«СЕЙЧАС СПРОС ЧАСТИЧНО ИДЕТ НА УБЫЛЬ»

ГРУППА КОМПАНИЙ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ПЛАНИРУЕТ ВЫЙТИ НА НОВЫЕ ДЛЯ СЕБЯ РЫНКИ И СЕГМЕНТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕДВИЖИМОСТИ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТАХ, ПОСЛЕДСТВИЯХ КРИЗИСА И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.

BUSINESS GUIDE: Как бы вы охарактеризовали сегодняшнюю ситуацию в экономике?

ФЕДОР ТУРКИН: Ситуация непростая. Сейчас мы видим кризис, связанный с переходом экономик всего мира на новый технологический уклад. Это совершенно объективный экономический кризис, и он будет продолжаться еще несколько лет. Если говорить о ситуации, которая сформировалась на фоне текущих политических событий, то, безусловно, они влияют на экономику. Я имею в виду события на Украине. Могу сказать, что данную ситуацию можно рассматривать с нескольких сторон. В недолгосрочной перспективе все это принесет замедление экономического развития, что абсолютно естественно, когда ситуация на грани войны. Если рассматривать более долгосрочный период, то наши американские партнеры оказали нам большую услугу, заставив нас переключить интересы внутрь страны и заняться своими вопросами. Это очень позитивный момент, и он даст свои плоды. В конечном счете, будут построены новые стратегии, а это самое главное. Какими они будут — посмотрим.

BG: Рассматриваете ли вы Крым как новый для себя рынок?

Ф. Т.: Мы умеем делать многое из того, что необходимо в Крыму. Умеем проектировать и строить здравницы, отели, деловые центры, жилье. Вопрос в том, насколько мы там будем востребованы. У нас уже сейчас реализуются проекты в Петербурге, в Ленобласти, в Московской области и в других регионах. Не уверен в том, что у нас хватит сил строить все на свои деньги в условиях сжимающегося рынка. Но если будут разыгрываться тендеры на проектирование и строительство с привлечением бюджетных средств, мы обязательно примем участие.

BG: Во время экономически нестабильной ситуации люди стараются вложить сбережения в недвижимость. Вы почувствовали повышение спроса?

Ф. Т.: Мы могли констатировать частичный рост спроса на жилье в декабре прошлого года и в феврале этого года. Январь — традиционно менее активный месяц из-за долгих каникул. Кто хотел купить недвижимость для вложения средств, тот это уже сделал. Этот инвестиционный интерес к покупке недвижимости почувствовали на себе все застройщики. Сейчас спрос частично идет на убыль.

BG: Ожидаете ли вы повышения спроса в ближайшей перспективе?

Ф. Т.: Как только кризис выглядывает, банки резко понижают возможности по привлечению кредита застройщиками. Повышаются процентные ставки по кредитам, и конечный продукт становится менее привлекательным для покупателя. Повышается и процент по ипотеке, пусть и ненамного. В таких условиях просто невозможно повышение спроса.

BG: У вас есть проблемы с финансированием проектов?

Ф. Т.: Проблемы с финансированием есть всегда, но нам как средней компании проще. Более крупным компаниям сложнее: спрос уменьшается, сокращаются возможности получения кредитов. Маленьким компаниям тяжелее привлекать кредиты, поскольку они не обладают достаточной репутацией и привлекательностью для покупателей. И крупным, и мелким игрокам непросто, но крупные компании государство поддерживает в критических ситуациях. Средний бизнес, в свою очередь, имеет возможность опираться на свои силы. С профессиональным коллективом, без значительных, обременяющих в тяжелые времена проектов больше шансов выжить.

Если экономическая ситуация обострится, мы будем дробить крупные проекты на несколько очередей. Но мы ограничены тем, что разрешительная документация действует определенный срок. Здесь потребуется мудрое отношение к проектам со стороны государства.

BG: Существует ли сегодня возможность иностранного финансирования?

Ф. Т.: Теоретически такая возможность есть, мы ее прорабатываем. Пока мы ни единой копейки из иностранных банков не получили — не так это просто сделать. Должны быть гарантии российских банков или государства. И то, и другое получить очень непросто во все времена, даже в период роста экономики. Но на самом деле в мире избыток денег, и они ищут точки приложения. Их надо привести в Россию.

BG: Прошлый кризис показал, что премиум-сегмент практически во всех отраслях оказался наименее к нему восприимчив. Планируете ли вы в новых условиях выйти в этот сегмент?

Ф. Т.: Мы в любых условиях планируем выйти в премиум-сегмент. Но я не могу сказать, что он в условиях падения рынка остается интересным, потому что собственного опыта работы на этом рынке нет. Сейчас мы прорабатываем некоторые «пятна», на которых как раз хотим построить жилье премиум-класса.

BG: Расскажите о новых перспективных проектах компании.

