ДОМ

«Нам под силу построить практически любой объект»

ГК «Росстройинвест» в 2014 году намерена приступить к реализации новых проектов в Петербурге. Председатель совета директоров группы компаний ФЕДОР ТУРКИН в интервью корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ЛЕСОВСКИХ рассказал о планах группы, итогах работы за 2013 год и о том, почему компания стремится выйти в регионы.

АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

— экспертное мнение —

— Каких результатов холдинг достиг в 2013 году? Довольны ли вы такими показателями?

— Прошедший год был напряженным и неоднозначным. Мы рассчитывали на лучшие показатели в сегменте госзаказа, но не все ожидания удалось реализовать. Причин много, и практически все они от нас не зависят. Надеемся, что грядущие годы в этом секторе будут более динамичными. Что касается наших инвестиционных проектов, то достигнутыми результатами я доволен. Реализация проектов идет по графику и с хорошим темпом продаж. Одним из важных итогов прошлого года я бы назвал создание концепции жизни «Доступный комфорт» от «Росстройинвеста». Мы тщательно продумали и разработали стандарт качества жилья, который будет воплощен в большинстве объектов компании.

— Вы создаете в своих проектах не просто объекты социальной инфраструктуры, а целые культурно-образовательные центры. Откуда пришла такая идея?

— Согласно одной из теорий, экономический кризис, связанный с переходом на уровень информационных технологий, закончится только в 2016 году. Если наша страна сможет перейти на этот новый уровень, то отставание от ведущих мировых держав сократится до 5–7 лет. Мы это понимаем и стремимся внести в данный процесс свой вклад. Мы хотим, чтобы у жильцов наших домов и их детей была возможность развиваться. В уже построенном и сданном в эксплуатацию ЖК «Князь Александр Невский» мы начинаем думать над заполнением такого культурно-образовательного центра. Возможности шиковать нет, но жизнь показывает, что и ограничиваться совсем скромным наполнением тоже нельзя. Наши партнеры из ИТМО предлагают организовать там обучающие классы, в которых чемпионы мира по информационным технологиям из института занимались бы ребятами. Сейчас мы думаем над реализацией этой идеи.

— В прошлом году аналитики говорили о некотором затоваривании первичного рынка жилья Петербурга. Чем сегодня, на ваш взгляд, можно привлечь покупателей?

— Мы очень удовлетворены спросом на наши проекты. Для того чтобы обеспечить этот спрос, мы и разработали концепцию «Доступный комфорт», которая включает разумную цену, удобные схемы приобретения, яркую архитектуру и развернутую инфраструктуру. Так, в наших крупных жилых комплексах все самые необходимые услуги можно будет получить, не выходя из дома. По возможности мы строим и храмы: он уже есть в ЖК «Князь Александр Невский» и будет в ЖК «Город мастеров».

— В то же время многие компании считают практически непосильным обременение по строительству детсадов и школ. Так ли высока доля затрат на эти объекты в общем объеме инвестиций в проект и как при этом удается выдержать экономику?

— Строить детские сады и школы действительно очень дорого. Петербургские застройщики оказались не готовы к тому, что государство просто возьмет и переложит на их плечи свою обязанность по созданию образовательных учреждений. Выход из сложившейся ситуации надо искать в диалоге с властью. Например, в Ленинградской области при строительстве соцобъектов за свой счет инвестор может получить преференции по налогам. В Петербурге пока такой схемы нет, но, наверное, какой-то механизм тоже будет разработан. Вопрос уже сдвинулся с мертвой точки, и это, безусловно, положительно скажется на рынке.

— Власти города предложили застройщикам делать добровольные взносы на социальную инфраструктуру. Как вы участвуете в этом процессе?

— Мы на добровольных началах участвуем в достройке проблемного жилого комплекса, который давно должен был быть сдан. Для нас это большая нагрузка, но мы понимаем, что люди остались брошенными и им надо помочь.

— Какие собственные проекты сегодня находятся в активе компании?

— Сейчас у нас в работе находятся такие жилые проекты, как «Город мастеров», «Утренняя звезда», «Дом с курантами», «Земляничная поляна», «Золотые купола», «Петр Великий» и «Екатерина Великая» и ряд других. Продолжается строительство многофункционального комплекса «Морская столица» на Дальневосточном проспекте.

