ДОМ

«Мы не боимся высоты»

— экспертное мнение —

ФЕДОР ТУРКИН, генеральный директор ЗАО «Росстройинвест», рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ о планах по строительству новых небоскребов в Петербурге, пользе диверсификации бизнеса и рентабельности строительных проектов.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— Застройщики и проектировщики часто сетуют на то, что в Петербурге сложные грунты и поэтому строить высотные здания сложно. У вас в активе есть готовый жилой небоскреб. Поделитесь опытом, как удалось реализовать этот проект?

— Раньше в Петербурге не боялись высоты. Еще со времен Петра в городе строились высотные объекты. К примеру, Петропавловский собор имеет высоту 122 метра, Смольный собор — 75 м, Исаакиевский собор — 101 м. Если посмотреть на мировой опыт, то, к примеру, Токио находится в не менее сложной ситуации с грунтами, к тому же там повышенная сейсмичность. В Майами где ни копнешь — вода, но высотные здания там строят без проблем. Так что в Петербурге ситуация с грунтами не какая-то особенная. Технические сложности были в самом начале и у нас, но современные технологии позволяют вести высотную застройку в самых сложных условиях. Если 200 с лишним лет назад наши соотечественники возводили такие сооружения, то почему бы и нам этого не сделать? Другое дело, что еще в советское время поменялся сам подход к развитию города, и стало считаться, что высотные здания не нужны Ленинграду, так как доминирующую роль стала играть Москва.

— Насколько высотное строительство дороже обычного?

— По разным оценкам, в зависимости от сложности проекта, высотное строительство дороже на 15–40%. Но даже несмотря на то, что мы строим жилье не бизнес-, а комфорт-класса, нам удалось попасть в нормальную экономику. Этому способствовал и тот факт, что все строительно-монтажные работы, от устройства свайного поля до возведения монолитного каркаса, мы выполняли своими силами. В результате появился жилой комплекс «Князь Александр Невский», который на сегодняшний день является самым высоким жилым зданием в городе.

— Планируете ли еще заниматься строительством высотных зданий?

— Да, мы работаем над проектом жилого комплекса из двух башен, и он будет называться «Петр Великий» и «Екатерина Великая». Проект будет реализован на берегу Невы в 2 км вверх по течению от нашего жилого комплекса «Князь Александр Невский». Сейчас идет сделка по покупке земли. Через несколько месяцев будет более предметное понимание особенностей этого проекта. Также высотное здание мы строим на пересечении Зольной улицы и Дальневосточного проспекта, всего в 700 м от Невы. Там появится многофункциональный центр «Морская столица» высотой около 90 м.

— В вашем портфеле есть как жилые и коммерческие, так и госбюджетные объекты. Эксперты говорят, что это абсолютно разные виды бизнеса, и заниматься ими в рамках одной компании сложно. Для чего вам эта диверсификация? Удается ли успешно сочетать одно с другим?

— Это действительно разные виды бизнеса, но все они нас развивают и продвигают вперед. К примеру, мы получили колоссальный опыт и знания при строительстве инфекционной больницы в Полюстрово. Вообще, строительство специальных медицинских учреждений мы хотим выделить в отдельное направление нашей деятельности. В перспективе мы планируем проектировать и строить дороги, мосты и тоннели, а также мечтаем строить «умные города».

— Вы много работаете на генподряде. К какой доле госзаказа в портфеле своих проектов вы стремитесь?

— Мы стремимся к соотношению 50 на 50. Сейчас есть небольшой перевес в сторону собственных проектов. В период финансового кризиса он был в сторону госзаказа, так как инвестиционные проекты приостановились, а государство продвигало, в частности, строительство медицинских комплексов.

— Расскажите о вашем земельном банке. Планируете ли его пополнять?

— Сегодняшний земельный банк, без учета уже реализующихся проектов, позволяет нам построить порядка 400 тыс. кв. м жилья. Это проекты, которые планируются во Всеволожском районе Ленинградской области. К примеру, в Сертолово мы намереваемся построить уникальный с точки зрения архитектуры проект — жилой комплекс «Золотые купола», где главная площадь будет украшена зданиями с куполами. Также в процессе сделка по покупке участка под проект башен имени Петра и Екатерины Великих. Когда у нас появятся длинные деньги, мы обязательно приобретем много земли, в том числе и в Петербурге.

— Свободных пятен к тому времени может уже не остаться...

— Вдоль берегов Невы и других рек и каналов у нас есть огромный «серый пояс», который занят уже практически не функционирующими предприятиями. Рано или поздно эти земли подвергнутся редевелопменту, и мы тоже не отказываемся от идеи поучаствовать в этом процессе.

