ДОМ

«В нашем регионе требовательный покупатель»

Группа «Росстройинвест» планирует выход на европейский рынок с проектом дома люкс-класса в Испании. Председатель правления группы ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ в интервью корреспонденту «Ъ-Дом» КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ рассказал о новом проекте, а также о трендах и особенностях российского девелоперского бизнеса.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

— экспертное мнение —

— Может ли девелопер серьезно влиять на развитие Петербурга?

— Сегодня позиция Смольного совпадает с позицией застройщиков. Власти города, как и девелоперы, хотят сделать город более комфортным для жизни — здесь мы видим полное совпадение интересов. При этом роль девелопера в развитии города действительно существенная. От позиции застройщика, от его желания сделать проект качественным зависит, как будет выглядеть город в будущем.

— Понятия «комфорт» и «качество» субъективны. У города и застройщиков сегодня есть единство мнений в этих вопросах?

— Как любой мегаполис, Петербург должен развиваться разнопланово. Например, только лишь малоэтажное жилье строить невозможно, ведь это не районный центр. Есть зоны, где такой формат проектов уместен и даже необходим. Есть, напротив, территории, где лучше строить высотки. Все это продумывается при разработке Генплана, и к каждой зоне индивидуальный подход.

— Объединяетесь ли вы с другими девелоперами при реализации крупных проектов?

— Мы понимаем правила игры на рынке и, конечно, объединяемся с другими девелоперами. Например, при работе над проектом комплексного освоения территории в Сертолово мы взаимодействуем с застройщиками, у которых есть проекты по соседству, и вместе изучаем потребности в инженерной и транспортной инфраструктуре.

— За счет чего можно выдерживать конкуренцию со стороны других застройщиков?

— Мы стараемся строить только яркие с точки зрения архитектуры проекты. Простых решений мы избегаем. Помимо архитектуры, важно предлагать клиенту сжатые сроки строительства, качество материалов, удобные планировочные решения, эффективно подбирать арендаторов для коммерческих помещений. Все это в комплексе создает поток покупателей к тому или иному застройщику.

— В составе холдинга есть собственная архитектурная мастерская. Почему было необходимо ее создание?

— Проектную компанию полного цикла «Ярра-проект» мы создали пять лет назад. Тогда мы поставили задачу создавать неординарные проекты. При этом нас не устраивали архитектурные и экономические решения, которые нам предлагали внешние проектные организации. В нашей компании работает около 50 человек, возглавляет ее Михаил Капков. Мы удовлетворены работой нашей архитектурной мастерской, потому что наши проекты получаются очень самобытными. «Ярра-проект» почти не работает на внешнем рынке. Конечно, есть партнеры, которые просят что-то спроектировать, но все это индивидуальные случаи. В основном компания работает только на нас.

— Это принципиальная позиция?

— Наши собственные проекты полностью загружают мощности «Ярра-проекта». Так что в работе на внешнем рынке нет необходимости.

— Планируете ли вы создавать новые компании внутри холдинга?

— Мы стремимся быть организацией полного цикла. У нас уже есть проектная и строительная компании, подразделения, которые выполняют работы нулевого цикла. Кроме того, в составе холдинга работает завод по производству металлоконструкций. Мы планируем также развивать производство бетона и железобетона. Пока мы только анализируем необходимость этого направления. Дело в том, что мы не хотим ограничивать себя в архитектурных решениях, а иной раз именно железобетонные конструкции задают зданию определенный стиль.

— Спальные районы по большей части застроены панельными домами, которые быстро теряют внешний вид и сильно портят облик города. Как можно бороться с этим?

— В Европе в свое время тоже было построено много панельных домов. Потом они стали подвергаться реконструкции, которая подразумевает обшивку фасадов, замену остекления, инженерной системы, реставрацию балконов. В результате дома начинают выглядеть совсем по-другому. Дома, которые строились у нас в 1980-х, тоже должна ждать такая реконструкция. В свою очередь, дома, возводимые сегодня, более современные. При их строительстве используются качественные материалы, фасадные системы, технологии остекления. Такие объекты будут сохранять привлекательный внешний вид дольше.

— Вы используете опыт зарубежных коллег при реализации проектов?

— Да, мы смотрим на весь мировой опыт. Наши специалисты ездят в азиатские, европейские страны, в США. Мы используем все возможные технологии, которые необходимы для работы в нашем регионе.

— Можете привести в пример технологию, которую вы привезли из-за рубежа и успешно применили?

— Мы будем строить наши высотные объекты с помощью нового оборудования — это специальные насосы, которые подают бетон на высоту до 150 метров. Таким образом, мы существенно ускоряем процесс строительства и повышаем качество. Эта технология высотного строительства применяется во многих странах, где оно развито, но лично мы видели ее в Дубае. В России она редко практикуется, потому что здесь строится относительно мало высоток. Наши инженерные проектировщики также смотрят на зарубежный опыт и изучают, какие насосные станции лучше ставить, чтобы высотные здания вовремя обеспечивать необходимыми ресурсами.

