

ДОМ

«Мы хотим повысить градус конкуренции на рынке»

ИНТЕРВЬЮ

Компания «Главстрой-СПб» появилась на рынке Петербурга несколько лет назад и уже вошла в число крупнейших городских застройщиков. О ключевых проектах компании, стратегии продвижения и положении на рынке недвижимости Петербурга корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ рассказал МИХАИЛ БУЗУЛУЦКИЙ, директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб».

— Классификация рынка жилья сегодня довольно размыта. Для чего, на ваш взгляд, она вообще нужна рынку?

— На мой взгляд, классификация жилья необходима только для анализа, потому что в течение нескольких лет изучая потребителей, мы выяснили, что предложения у всех разнообразны. Я бы не стал утверждать, что нашему рынку эта классификация вообще необходима. Застройщики, которые продают свой продукт, не хотят иметь каких-либо ограничений. Некоторые, к примеру, стремятся выдать не всегда удачный продукт за нечто более качественное. Так что классификация — это, я бы сказал, от лукавого. На рынке есть такое понятие, как жилье экономкласса, но границы его весьма размыты. В целом он определяется неким диапазоном цен: как правило, это многоквартирные многоэтажные дома в определенных районах города. Есть некий комфорт- и бизнес-класс, который имеет более высокую стоимость и территориально тяготеет к центру города. Есть премиум-сегмент с высокими ценовыми характеристиками.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— В каком состоянии сегодня находится рынок жилой недвижимости?

— Рынок недвижимости России всегда был дефицитным из-за структуры экономики и структуры общества. За последние два года он стал себя чувствовать гораздо лучше. Из кризиса 2008 года застройщики извлекли гораздо больше опыта, чем за всю историю экономики нашей страны. Они стали менее безрассудными, менее закредитованными. Многие застройщики вообще отказались от кредитного плеча.

— Как вам удается так удачно реализовывать квартиры в проекте «Северная долина»?

— Стартовав с продажами в 2010 году, мы отбили у слабенных после кризиса конкурентов свою долю на рынке. Она сегодня колеблется от 20 до 30%. Ежемесячно мы уве-

ренно реализуем те объемы, которые нам необходимы, финансируем стройку, не привлекая никаких заемных средств. Мы особенно гордимся тем, что у нас нет никаких обязательств перед кредитными организациями и банками, а есть обязательства только перед дольщиками. Мы работаем в соответствии с 214-ФЗ. Нам особенно приятно, что мы задаем рынку высокие стандарты работы, которые выполняем сами, и подстегиваем к этому конкурентов. Надеюсь, что вскоре мы очередной раз удивим рынок и зададим новый тон. За долгое время существования этого рынка у потребителей, да и у других участников рынка сложилась четкая убежденность в том, что дом можно сдать не в срок и обмануть дольщиков, предложив им договоры, не соответствующие федеральному закону. Время

таких диковинных договоров и обмана потребителя прошло. Мы можем предложить четкое выполнение сроков строительства, грамотный договор, качественный продукт с хорошей начинкой и удобной для жизни средой. «Северная долина» — это проект экономкласса, но если проводить аналогию с машиной, то здесь есть кожаный салон, гидроусилитель руля, подогрев сидений и прочее. Теперь в этом классе стандарты другие — они стали выше. Если компания хочет быть конкурентоспособной на рынке, то придется этим требованиям соответствовать.

— За счет чего в этом проекте вы предлагаете такую высококонкурентную цену?

— До того как на рынке появились мы, никто не мог предложить, что квартиры можно реализовывать темпами в 600

квартир в месяц. Мы это делаем. Никто не мог замануться на реализацию 200 тыс. кв. м в год, а мы сдаем больше, чем комитет по строительству Санкт-Петербурга. Считалось нонсенсом строить пять этажей в месяц, а мы это делаем, так как у нас есть накопленный опыт. Говорили, что нельзя собрать такое количество подрядчиков и техники на одном проекте, а мы смогли это сделать. Раньше квартиру могли приобрести, в лучшем случае, один раз в жизни, а мы делаем все возможное для того, чтобы квартиру смог купить каждый и желательно много раз.