— Ваши проекты выделяются интересными архитектурными решениями. Почему решили уделять особое внимание архитектуре объектов?

— Мы изначально решили, что будем строить только яркие проекты. Для реализации этой задачи нужны талантливые архитекторы, и нам посчастливилось встретиться с замечательным архитектором — Михаилом Копковым. Есть древняя мудрость: «Хочешь заглянуть в будущее — создай его своими руками». К тому же существует мнение, что дом, в котором живет человек, влияет на его сознание. Поэтому надо строить красивые, добротные, комфортные и доступные для покупателя дома.

— Каковы затраты на архитектуру в структуре бюджета проекта?

— За рубежом они составляют примерно 10%, у нас — значительно меньше.

— Вы приступили к реализации проектов Ленинградской области. Есть ли планы по выходу в другие регионы?

— Да, такие планы есть. Так, мы уже начинаем осваивать Московскую область. Пока по госзаказу мы построили там детский сад. Но планируем реализовывать и собственные проекты. Сейчас мы рассматриваем пятна под застройку двух жилых комплексов площадью 400–500 тыс. кв. м каждый. Также мы обязательно пойдем в Сибирь и на Дальний Восток — как по госзаказу, так и с инвестпроектами. Сроки выхода в эти регионы будут зависеть от планов руководства государства по развитию этих регионов.

— К реализации каких проектов в Петербурге планируете приступить в этом году?

— Мы намерены приступить к реализации проекта «Город мастеров» на проспекте Маршала Блюхера. Сейчас проектная документация находится на экспертизе. Там будет 55 тыс. кв. м жилья и 5 тыс. кв. м коммерческих площадей. На территории этого проекта также появятся храм и центры культурного развития.

— Эту социальную инфраструктуру вы будете развивать за свой счет?

— Да, мы берем на себя эту социальную нагрузку, причем с большой радостью. Нам крупно повезло: у нас никогда не было каких-то дополнительных возможностей, поэтому мы привыкли рассчитывать на свои собственные силы. К примеру, ЖК «Князь Александр Невский» возник на месте, от которого отказалась крупная компания, посчитав эту локацию неинтересной. А мы поработали над идеей, и в результате получился этот уникальный для Петербурга проект. Дом заселен. Скоро откроется храм, центр культурного развития, фитнес, несколько магазинов.

— Над какими еще проектами вы работаете сейчас?

— В нашем активе есть такие жилые проекты комфорт-класса, как «Утренняя звезда», «Земляничная поляна», «Дом с курантами» и многофункциональный центр «Морская столица». Также идет проектирование очень интересного спортивного центра, но об этом подробнее смогу рассказать через пару месяцев.

— Сколько в среднем стоит квадратный метр в ваших проектах?

— Мы продаем жилье по среднерыночным ценам, при этом предоставляем жителям больше возможностей для комфортной жизни, чем некоторые наши коллеги-застройщики.

— Какова сегодня рентабельность жилых проектов?

— Во всем мире строят в еще более жестких, чем у нас, условиях. Но у них, конечно, есть преимущество в виде длинных недорогих денег. Там рентабельность в 6–8% считается хорошим показателем. У нас на инвестиционных проектах этот показатель выше. А на госзаказе она в последнее время стала совсем скромной.

— Все чаще слышны опасения по наступлению второй волны кризиса. Каковы ваши прогнозы?

— Согласно теории кризисов известного экономиста Ковалева, у нас с 2008 по 2016 год мировая экономика переживает объективный экономический кризис, связанный с переходом на новый технологический уклад. Но есть еще и вероятность финансового кризиса, который Америка может устроить в любой момент, когда ей это будет выгодно, ведь мир очень зависим от доллара.

— На какой рост рынка по итогам года вы рассчитываете?

— Я думаю, что рост будет чуть ниже уровня инфляции. Серьезных изменений не предвидится, если только не наступит финансовый кризис.

Дефицит отступает

— премиум-класс —

Рынок элитной недвижимости постепенно стал пополняться новым предложением, что несколько сгладило дефицит, который начал формироваться в 2012 году.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Цены на рынке премиального жилья нестабильны: во втором квартале 2013 года они росли. Но в июле произошло небольшое снижение – на 3,3%

По состоянию на начало августа, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на территории Санкт-Петербурга представлено 30 объектов элитного класса (с учетом очередей). Объем предложения в сегменте элитного жилья — около 124,4 тыс. кв. м, что составляет около 930 квартир.