— Вы работаете над своим первым проектом КОТ — жилым комплексом «Золотые купола» в Сертолово. В целом формат КОТ сегодня перспективен?

— Я считаю, что это формат будущего, который дает возможность обеспечить людям комфортное проживание на отдаленных от города территориях. В Сертолово мы планируем наряду с жильем построить школу, детский сад, коммерческие помещения, которые будут сданы в аренду под магазины и бытовые услуги. Стоимость квадратного метра в этом проекте мы еще не называли, но она будет рыночной, то есть в районе 60–65 тыс. рублей.

— Насколько успешно другие страны работают в формате КОТ?

— Есть много успешных примеров. Так, в центре Лондона есть проект КОТ, где все продумано до мельчайших деталей. Там одновременно строится и офисная, и жилая недвижимость. На мой взгляд, очень грамотный подход. Много проектов в Дубае, но там другая специфика, другие градостроительные нормы по сравнению с Россией. Мы в своей работе используем все знания, опыт всех передовых стран.

— А в чем специфика Ленобласти по сравнению с другими регионами?

— По сравнению с Московской областью у нас более требовательный покупатель. Там выше спрос, и удовлетворить потребности клиентов проще. Чтобы привлечь покупателя в нашем регионе, проект должен быть «с изюминкой». Если построить что-то совсем простое, можно не угодить покупателям и не продать объект.

— Рассматриваете ли вы возможность реализации проектов в историческом центре Петербурга?

— Периодически мы анализируем возможность реализовать проект в историческом центре. В основном речь идет о редевелопменте промышленных предприятий. Сегодня это вопрос непростой, потому что требуется внесение изменений в Правила землепользования и застройки, изменение функции возможного использования участков. Кроме того, часто в зоне промышленной застройки не хватает школ, детских садов и другой инфраструктуры для комфортной жизни. Такие проекты требуют долгой проработки. Кроме того, их экономика непростая. И все же теоретически они могут быть экономически выгодными.

— А экономика высотного строительства, к которому тяготеет компания, оправдывает ваши ожидания?

— Жилой комплекс «Князь Александр Невский» в целом оправдал ожидания по экономическим показателям. Хотя, конечно, экономику проекта нельзя назвать идеальной. Нам выгоднее было бы строить объекты пониже. Но в то же время мы получили дополнительную рекламу компании, так как построили самое высокое жилое здание в городе. Иногда мы готовы поступиться некоторыми экономическими показателями, если на кону необычный, яркий проект.

— В сегменте «комфорт» клиент готов доплачивать за «необычность»?

— Мы не строим дороже, чем наши конкуренты в том же сегменте. Строим по тем же рыночным показателям. Это часть нашей стратегии.

— После какой отметки ввысь строить становится дороже?

— Строить объекты выше 75 метров уже дороже, так как меняются параметры пожарной безопасности, себестоимость строительства становится выше. Наш новый проект — жилой комплекс «Петр Великий и Екатерина Великая» — достигнет 140 метров в высоту. Но мы не считаем это риском, потому что у нас есть опыт строительства высотного жилья. Мы привлекаем своих подрядчиков, поэтому имеем возможность снижать себестоимость строительства. У нас просчитана экономическая модель, и мы знаем, на что идем.

— Не планируете ли строительство за рубежом?

— Мы завершаем строительство жилого дома люкс-класса в Испании, в регионе Каталония, в небольшом городе Плайа Д'Аро. Предложение реализовать такой проект несколько лет назад поступило от наших партнеров, которые хорошо знают испанский рынок недвижимости. Строительство мы начали год назад, и в августе этого года сдаем объект. На мой взгляд, проект получился интересным. Это дом площадью 3 тыс. кв. м с апартаментами с панорамным видом. Объект расположен в часе езды от Барселоны. Непроданными остались всего четыре квартиры. Инвестиции в проект составили около £10 млн. В проекте участвовали испанские подрядчики, в том числе и проектировщики. Сейчас мы обсуждаем возможность реализации новых проектов в Испании.

«Долевка» остается без конкурентов

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Большинство участников рынка полагают, что доля проектов, реализующихся через «долевку», будет только расти. Однако есть скептики, которые считают, что ужесточение законодательства, влекущее дополнительные затраты для застройщиков, может привести к снижению доли ДДУ на стройке

— финансы —

с13

Арсений Васильев, генеральный директор компании «Унисто Петросталь», считает, что пока доля проектов, которые реализуются через ДДУ, составляет более 60%, но ужесточение законодательства, которое влечет дополнительные затраты для застройщиков, может привести к снижению этого процента. «Преимущества и недостатки этих двух схем для покупателей уже неоднократно описывались в различных источниках. Другие схемы, которые часто влекут серьезный риск для покупателя потерять вложенные средства (договоры инвестирования, предварительные договоры купли-продажи), на рынке многоквартирного жилья используются нечасто, в основном некрупными игроками. Такое жилье стоит сравнительно недорого, поэтому граждан, желающих рискнуть, оказывается немало», — рассказал господин Васильев.