— Какие планы у вас есть по этому проекту на 2012 год?

— Планы те же: удерживать объемы реализации и повышать качество продукта. В «Северной долине» мы планируем иметь в проектировании около 400 тыс. кв. м жилой недвижимости, а в строительстве — около 480 тыс. кв. м. Также планируем ввести в эксплуатацию третью очередь «Северной долины», где будет около 250 тыс. кв. м. Темп продаж мы намерены удерживать на уровне 600–650 квартир в месяц. К тому же мы планомерно индексируем стоимость квадратного метра, так как наращиваем качество продукта и делаем поправку на рост себестоимости строительства. Мы планируем, что годовой рост цены составит порядка 18%. Причем более половины объема реализации мы делаем силами нашего отдела продаж, хотя и от услуг сторонних агентств не отказываемся.

— Какова на сегодняшний день доля ипотечных сделок в «Северной долине»? Прогнозируете ли вы ее рост?

— На разных этапах строительства она различна. В целом, ипотечное плечо составляет от 17 до 30%. Мы всегда дифференцируем риски и работаем со многими банками. По нашим прогнозам, доля ипотечных сделок не снизится, если на рынке не будет кризисных процессов.

— Разрабатываете ли вы новые программы реализации квартир?

— Мы подготовили и внедрили программу «Ипотечные каникулы», где покупателю квартиры будет дано полгода отсрочки по кредиту на приобретаемую квартиру. Для многих это очень удобный вариант покупки, при котором можно будет перекредитоваться, продать или приобрести что-либо. Пока никто из застройщиков в Петербурге не предлагал такую программу.

— Когда планируете приступить к реализации проекта «Юнтолово»?

— Мы завершаем проработку самого продукта. Этот проект будет новым словом на рынке жилья в России. Мы подошли к тому, чтобы дать этому рынку не просто квадратные метры и получить за это норму прибыли, а сдать качественный продукт и повысить градус конкуренции на рынке. Хотим сделать его интересным для разного уровня потребителей. Продажи планируем открыть летом текущего года. Мы уже получили разрешение и приступили к строительству, сейчас идет подготовительный этап. Постараемся насытить этот проект хорошей архитектурой малоэтажного строительства, закрытыми дворами, качественно выполненными входными группами, отделкой квартир. К тому же оборудуем лодочную станцию,

сделаем прогулочные дорожки, экопарк, запустим без участия города собственный транспорт.

— Расскажите о квартирографии этого проекта.

— В «Юнтолово» квартиры будут с более просторными планировочными решениями, нежели в «Северной долине». Мы исходили из необходимости и достаточной площади помещений. Если посмотреть на квартиры в Европе или Америке, то в большинстве своем они похожи на наши. Основы архитектуры закладывали не славяне, а немцы, голландцы, и мы лишь перенимаем их опыт.

— Какой порядок цен планируете там заложить?

— Мы планируем, что это будет верхний уровень комфорт-класса, по удобной и для экономкласса цене. Могу только сказать, что стоимость квадратного метра будет ниже, чем сегодня в «Северной долине». Мы ориентируемся на то, что покупатель в «Юнтолово» — это обычный человек со средним доходом, который может себе позволить квартиру экономкласса. Возможно, среди них будет много приезжих из регионов Северо-Запада, которые привыкли жить в менее агрессивной среде. У проекта есть все предпосылки для того, чтобы стать успешным. Он расположен в Приморском районе Санкт-Петербурга, курортном направлении, в одном километре от залива, рядом — Лахтинский разлив, лес, через несколько лет в проекте появится метро, дотягивается Западный скоростной диаметр, две развилки Кольцевой автодороги.

— Планируете ли разрабатывать особые программы с банками для реализации проекта «Юнтолово»?

— У нас уже есть договоренности со всеми нашими банками-партнерами. В том числе клиенты смогут приобрести там жилье при нулевом первоначальном взносе.

— Что происходит на проекте Шкапина — Розенштейна?