«За прошлый год было введено в эксплуатацию примерно 70 тыс. кв. м элитного жилья. В этом году, по нашим прогнозам, реальный объем сдачи останется на том же уровне, хотя, исходя из заявлений застройщиков, в эксплуатацию должно быть введено более 100 тыс. кв. м», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По ее мнению, дефицит, который начал складываться на рынке премиальной жилой недвижимости, сейчас немного отступил: стали появляться новые предложения. «Так, в прошлом году в продажу вышло пять новых объектов в Центральном и Петроградском районах. В первом квартале на рынке появился „Дом на Дворянской“ от „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“. Во втором квартале 2013 года на рынок вышло два объекта. В Адмиралтейском районе — „Монферран“ от „Патриот-Нева“ на Конногвардейском бульваре, 5 (96 апартаментов), и в Центральном районе — Hovard Palace на Загородном, 19 („Ховард СПб“), на 75 квартир», — рассказала госпожа Трошева.

С ней не согласна директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая. «По-прежнему можно говорить о дефиците на петербургском рынке предложения элитной недвижимости (включая в это общее понятие все строящиеся объекты, которые выше уровня комфорт-класса — „бизнес“, „элиту“ и de luxe). Это не абстрактный дефицит, а дефицит именно качественного элитного жилья», — говорит она.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за 2012 год средняя цена квадратного метра элитного жилья выросла на 9%. В целом в элитном классе стоимость квадратного метра колеблется то в одну, то в другую сторону, так как рынок очень чувствителен к изменениям. Так, во втором квартале 2013 года средние цены плавно росли — со скоростью 0,5–1% в месяц. Тогда как в июле произошло небольшое снижение — на 3,3%. «Тем не менее в этом сегменте есть тенденция к увеличению цены. На рынок стали выходить новые, более современные и дорогие объекты. А последние квартиры в уже устаревших домах будут постепенно вымываться из предложения», — говорит госпожа Трошева.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов добавляет: «В ближайшее время можно ожидать появления новых проектов элит-класса, например, на намывных территориях Васильевского острова».

Госпожа Гуртовая говорит, что сегодня на рынке есть много объектов, которые не отвечают пониманию качества продукта в элитном сегменте. «Это выражается, прежде всего, в несоответствии предлагаемого продукта спросу на конкретное место. Застройщики во многих проектах, которые они относят к элитным — в центре города и в близких к центру города локациях, — допускают существенные нестыковки. Так, в достаточно хороших локациях есть проекты, которые на самом деле являются бизнес-классом, хотя там можно было бы построить полноценную элиту. И такие несоответствия места и конкретного проекта во многих случаях серьезно сдерживают продажи. Ведь имеются локации, где клиенту можно успешно продавать элиту класса А, но он не купит здесь же квартиру в проекте бизнес-класса, поскольку хочет получить соответствующий месту и уровень объекта, и окружение. И зачастую из-за того, что место по своим признакам является, в принципе, дорогим, а проект, тем не менее, реализуется не очень хороший, цена выставляется слишком высокая. В итоге и клиент бизнес-класса тоже не приходит», — рассуждает госпожа Гуртовая.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», отмечает, что за год портрет покупателя премиальной недвижимости изменился: «Увеличивается количество запросов от иностранных и московских клиентов, а также жителей других городов».

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК «Сателлит-Девелопмент», отмечает, что за последнее время доля корпоративных продаж в Петербурге заметно увеличилась. «Переезд в Петербург нескольких крупных компаний привел к тому, что они стали покупать квартиры как для российских топ-менеджеров, так и для приглашенных экспатов», — рассказывает он.

Кроме того, по словам господина Онокова, покупатели предъявляют все больше требований к своим будущим апартаментам. Для них важны качество строительства, наличие паркинга и охраны, видовые характеристики, развитая инфраструктура. Ранее спросом пользовались квартиры небольших метражей, сейчас же клиенты все чаще приобретают просторное жилье с высокими потолками и панорамным остеклением.

Владимир Скигин отмечает и еще одну тенденцию: «Если рассматривать не только квартиры, но и загородные дома, то элитные проекты есть в Пушкине, Павловске, в Курортном направлении (Сестрорецк, Зеленогорск). Сейчас стоимость элитной квартиры в Петербурге сопоставима со стоимостью загородного дома аналогичного качества, поэтому многие покупатели отдают предпочтение собственному дому, так как с открытием КАД и введением ЗСД транспортная доступность ближайших пригородов улучшилась».

Кстати, на рынке загородной недвижимости новых предложений элитного жилья тоже крайне мало. Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, говорит: «Поселков, которые мы относим к элитным, в актуальной продаже сегодня около 10, количество лотов — около 200. В 2013 году появился всего один новый проект. Если говорить о сделках на первичном рынке, то количество покупок с бюджетом выше 50 млн рублей составляет 10–12 штук в год».

Роман Русаков