— Над какими новыми проектами компания намерена начать работать в 2014 году?

— В этом году мы хотим начать работу над новым проектом на юго-западе города — ЖК «Старая крепость». Это будет небольшой девятиэтажный жилой комплекс комфорт-класса площадью примерно 35 тыс. кв. м, архитектурный облик которого будет условно представлять собой полуразрушенную крепость. Сейчас мы находимся на финальной стадии переговоров по покупке под этот проект земельного участка. Кроме того, в декабре 2013 года мы закрыли сделку по покупке участка на Заводской улице, 15, под строительство высотных ЖК «Петр Великий» и «Екатерина Великая». В конце года КГА выдал нам градостроительный план участка, и уже летом мы планируем выйти на стройплощадку. Осенью мы намерены приступить к строительству ЖК «Золотые купола» в Сертолово. Кроме того, в области мы хотим построить еще несколько малоэтажных жилых объектов, но пока находимся на стадии переговоров с владельцами земли по совместному освоению участков.

— Есть ли в планах строительство еще каких-либо высотных жилых объектов?

— В Петербурге довольно мало мест, где можно строить высотные здания. Если удача нам улыбнется и мы найдем подходящие участки, то обязательно воплотим в жизнь задумки по строительству ЖК «Юрий Гагарин» и ЖК «Россия». Издалека «Юрий Гагарин» будет напоминать ракету, а «Россия» — карту России.

— Вы строите объекты комфорт-класса. Не хотели бы заняться строительством объектов более высокого класса?

— Нам под силу построить практически любой объект. Понимание того, как проектировать и строить жилье высокого класса, у нас есть. Вопрос в наличии у нас земли под такие проекты. Если участки в таких локациях появятся в нашем активе, то мы возьмемся строить и такие дома.

— Банкиры говорят, что финансирование строительных проектов — это довольно рискованное направление. Легко ли сегодня получить деньги под девелоперские проекты?

— Под все наши инвестиционные проекты мы стараемся получать кредиты, это нам удается. Однако у нас есть объект (ЖК «Утренняя звезда»), на который мы взяли кредит, но практически им не воспользовались, так как продажи шли очень активно.

— Вы хотите выйти в регионы. Откуда такой интерес к внешним рынкам?

— Если посмотреть, кто строит объекты у нас на Урале, на Севере, на Дальнем Востоке, то мы увидим, что очень часто это зарубежные компании. Турки строят поликлинику в Нижнем Тагиле, чехи занимаются строительством в Коми. На прошлогоднем ПЭФ испанцы заявили, что готовы прийти на российский рынок и работать по себестоимости. Значит, зарубежным коллегам интересно осваивать наш рынок. Нам, россиянам, просто недостает масштабности мышления. Почему бы и нам не поработать на просторах нашей родины? В регионах мы планируем работать как по госконтрактам, так и реализовывать там собственные инвестпроекты. Мы видим, что наш опыт там уже востребован, осталось дождаться его практического воплощения.

— Вы планировали вывести в отдельную единицу бизнеса проектирование и строительство больниц. Как развивается это направление?

— Мы плотно занимаемся этой тематикой: изучаем передовой зарубежный опыт, участвуем в профильных выставках. В декабре мы выиграли тендер по проектированию больницы в Сертолово и будем бороться за право ее строительства. Ранее выиграли тендер на реконструкцию Мариинской больницы. В прошлом году планировалось закончить больницу в Полюстрово, но по ряду причин заказчик перенес окончание на осень 2014 года.

— У вас большие амбиции, и мы видим, что за те десять лет, что компания работает на рынке, вам удалось многого достичь. В чем, на ваш взгляд, секрет успеха?

— Секрет успеха нашей компании в том, что мы любим наш город, любим нашу страну и хотим, чтобы всем здесь жилось хорошо. А чтобы это свершилось, вносим свою лепту — так же, как и многие-многие россияне.

Элитная недвижимость достигла максимума

— рекорды —

В прошлом году на рынке элитной недвижимости был побит рекорд: объем предложения достиг исторического максимума: в продаже в центральных районах Петербурга находилось 431 тыс. кв. м, из них 266 тыс. кв. м — в проектах сегмента «элита».