— Мы успешно прошли экспертизу, получили разрешение на строительство и уже приступили к подготовке территории и перекладке инженерных сетей. К реализации мы приступим в начале лета. Проект, конечно, интересный. Петербуржцы эту территорию воспринимают как депрессивную, но девелопер и продавец тем и отличаются от обывателя, что могут посмотреть на вещи несколько иначе. И мы посмотрели на это место с высоты птичьего полета и поняли, что оттуда открываются исключительные панорамы Петербурга. Здесь мы создаем закрытый бизнес-квартал, где будет 60 тыс. кв. м жилья, два небольших бизнес-центра, гостиница и необходимые объекты социальности. В проекте будет все, что необходимо молодым и преуспевающим. Отмечу, что бизнес-квартал уже есть в Петербурге и они пользуются популярностью.

— Название проекту уже придумали?

— Мы назвали проект «Панорама 360», так как видовые характеристики просто поражают.

— Какая глобальная задача по продвижению и продажам стоит перед вами на 2012 год?

— Сохранить объемы реализации по «Северной долине», и успешно вывести на рынок проекты «Юнтолово» и «Панорама 360» на Шкапина — Розенштейна.

Кризисный стабилизатор

Доходные дома в критических ситуациях демонстрируют хорошую финансовую устойчивость

НОВЫЕ СЕГМЕНТЫ

Доходные дома остаются самыми слабым звеном сектором петербургской недвижимости. Но постепенно число подобных проектов в Петербурге растет. Как говорят эксперты, преимуществом подобной недвижимости является то, что во время кризисов она демонстрирует гораздо большую стабильность, чем прочие сегменты отрасли.

Так, в феврале финская компания SATO, один из ведущих операторов съемного жилья в Финляндии, купила 43 новые квартиры с отделкой в строящемся доме на Детской ул., 18а, на Васильевском острове. Сумма сделки составила более 400 млн рублей.

Следует отметить, что это не первая покупка финской компанией строящегося жилья. Так, в декабре 2012 года компания SATO приобрела у концерна NCC строящийся дом на 66 квартир, общий объем инвестиций тогда составил €11 млн. Дом расположен на территории жилого комплекса «Шведская корона» в Удельном парке. Окончание строительства запланировано на осень 2012 года. Апартаменты также предназначены для сдачи в аренду обеспеченным россиянам и иностранцам, работающим в Петербурге.

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что сегодня в Петербурге в этом сегменте существует пять игроков. Все они — иностранные компании, которым понятен формат. Это финский пенсионный фонд Icescapital Housing Fund (несколько лет назад выкупил за \$50 млн в жилом комплексе на Коломяжском пр. 270 квартир), апартамент-отель Staybridge Suites на Московском пр., 97А, два небольших частных проекта Kronverk и Sharfofel и самый крупный — финская компания SATO. С покупкой квартир на Детской улице



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

До недавнего времени доходные дома в Петербурге в основном строили западные компании. Сейчас на этот рынок стали выходить и отечественные игроки. Одним из первых местных девелоперов станет ГК «Пионер» со своим комплексом на ул. Хошимина

у SATO будет уже восемь проектов доходных домов в Петербурге.

Время местных игроков

Впрочем, идут на этот рынок и российские игроки. Осенью 2013 года петербургское направление ГК «Пионер» выведет на рынок города 975 апартаментов общей площадью 28 тыс. кв. м в составе апартаментов YE'S, который разместится у станции метро «Простект Просвещения» в Выборгском районе города. Минимальная площадь апартаментов составит 29 кв. м. Помимо апартаментов в состав многофункционального комплекса YE'S войдут два жилых корпуса, оздоровительный центр с бассейном, торговые площади, рестораны и паркинг. Общая площадь проекта составит 157 060 кв. м. Продажи квартир и апартаментов уже открыты. На сегодняшний день ГК «Пионер» реализует всего 200 апартаментов, остальные останутся в собственности компании. Апартаменты могут приобрести как частные, так и институциональные