Источников немного

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», говорит, что основных источников финансирования жилищного строительства всего три: во-первых, собственные средства девелоперских компаний, во-вторых, привлеченные средства участников долевого строительства и, в-третьих, банковское финансирование (проектное финансирование, кредиты на покупку земельных участков). «Доли между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15–20 процентов от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80 процентов. Доля банков доходит до 80 процентов. Принципиально новых схем на рынке не появилось», — утверждает госпожа Лежнева.

Станислав Кривенков считает, что лишь половина строек привлекают проектное финансирование. «При оценке доли, во-первых, надо исключить застройщиков с иностранным капиталом и застройщиков, входящих в финансово-промышленные группы. Они финансируются материнскими компаниями и банками, с которыми аффилированы. Во-вторых, проектное финансирование для малых застройщиков практически недоступно. Если банк и соглашается профинансировать проект, то, кроме залога земельного участка, на котором будет осуществляться строительство, банк требует дополнительное обеспечение: поручительство владельца или третьих лиц, залог прочих активов, не вовлеченных в проект. Данное требование, строго говоря, не позволяет назвать привлеченное таким способом финансирование проектным. В-третьих, в последнее время в связи с экономической ситуацией требования банков ужесточаются, что уменьшает возможность получения проектного финансирования застройщиками. Сейчас мы не наблюдаем роста доли построенного жилья в общем объеме предложения от застройщиков. В конце 2013 года и в первой половине 2014-го продажи существенно активизировались, но в будущем, допуская возможность спада покупательской активности, увеличение доли непроданных квартир вполне возможно», — рассказал господин Кривенков.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Becar, отмечает: «Доля проектного финансирования по-прежнему мала, я думаю, она не превышает 10 процентов. Скорее всего, расти эта доля не будет, поскольку данная схема реализации жилья несет в себе большое количество рисков, например, банкротства».

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», полагает, что проектное финансирование как инструмент привлечения средств доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. «Основные сложности, препятствующие компаниям получить проектное финансирование, — отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков», — поясняет она.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», отмечает, что точную долю проектного финансирования сложно указать, так как застройщики неохотно раскрывают источники финансирования своих проектов: если объем вложений обычно известен или его можно оценить, то тип вложений — собственные, заемные либо от инвестора — не указывают.

«Кредитование строящихся объектов использует большинство застройщиков — около 70 процентов игроков берут такие займы. Причем одинаково охотно открывают кредитные линии как небольшие компании, так и крупные девелоперы», — говорит господин Берников. Он обращает внимание на то, что по 214-ФЗ продается все большее количество квартир. Причем практиковать продажу по ДДУ начинают даже те компании, которые традиционно использовали, например, схему вступления в кооператив.

Малая доля

А вот доля жилья, выходящего в продажу после сдачи дома, существенно не меняется и остается на уровне 1–2% от объема предложения. Такой стратегией известен лишь один застройщик в Петербурге.

«Большую часть строящегося жилья застройщики стараются реализовать на этапе строительства. Доля готового жилья на первичном рынке недвижимости составляет не более 5–6 процентов — в основном это жилье, которое не успело найти своего покупателя до сдачи объекта госкомиссии, есть также компании, которые вообще отказались от продажи не сданного в эксплуатацию жилья, но их число крайне ограничено — эта схема более дорогостоящая и рискованная. Следует отметить, что сегодня появилась тенденция среди крупных застройщиков начинать реализацию квартир в жилом объекте, когда возведено уже несколько этажей, — это позволяет на старте продаж заявлять более высокие цены, повышая рентабельность проекта», — рассказывает Арсений Васильев.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит: «Реализация квартир в конкретном объекте занимает время, и если начать продажи после сдачи госкомиссии, то процесс может несколько затянуться. Также сужается целевая аудитория — не все люди хотят покупать готовое жилье, кто-то целенаправленно покупает в стройке, желая сэкономить 10–20 процентов».

Как полагают эксперты, несмотря на то, что рынок становится все более цивилизованным, «серые схемы» на нем все же остаются.

