

«ЕСЛИ НЕ БУДЕТ СУБСИДИЙ СО СТОРОНЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ТО ИПОТЕЧНАЯ СТАВКА НИЖЕ НЕ СТАНЕТ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ЦДС МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ В ЗАВЕРШЕНИИ 2012 ГОДА РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЮЛИИ ВЛАСОВОЙ О СОСТОЯНИИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ПЛАНАХ И ПРИОРИТЕТАХ КОМПАНИИ, А ТАКЖЕ ДАЛ ПРОГНОЗЫ НА ГРЯДУЩИЙ ГОД.

BUSINESS GUIDE: Каким был 2012 год для ЦДС?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: В 2011 году мы сдали 190 тыс. кв. м, в этом году примерно столько же — сейчас компания как раз находится на этапе сдачи домов. По основным показателям идем практически по графику, даже с опережением. Заканчиваем строительство пяти крупных объектов, приступили к реализации еще четырех проектов квартальной застройки.

BG: Какие приоритеты были расставлены компанией в этом году?

М. М.: Во-первых, мы работаем собственными силами. В составе ЦДС три генподрядные организации, которые обеспечивают полный замкнутый цикл: планирование, управление, все строительно-монтажные и спецработы, в том числе сантехника и электрика. В составе компании также собственное проектное бюро, которое на данный момент проектирует большинство наших объектов.

Во-вторых, с каждым годом мы наращиваем земельный банк, покупаем участки под застройку, это позволяет развиваться, планировать на долгосрочную перспективу. Покупаем землю и в городе, и в области. Активнее всего во Всеволожском районе, который граничит с городом. Там мы работаем уже с 2005 года.

В-третьих, по-прежнему стараемся обеспечить потенциальным клиентам доступные финансовые механизмы для приобретения квартир в наших домах. Мы работаем с восемнадцатью банками по ипотечным программам, предлагаем гибкие рассрочки, скидки.

В-четвертых, в этом году мы ввели для всех своих объектов новые стандарты технического оснащения, при этом цены на квартиры остаются прежними. Уже несколько лет мы строим большинство своих домов с квартирами бренда «БК-стандарт» — это так называемый «базовый комфорт», и если в самом начале это были дома в массовом сегменте, с полноценными квартирами оптимальных планировок, то с этого года мы ввели технические стандарты комфорт-класса, оставаясь по ценовым показателям в массовом сегменте. Во всех наших домах бесшумные импортные лифты, отдельные комплексы предусматривают фасадное остекление, дизайнерскую отделку холлов, в квартирах пятикамерные стеклопакеты, металлические двери, лучевая система отопления, радиаторы с терморегулятором, скоростной широкополосный интернет, телевидение с возможностью включения кабельных каналов с устройством развонок во всех комнатах и многое другое.



BG: Какие ипотечные программы проводит ЦДС?

М. М.: Мы сотрудничаем с крупнейшими банками России. Было бы неправильно выделять какие-то из них. Соглашения подписаны с восемнадцатью банками. Но дело даже не в количестве, а в том, каким образом мы работаем. Это не общий продукт, который сформировал банк, а именно индивидуальные программы, ориентированные на наших клиентов: снижение процентных ставок, уменьшение первого взноса, отмена комиссий. Практически каждый месяц появляются новые индивидуальные ипотечные программы между нашей компанией и банками-партнерами.

BG: Планируете ли вы сотрудничество с другими банками или изменение ипотечных программ?

М. М.: Я считаю, что вполне возможно расширение списка наших партнеров, но приоритетным в следующем году для нас будет развитие и совершенствование уже существующих программ.

Еще в 2008 году ипотека по всей России, и в Петербурге в частности, была на довольно высоком уровне. Докризисный уровень мы давно перегнали, показатели ипотечного рынка в городе и области очень высокие. И это не предел.