инвесторы. Аналитики ГК «Пионер» прогнозируют среднюю доходность вложений в апартаменты в период с 2012 по 2017 год в размере 11%. Заместитель генерального директора ГК «Пионер» Александр Погодин говорит, что по статистике примерно каждый пятый покупатель приобретает квартиру не для собственного проживания, а с целью сохранения средств или извлечения дополнительного дохода от аренды. «Непоявляющееся законодательство в арендной сфере сегодня не позволяет объяснить, много ли в городе профессиональных рантье и инвесторов и какие средства оборачиваются в этой отрасли. Наш апартамент-отель YE'S дает возможность заключить договор с управляющей компанией, которая полностью берет на себя заботы о подборе клиентов и их обслуживании». По нашим подсчетам, к концу 2017 года общая доходность апартаментов в YE'S превысит доходность квартиры на 30 процентов», — добавляет господин Погодин.

Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-

Девелопмент», вспоминает, что из местных фирм о планах по строительству доходного жилья заявляла также ФПГ «Росстро».

Дело привычки

Как отмечают специалисты, в отличие от Америки и европейских стран, у россиян пока нет привычки жить в съемном жилье. В России люди, вынужденные снимать квартиру, чувствуют себя некомфортно.

Анастасия Цыганова, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer, отметила: «Международный опыт показывает, что строительство и обслуживание доходных домов — успешный и прибыльный бизнес, обеспечивающий 10–13 процентов годовых. В Канаде около половины населения проживает в съемных квартирах, в США — порядка 25–30 процентов, 48 процентов населения Германии живут в арендованной квартире, а в столице Германии Берлине эта цифра доходит до 84 процентов».

«Снимать жилье на Западе — это вполне естественно, поскольку приобретение объекта недвижимости в любом крупном городе доступно немногим», — говорит управляющий директор NAI Besar Илья Андреев. — Петербург также не является исключением, поэтому все предпосылки для появления такого сегмента, как доходные дома, в нашем городе уже сложились».

Если верить прогнозам Министерства регионального развития, к 2020 году в России до 20–30% жилья будет арендным.

Господин Казанский говорит, что рынок аренды жилья в Петербурге формируют частники (сдают 300–350 тыс. квартир — 15–20% от общего жилого фонда). Специалисты при этом отмечают, что существующий рынок аренды в Северной столице очень неорганизованный. Кроме

того, он, как и в остальных российских городах, непрозрачен, хаотичен и на 99% сосредоточен в руках частных владельцев.

По расчетам специалистов компании SATO, окупаемость таких проектов составляет около 10 лет. Доходность находится на уровне 5–10%.

Генеральный директор первого в Петербурге доходного дома «Коломяжский, 15» Елена Пришина считает, что срок окупаемости проектов доходных домов вполне может быть и выше: «Следует понимать, что если мы говорим не об апарт-отеле, а именно о доходном доме, то это очень долгие деньги, и о быстрой доходности речь идти не может. Смысл доходных домов состоит в сохранении денег с незначительным приумножением, а не в быстрой доходности».

«Окупаемость проектов экономкласса находится в диапазоне от 18 до 22 лет, — утверждают эксперты АРИН. — Сроки окупаемости объектов в элит и бизнес-классе значительно короче — в Москве, например, они составляют от 7 до 10 лет, поскольку здесь достаточно понятен платежный спрос, а заполняемость подобных объектов достаточно высокая».

Илья Андреев считает, что сроки окупаемости доходных домов короче — на уровне 6–7 лет. «Доходность таких проектов составляет около 14 процентов, как и в сегменте торговой недвижимости», — говорит эксперт.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», говорит, что высокодоходны как элитные доходные дома, так и дома самого низкого ценового сегмента: «Сейчас, если ориентироваться на существующие примеры, рентабельность этого бизнеса составляет от 5 до 9 процентов. Максимальная доходность данного бизнеса — это общежития для гастарбайтеров. В этом сегменте проект

может при минимальных затратах окупиться за 5–7 лет. Следующий по доходности и надежности — элитный рынок. Спрос формируют экспаты и топ-менеджеры крупных компаний, приезжающие осваивать петербургский рынок».

