем, что, вложившись в технологию, можно заработать гораздо больше денег. Понятно, что доказывать это Сбербанку или ВТБ24 практически бесполезно — они тебя не слышат. Проще и эффективнее договариваться с небольшими банками, которые входят в рынок, пытаясь получить его долю и хороший кредитный портфель.

— С «Северной долиной» все понятно, что с остальными проектами? Например, с «Юнтолово»?

— Фактически строительство мы начнем летом, когда получим всю разрешительную документацию. Но продажи пока открывать не будем. Продажи не начнутся на нулевом цикле — они начнутся, когда стадия готовности домов будет привлекательной для покупателя и мы будем уверены в своевременной инженерной подготовке территории. И когда эта ситуация будет максимально совпадать с нашим бизнес-планом. «Юнтолово» — проект масштабный и мощный. Объем строительства там не меньше, чем в «Северной долине» — 2,75 млн кв. м жилья и еще минимум 300 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. А сколько еще социальной инфраструктуры предстоит построить... Там даже больница с моргом запроектирована. Проект масштабный, поэтому ошибиться в нем мы не имеем права. И для того чтобы он был успешным, нужно правильно оценить его влияние на рынок, необходимо, чтобы он выстрелил и выстрелил качественно. Поэтому пока торопиться с ним мы не будем. А начнем продажи тогда, когда увидим спрос в этом месте.

Сейчас многие вопросы по этому проекту находятся в процессе решения — например, транспортная проблема — предусмотрено строительство двух станций метро, скоростного трамвая. Мы уверены, что все случится. Процессы идут полным ходом.

Олимпийский стандарт экодевелопмента

Энергоэффективные технологии внедряют в Сочи

«Зеленое строительство»

В России разрабатывается национальный «зеленый» стандарт, регулирующий применение экологических технологий в девелопменте. Основой этого документа станет корпоративный «зеленый» стандарт ГК «Олимпстрой», который вступит в силу с 1 июня 2011 года.

Как сообщил в ходе конференции «Энергоэффективность и экологичность в недвижимости», организованной Гильдией управляющих и девелоперов, начальник отдела по вопросам экологического сопровождения подготовки и проведения Олимпийских игр 2014 года Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации Рустам Рабаданов, строительство олимпийских объектов ведется с применением технологий, позволяющих повысить их энергоэффективность и энергосбережение.

«Зеленая» Олимпиада

«Применение экотехнологий — это не требование Олимпийского комитета. Но мы изначально взяли на себя повышенные экологические обязательства, чтобы обеспечить проведение «зеленой» Олимпиады. В настоящее время Минприроды, Минрегиона России и «Олимпстрой» настоятельно рекомендуют всем ответственным исполнителям по программе олимпийского строительства внедрять технологии экологичного строительства», — отметил Рустам Рабаданов.

Начальник отдела экологической экспертизы и сертификации ГК «Олимпстрой» Лев Авербух пояснил, что положения заявочной книги Сочи-2014 предусматривают при планировании, строительстве и эксплуатации олимпийских объектов использование экологических стандартов и применение при строительстве самых современных технологий и материалов.

«В российской нормативно-правовой базе, которая устанавливает требования в области проектирования и строительства, отсутствуют международно признанные экологические стандарты. Поэтому при участии Минприроды и ряда заинтересованных организаций были разработаны и утверждены дополнительные экологические требования и рекомендации проектирования и строительства олимпийских объектов. Они получили статус обязательных для исполнения при строительстве объектов и послужили основой первого корпоративного «зеленого» стандарта ГК «Олимпстрой», который вступит в силу с 1 июня 2011 года», — рассказал Лев Авербух.

— Введение в действие этих документов позволит поставить на нормативные рельсы применение технических решений, повышающих экологическую эффективность олимпийских объектов». По его словам, в настоящее время продолжается сертификация первых 10 олимпийских объектов по стандартам BREEAM. «Это и спортивные объекты, и офисы, и жилье, и гостиницы, и транспортная инфраструктура. Таким образом, мы можем говорить о том, что в олимпийском проекте впервые масштабно на нормативной основе внедряются технические решения, повышающие экологическую и энергетическую эффективность, инновационную составляющую проектов, вводятся в практику применение «зеленых» стандартов», — заключил господин Авербух.