В 2013 году на рынок центральных проектов Петербурга, по данным «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», поступило 233 тыс. кв. м жилья — это примерно 15 новых проектов. «В частности, мы вывели и начали реализовывать элитный „Дом на Дворянской“ на улице Куйбышева и жилой комплекс бизнес-класса „Европа Сити“», — рассказал Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад».

Тем не менее Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что все равно рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге по-прежнему очень узкий. «На первое января 2014 года на рынке Северной столицы было представлено 33 объекта класса элита, в которых осуществляются продажи квартир. Это 27 жилых комплексов плюс шесть очередей строящихся комплексов», — говорит госпожа Трошева.

Скачок

До 2012 года объем предложения на рынке элитного жилья сокращался, затем наступил год стабилизации. «В 2013 году мы наблюдали существенный прирост — объем предложения вырос на 38 процентов по сравнению с 2012 годом. Сегодня предложение и спрос на рынке центральных районов города уравновешены», — констатирует господин Бабаков.

Рынок статусного жилья в отношении локаций консервативен. По традиции пальму первенства по объему предложения держат Центральный и Петроградский районы — 47 и 43% соответственно.

В 2013 году было реализовано 148 тыс. кв. м недвижимости в центре Петербурга — прирост составил 47% по сравнению с 2012 годом.

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», отмечает, что почти все компании-застройщики, работающие в этом сегменте, перевыполнили годовой план продаж.

Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate, констатирует: «Рынок элитной жилой недвижимости в Петербурге был очень активен как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. Сегодня можно говорить о том, что объем качественного предложения высокой ценовой категории удовлетворяет спрос и даже немного превышает его. В результате высокой конкуренции стоимость квадратного метра во вновь заявленных проектах немного ниже, чем в жилых комплексах, выведенных ранее; поэтому средняя цена на „элитку“ снизилась на 3–5 процентов».

С ней не согласен Денис Бабаков. Он говорит, что в 2013 году цены на жилье в центральных районах демонстрировали стабильность. «Фактически они остались на том же уровне: цена квадратного метра возросла в среднем на 5 тыс. рублей и составляла в прошлом году 197 тыс. рублей при единовременной оплате», — говорит господин Бабаков.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Becar, отмечает, что стоимость квадратного метра в элитных жилых объектах варьируется от 150 до 380 тыс. рублей. «На 2014 год я прогнозирую рост цен в пределах 10–15 процентов, как и в целом по рынку жилья. Крупных проектов на 2014 год заявлено не было, но Setl City планирует вводить сразу четыре элитных проекта в городе, поэтому прогнозы развития данного сегмента остаются положительными», — рассказала госпожа Яковлева.

Ольга Трошева говорит, что в обжитых районах Санкт-Петербурга прирост средней цены за год в классе «элита» составил 0,5%. В административно подчиненных районах города, где представлено всего два таких объекта, прирост средней цены за год в классе «элита» составил 5,8%.

Продолжилась реструктуризация предложения рынка первичной недвижимости в центральных районах Петербурга. На рынок поступил достаточно большой объем жилья бизнес-класса, поэтому его доля в структуре предложения возросла: если в 2012 году на этот сегмент приходилось 26% от общего объема предложения в центре, то в прошлом году его доля составила уже 38%.

На рынке центральных районов Петербурга доля инвестиционных сделок традиционно колеблется в районе 5–10%. 36% жилья в центральных районах Петербурга приобретается на условиях единовременной оплаты, 8% реализуется с привлечением ипотечного кредита. Наиболее востребованный покупателями вариант — приобретение в рассрочку — используется в 56% сделок.

Новые тенденции

К основным тенденциям рынка Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», относит сокращение средней площади приобретаемых квартир (со 137 кв. м в 2012 году до 129 кв. м в 2013-м). «Ввиду сокращения количества пятен под застройку в традиционно элитных локациях, застройщики жилья высокого ценового сегмента ищут новые территории. Осваиваются набережные Красногвардейского района, промышленные территории на пересечении Обводного канала и Московского проспекта, а также Петроградский район», — перечисляет госпожа Попова.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», отмечает: «Сегодня элитные новостройки делятся на два типа: небольшие эксклюзивные клубные дома и масштабные проекты средней этажности, ориентированные на более широкую аудиторию».