«Срок окупаемости коммерческих проектов доходных домов в массовом сегменте может составлять 8–10 лет. При этом и риски инвесторов в доходные дома — самые низкие», — полагает Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

При этом господин Андреев считает, что риски в доходных домах самые низкие. «Доходная недвижимость в минимальной степени подвержена влиянию кризисных явлений. В США после начала кризиса офисные центры продавались ниже себестоимости. Владельцы же доходной недвижимости практически не пострадали. Платежи за аренду квартир снизились всего на 10–15 процентов», — рассказал Андреев. — И заполняемость оставалась на уровне 90 процентов и выше. И все это очень просто объясняется: людям всегда, независимо от экономической ситуации, надо где-то жить».

В ожидании помощи

Эксперты полагают, что в будущем сегмент доходного жилья будет развиваться опережающими темпами. Однако для этого все же нужно некоторое участие государства. Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», считает, что сегодня для развития данного направления нужны крупные инвесторы. «Большую роль в развитии этого сегмента играет государство, которое должно оказывать всестороннюю поддержку инвесторам», — уверен он.

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-

Недвижимость»), считает, что сегодня инвестору значительно выгоднее построить и продать дом, получив прибыль в течение двух лет, чем сдавать квартиры в аренду. Так, внутренняя норма доходности (IRR) у жилого дома в среднем в два раза выше, чем у доходного. При этом господин Коваленко также полагает, что для развития доходных домов нужна помощь со стороны государства. «Спрос на аренду жилья — особенно цивилизованную аренду — огромен. Он поддерживается как миграционными процессами из регионов в столицы — Москву и Петербург, так и последствиями бабь-буми 1980-х годов. Строительство доходных домов возможно при содействии государства, крупного предприятия, заинтересованного в том, чтобы сотрудник жил в доходном доме и был «привязан» к компании. Правда, в последнем случае речь, скорее всего, будет идти не о крупных городах, а о новых кластерах и промышленных парках, удаленных от жилых массивов».

Илья Андреев полагает, что в России сегмент доходных домов имеет достаточно большие перспективы для развития — в силу отсутствия большого объема предложения и неудовлетворенного спроса. «Стоимость жилья в доходных домах незначительно выше среднерыночных показателей в частном секторе при совершенно ином качестве предоставляемых услуг. Безусловно, развитие сегмента доходных домов повлияет на создание цивилизованного рынка аренды. Преимуществами подобных объектов является, например, единое управление, легальное оформление взаимоотношений между арендатором и арендодателем», — предполагает он.

Марк Лернер считает, что развитию доходных домов, прежде всего, мешает отсутствие профильного законода-

тельства и государственной поддержки. «Доходные дома могли бы составить конкуренцию „серому“ рынку аренды, если бы их строилось значительное количество. В Петербурге есть большой сегмент потребителей, которые предпочитают арендовать качественное жилье и быть зашитами при этом условиях договора, нежели приобретать собственное жилье с использованием ипотеки», — рассуждает господин Лернер.

Директор по строительству ООО «КВ» Владимир Трекин говорит: «Доходные дома — пока не освоенная территория для инвесторов, хотя это направление девелопмента я считаю весьма перспективным: спрос в Петербурге на аренду жилья достаточно высок. У многих людей есть четкие требования к качеству снимаемого жилья, социальному уровню своих соседей, классу комфорта».

Анастасия Цыганова полагает, что сегодня реализовать проект доходного дома можно несколькими путями. Например, по схеме ГЧП, как вариант — строительство жилья на государственной земле. «Таким образом, город не теряет землю, а инвестор освобождается от платежей за нее и, возможно, за инфраструктуру», — говорит она. Также государство, считает госпожа Цыганова, может взять на себя субсидирование процентной ставки по кредиту. «Без существенного изменения законодательства государственная поддержка не сможет в сегодняшних условиях стимулировать развитие рынка доходных домов со стороны частных инвесторов. Данную проблему государство может решать только самостоятельно и за свой счет, обеспечивая, таким образом, защиту лишь самых социально незащищенных слоев населения», — заключает она.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