Но если не будет субсидий со стороны правительства, то ипотечная ставка ниже не станет: ни пять, ни шесть, ни семь процентов мы в итоге не получим, минимальная ставка останется 9,5%. Хорошо если банки будут работать более клиентоориентированно, быстрее рассматривать заявки, смягчать требования к заемщикам. Тогда будет расти число потенциальных покупателей, готовых приобрести жилье в ипотеку.

BG: Каково, на ваш взгляд, состояние рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области в этом году?

М. М.: Год назад ждали новой волны мирового кризиса, но обошлось... Рынок недвижимости Санкт-Петербурга сейчас стабилен, цены на квартиры постепенно растут. Один из основных факторов, влияющих на состояние рынка недвижимости, — это цена на нефть. Сейчас она находится на достаточно приемлемых уровнях, выше ста долларов — это нормально. Спрос на жилую недвижимость в городе и Ленинградской области будет всегда, ведь помимо местных жителей сюда очень часто переезжают и из других регионов России, например, из Сибири, Дальнего Востока, с Севера. Мы видим, что объем спроса на квартиры в массовом сегменте огромный, но уровень платежеспособности населения пока еще заметно ниже.

BG: Можете ли вы дать прогноз, как будет развиваться рынок жилой недвижимости и, в частности, ваша компания в следующем году?

М. М.: Прогнозировать всегда сложно, рынок недвижимости подвержен множеству макро- и микроэкономических факторов. В любых условиях мы исходим из разумного минимума, хотя хочется надеяться на лучшее. Так, в 2008 году, несмотря на сложную экономическую ситуацию, мы продолжали строить и продавать квартиры, хотя и в меньшем объеме и по более низким ценам. Постепенно рынок выравнивался, росли объемы строительства и цены. Сейчас рынок на подъеме, и если не произойдет никаких глобальных потрясений в ближайшей перспективе, есть все предпосылки к стабильному росту в следующем году.

Объем строительства на границах города и в ближайших пригородах будет увеличиваться. В городе, соответственно, снижаться. Разница по цене на жилье в историческом центре и в спальных районах будет расти. Спрос на квартиры в массовом сегменте будет по-прежнему высоким.

Мы стараемся вести консервативную политику, не брать на себя высокие долговые обязательства, выстраивать оптимальные для наших клиентов условия приобретения жилья, реализовывать квартиры параллельно с ходом строительства. В основном мы работаем в массовом сегменте, хотя у нас есть и проекты класса комфорт. Спрос на такие квартиры всегда будет. Важно, обычным или спекулятивным он будет. Разумеется, лучше, чтобы все развивалось поступательно и предсказуемо. В наших планах на ближайшие 3–5 лет довести объемы строительства в Ленинградской области до 300 тыс. кв. м в год, в Санкт-Петербурге — до 500 тыс. кв. м.

BG: Будет ли рынок жилой недвижимости развиваться в области, приобретать новые формы в городе?

М. М.: Область достаточно неоднородная: большинство строительных компаний интересны те районы, которые расположены недалеко от границ Санкт-Петербурга. В основном это Всеволожский и Ломоносовский районы. Отдаленные районы менее востребованы, и строить в них пока не так интересно. Участки под застройку в Ломоносовском районе мы сейчас рассматриваем, во Всеволожском мы уже давно присутствуем в достаточно большом объеме.

Говорить о том, что все возможности для строительства в Санкт-Петербурге исчерпаны, рано. Город еще недостаточно освоен. Мы внимательно изучаем все участки под застройку, каждый район для ЦДС по-своему интересен. Что ж, будем смотреть, покупать, оформлять документацию.

BG: Существует ли сейчас конкуренция в отрасли строительства жилой недвижимости?

М. М.: Рынок недвижимости большой — на всех игроков хватает. Но здоровая конкуренция между компаниями, конечно, есть. Застройщики стремятся отличаться от своих партнеров по цеху новыми конкурентными преимуществами, ищут оригинальные и актуальные маркетинговые решения. Конкуренция на рынке и города, и области скорее партнерская, очень позитивная. От этого выигрывают в первую очередь клиенты — можно выбирать из большого числа предложений оптимальные по соотношению цены и качества. ■