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина», говорит, что подавляющее большинство таких схем — вексельные суррогаты, предварительные договоры купли-продажи и прочее — относится в наибольшей степени к «серым» же застройщикам, мелким полумошенническим фирмам, частным застройщикам, осуществляющим застройку на участках, изначально отведенных под ИЖС или даже дачное строительство. «Иной раз вместо квартиры (или апартаментов) как самостоятельного объекта права продается „доля" в здании… Такие схемы в подавляющем большинстве случаев свидетельствуют о том, что у застройщика отсутствуют даже минимальные ресурсы, необходимые для того, чтобы организовать проект в формате 214-ФЗ. Исход, как правило, также очевиден», — говорит господин Гусев.

Впрочем, он отмечает, что исключение составляют случаи, когда подобные инструменты (например, предварительные договоры) являются составной частью более сложной конструкции: так, если застройщик финансируется за счет банковского проектного финансирования, оформив залог имущественных прав на строящиеся (и, соответственно, продающиеся) квартиры в финансирующем банке. «Часто для того чтобы продать заложенную квартиру, застройщик заключает с покупателем предварительный договор (долевого участия), в соответствии с которым покупатель вносит небольшой обеспечительный взнос (5–10 процентов), после чего застройщик за счет собственных средств выкупает квартиру из залога банка и оформляет полноценный ДДУ», — рассказал господин Гусев.

«В последнее время на рынок возвращаются схемы (причем — очень хорошие и правильные схемы), при которых 100 процентов финансирования осуществляет банк. Застройщик заключает с клиентами предварительные договоры, в соответствии с которыми клиенты открывают в банке депозит, используемый в будущем для оплаты стоимости (или части стоимости) приобретаемой квартиры. Такая схема имеет ряд преимуществ. Для банка — увеличение пассивной базы (за счет депозитов будущих участников), для застройщика — централизованное финансирование со стороны банка и условия на значительное уменьшение стоимости кредита на суммы, собранные в качестве депозитов, для клиентов — снятие рисков застройщика. Но и свои недостатки у данной схемы тоже есть, поэтому она не станет универсальной. Особняком стоят строительные кооперативы — эта конструкция также имеет свои преимущества, но недостатков (особенно для непрофессиональных инвесторов) явно больше», — добавляет господин Гусев.

Эксперты компании «Домус Финанс», говорит, что в РФ доля жилищно-строительных кооперативов (ЖСК) в общем объеме первичного рынка жилья составляет примерно 15%. «При этом в столичных городах эта доля значительно ниже. Чисто теоретически покупка квартиры по ЖСК несет в себе больше рисков, чем приобретение объекта в соответствии с 214-ФЗ. Во-первых, договор с пайщиком не проходит государственную регистрацию. Во-вторых, внесение дополнительных расходов на строительство, а также увеличение расходов на содержание ЖСК приходится возмещать всем пайщикам вместе. В-третьих, если пайщику понадобится продать квартиру, то сделать это он сможет только с разрешения правления. Иными словами, покупка квартиры по системе ЖСК имеет те изъяны, которые были устранены за счет введения 214-ФЗ», — говорят в «Домус Финанс».

В компании отмечают, что, по сути, все схемы покупки квартиры, кроме договора долевого участия, являются рискованными, в том числе и ЖСК, хотя они и разрешены 214-ФЗ, поскольку не исключают «двойных» продаж, могут повлечь дополнительные финансовые затраты покупателя и не фиксируют срок строительства дома.

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина говорит: «Переход застройщиков, в том числе и крупных, на схему реализации квартир через ЖСК связан с ее удобством, в частности, с возможностью получать на свой счет деньги покупателей сразу после заключения договора, а не после его регистрации в Росреестре, как это происходит в случае с ДДУ. Последнее обстоятельство, однако, обременяет не всех застройщиков, работающих по ДДУ. Некоторые исправляют „недостаток" схемы, предлагая дольщикам внести деньги непосредственно после заключения договора. То есть используют лазейку. А в случае с ЖСК в этом нет необходимости, все прозрачно».

«Помимо продаж по 214-ФЗ, мы реализуем наши квартиры по схемам ЖСК. Но, как и многие другие крупные российские застройщики, постепенно отказываемся от схемы жилищно-строительных кооперативов. Это связано в первую очередь с изменением законодательства (изменения в Жилищном кодексе — Федеральный закон от 30.11.2011 № 349-ФЗ), вступившим в силу с 1 января 2012 года. Таким образом, большинство ЖСК, представленных сейчас на рынке недвижимости и используемых для привлечения средств граждан для жилищного строительства, являются ЖСК, созданными до 1 января 2012 года. В настоящий момент реализовывать инвестиционно-строительный проект по схеме долевого участия в строительстве удобнее», — резюмирует Ирина Онищенко.

Олег Привалов

Тематические страницы отпечатаны в ООО «Типографский комплекс „Девиз"» 199178, Санкт-Петербург, В.О., 17 линия, д. 60, лит. А, помещение 4Н. Заказ № ТД-00003866