По словам вице-президента ГУД, президента NAI Besar Александра Шарапова, на сегодняшний день процесс внедрения энергоэффективных технологий в российский девелопмент идет полным ходом. Правительство поддерживает развитие «зеленого»

строительства конкретными постановлениями, что свидетельствует о том, что это долгосрочный тренд.

Участники конференции «Энергоэффективность и экологичность в недвижимости» сошлись во мнении, что России необходимы собственные стандарты «зеленого» строительства, критерии которых будут разработаны с учетом международных наработок и специфики России. Корпоративный стандарт ГК «Олимпстрой» — первый шаг в этом направлении, который должен быть использован при создании единого российского «зеленого» стандарта.

Новый тренд

Следует отметить, что термин «зеленое строительство» появился в Петербурге относительно недавно — всерьез о таких проектах заговорили менее двух лет назад. Тем не менее на Западе требования к экологичности зданий закреплены на законодательном уровне. Пока же энергоэффективность, как это ни парадоксально, чаще всего используется в элитном жилье.

«Зеленое строительство», или, как его называют на Западе, — sustainable development, подразумевает энергоэффективность эксплуатации зданий и снижение интенсивности воздействия его на окружающую среду. В частности, здание «потребляет» сопоставимо меньше энергии (электро-, тепловой), воды, воздуха; производит меньше сточных вод, твердых отходов. Например, добываются того, чтобы окна позволяли включать электрический свет на минимальное время, правильно их ориентируя и делая достаточными по площади. При этом теплопотери снижают изоляцией внутренней среды здания; используют ветровые потоки для вентиляции, определенным образом улавливая их; используют в техниче-

ских целях так называемую greywater — отработанную воду из стиральных и посудомоечных машин, например, для мойки автомобилей и подпочвенного орошения; максимально используют ветровую, солнечную энергию, получают тепло из компоста, сберегают дневной нагрев поверхностей для обогрева ночью, применяя теплоемкие и теплопроводные материалы в разных композициях.

В мире существует несколько шкал, по которым определяют экологичность проекта. Наиболее популярны две — американская LEED (The Leadership in Energy and Environmental Design) и британская BREEAM.

Распространенный способ повышения энергоэффективности зданий состоит в снижении теплопотери — путем утепления стен и окон, более эффективного использования циркуляции воздуха (так называемая рекуперация воздуха — когда тепло, выделяемое человеком и бытовыми приборами, вновь используется для отопления здания), использование солнечных батарей.

Использование энергоэффективных технологий в соседней Финляндии, например, широко применяется не только в жилых зданиях. Так, Хельсинкский водоканал (HSY — коммунальное объединение по оказанию экологических услуг региону Хельсинки), обслуживающий более 1 млн жителей на 100% обеспечивает себя электричеством и на 50% теплом за счет метана, который вырабатывается из канализационных осадков, которые очищаются на этом же предприятии.

Первые проекты

«Зеленый проект» в Петербурге реализует и компания NCC. В жилой комплекс «Шведская корона», площадью 60 тыс. кв. м, (Окончание на стр. 19)



Жилой комплекс на Карповке

ОРИЕНТАЛЬ

ул. Профессора Попова / Барочная ул.

Комплекс введен в эксплуатацию

Квартиры и таунхаусы на Петроградской стороне с видом на Крестовский остров и дельту Невы

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с эстетическими характеристиками.

Мы воплощаем в реальность Ваши мечты об идеальном доме

- Высота потолков в квартирах — 3 метра
- Остекленные лоджии, балконы и веранды
- Двухуровневый подземный паркинг (закрытый отапливаемый)
- Газоанализаторы для принудительного включения вентиляции
- Система очистки воды по технологии компании Bauer Wassertechnology
- Деревялоалюминиевые рамы с клапаном проветривания
- Кабельное ТВ с опцией цифрового телевидения, в т.ч. каналы НТВ+
- Коласочные помещения в каждом подъезде
- Кладовые помещения для каждой квартиры
- Финская детская площадка
- Принудительная вентиляция
- Автономная газовая котельная

Проект: «Студия 17», Санкт-Петербург, Eagle Group, Финляндия.

703-44.44

Центральный офис продаж
Приморский пр., 54
Пн — Пт: 8:30 — 20:00
Сб — Вс: 11:00 — 17:00

YITDOM.RU

YIT