К новым тенденциям рынка госпожа Амирова относит появление проектов высокой ценовой категории, где предлагается отделка от застройщика. Например, это «Европа Сити» от ЛСР, проекты Legenda Intelligent Development, «Леонтьевский мыс» и др. «И, надо сказать, что продаются такие объекты очень хорошо. Если отделка выполнена качественно и с использованием дорогостоящих материалов, покупателю предлагается на выбор несколько вариантов планировок, то это достаточно интересно и эффективно с точки зрения экономии времени, что немаловажно для людей бизнеса», — рассуждает госпожа Амирова.

Ставка на промзоны

Свою нишу на рынке высокого класса занимают апарт-отели. Так, в конце года получил разрешение на ввод в эксплуатацию ЖК «Монферран», компания Setl City заявила о реализации квартала под брендом Riverside, в рамках которого будет также построен апарт-отель.

Повышение конкуренции логичным образом отразилось на требовательности покупателей, у которых теперь есть выбор. «Как правило, для покупателя важны все детали — наличие современных инженерных коммуникаций, качество сервиса, сопровождающая проект инфраструктура, планировка квартиры. Кроме того, покупателя все больше интересуют „зеленые“ и энергоэффективные технологии в строительстве объектов. Конечно, у разных групп покупателей есть свои приоритеты при выборе жилья. Например, более молодое поколение хочет жить в самом центре „тусовки“, в гуще всех событий. Покупатели постарше предпочитают „тихий центр“. Для семей с детьми важно расположение в непосредственной близости от дома парков и скверов. Иностранцы или люди, которые часто ездят по заграничным командировкам, ценят вид на исторические памятники города», — говорит госпожа Амирова.

с16

Динамика средней цены предложения жилья класса «элита» в обжитых районах Санкт-Петербурга, тыс. руб./кв. м

Год, месяц	Средняя цена по классу, тыс. руб.	Изменение, %
2012, декабрь	230	0,5
2013, январь	232,5	1,1
2013, февраль	230,1	–1
2013, март	233,5	1,5
2013, апрель	232,7	–0,4
2013, май	233,8	0,5
2013, июнь	236,1	1
2013, июль	228,2	–3,3
2013, август	221,6	–2,9
2013, сентябрь	221,9	0,1
2013, октябрь	221	–0,4
2013, ноябрь	226,4	2,5
2013, декабрь	231,1	2

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость»

прямая речь

с14

ЕЛЕНА КРАВЕЦ, ведущий специалист по жилой недвижимости компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network:

— Исходя из текущей ситуации на рынке, а также принимая во внимание прогнозы аналитиков, можно сделать предположение, что 2014 год не принесет каких-либо резких перепадов и скачков цен. Усилится тенденция избирательности спроса. Соответственно, изменение цен в ту или иную сторону на наиболее востребованные объекты (одно- и двухкомнатные квартиры, квартиры-студии на первичном рынке) будет зависеть в большой степени от количества и качества предложений на рынке.

ДМИТРИЙ ГУСЕВ, управляющий партнер ГК «Глубина»:

— В целом на протяжении всего прошлого года темпы роста стоимости жилья на первичном рынке не превышали темпов инфляции, и данная тенденция продолжится и в 2014 году. Стоимость жилого «квадрата» будет расти в основном лишь за счет увеличения стадии готовности реализуемых проектов. Сейчас, в принципе, предпосылок для большого роста рынка нет, но и оснований для масштабного кризиса тоже. Самый худший сценарий, на мой взгляд, предусматривает существенный «провис» рынка и снижение цен в неконкурентоспособных проектах весной-летом 2014 года. Но уже к осени все некачественные объекты будут «вымыты» с рынка, и спрос на новое жилье опять начнет расти, и особенно — в сегменте жилья экономкласса.

СЕРГЕЙ КИТАЕВ, коммерческий директор «ЮИТ Московия»:

— Если говорить о ценовой политике, я не вижу предпосылок для значительного роста цен. Стоит отметить тот факт, что с начала 2014 года становится обязательным страхование гражданской ответственности новых объектов застройщика, что ведет к увеличению расходной части и, по моим оценкам, может увеличить цены на недвижимость примерно на 1%. В остальном рост цен на первичное жилье комфорт-класса сохранится на уровне роста инфляции.

с16