Ф. Т.: Мы хотим построить жилой комплекс «Старая крепость», который по виду будет чем-то напоминать полуразрушенную старинную крепость. Недавно мы договорились об участке для этого проекта, но позже возникли дополнительные нюансы. Думаю, что в мае мы завершим переговоры и окончательно определимся. Но я уверен, что проект будет реализован, если не на этом «пятне», то на другом. Это будет невысотное строительство в сегменте «доступный комфорт», как и наши другие проекты. Премиум — это ведь главным образом локация. У нас есть в планах комплекс, который будет построен в самом центре Петербурга. Конечно, такие вопросы быстро не решаются. Нам еще предстоит убедить владельцев земли, что наш проект безусловно интересен. У них есть и другие достойные кандидаты, и мы относимся к ним с уважением.

В планах есть еще два крупных проекта, но они также пока на стадии идеи. Это высотные проекты «Космоград» с «Юрием Гагариным» и «Россия». Комплекс «Россия» будет состоять из нескольких сооружений, которые в совокупности будут представлять собой очертания карты нашей страны.

BG: Как сейчас выглядит структура группы?

Ф. Т.: В составе холдинга есть ключевые компании: ЗАО «Росстройинвест» и ООО «Балтинвестстрой». Эти компании являются базовыми, выполняют функции инвестора, заказчика, застройщика — вся работа строится вокруг них. Кроме того, есть компании, каждая из которых курирует конкретное направление деятельности холдинга. Например, компания «Росстройпроект» занимается преимущественно проектированием объектов здравоохранения, «Ярра Проект» проектирует в основном жилье и коммерческую недвижимость, «Росстройгеология» выполняет все виды работ нулевого цикла, а компания «МиК» производит металлоконструкции.

BG: Каков экономический эффект от наличия собственных проектных и производственных мощностей?

Ф. Т.: В условиях кризиса — это как раз то, что надо. Мы можем опираться на силы своих сотрудников, и они знают, что мы не подведем, и если будет сложная ситуация, мы выберемся из нее. Мы никогда не задерживали зарплаты, даже в кризис 2008 года, что требовало большой сосредоточенности и было весьма непросто.

Процесс проектирования непростой. В процессе работы нам часто приходится что-то менять, дорабатывать. Если это сторонний подрядчик, то сама мысль о каких-то изменениях, как правило, очень его беспокоит. С собственным проектировщиком мы все решаем в рабочем порядке. То же касается работ на нулевом цикле. Это сложный процесс, и бывает, что он идет в очень непростых условиях. Гораздо выгоднее иметь свою компанию. При высотном строительстве подземные работы очень важны, и для всех основных работ у нас есть высокого уровня специалисты.

BG: Требуются ли еще какие-либо подразделения?

Ф. Т.: У нас есть необходимость нарастить мощности всего того, что у нас уже есть. Кроме того, надо думать и о новых направлениях бизнеса. Сейчас в связи с тем, что экономика притормаживает, не знаю, насколько быстро мы осуществим прорыв по новым направлениям. Но в ближайшие год-два мы непременно выйдем на рынок строительства тоннелей, мостов, виадуков.

BG: Можете ли вы констатировать рост себестоимости строительства?

Ф. Т.: На данный момент мы его не сильно ощущаем. Почти все, что мы сейчас закупаем, производится в России. Но некоторые позиции мы импортируем, например, остекление. Безусловно, это скажется на себестоимости строительства. Но мы, в конечном счете, будем ограничены рамками рынка: за сколько покупатель будет готов приобретать квартиры, за столько нам и придется их продавать. Люди богаче не становятся. Они не смогут покупать квартиры в сегменте доступного комфорта за более высокую цену. Если уменьшится предложение, то, конечно, будет рост цен. Если не уменьшится, цены затормозятся, а может, даже упадут. Возможны разные сценарии развития событий.

BG: Есть ощущение, что сегодня в Петербурге строится много.

Ф. Т.: В эконом-сегменте строят ощутимо больше. «Доступный комфорт» — это большая для застройщика нагрузка с точки зрения строительства социальной инфраструктуры. Таких проектов реализуется немного.

BG: Какие настроения сегодня на строительном рынке? Ожидаете ли вы ухода игроков в связи с экономическими проблемами?

Ф. Т.: Вне всякого сомнения, мы интересуемся настроениями на рынке. Но главная наша задача — сделать наши проекты интересными для покупателей при любых экономических обстоятельствах. Мы оптимисты, нам бы не хотелось, чтобы кто-то уходил с рынка. Уход с рынка профессионалов — это не очень хорошо. В условиях жесткой конкуренции качество продукции на хорошем уровне. А если на рынке мало профессионалов, то и качество продукта падает.

BG: Какие проекты сегодня в активной работе?

Ф. Т.: Сегодня у нас полным ходом идет строительство жилых комплексов «Дом с курантами» и «Утренняя звезда», набирают обороты «Земляничная поляна» во Всеволожске и «Город мастеров» в Петербурге на проспекте Маршала Блюхера. В Невском районе активно строится многофункциональный центр «Морская столица».