



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«ЛЮДИ РАССМАТРИВАЮТ КВАРТИРУ КАК „ТИХУЮ ГАВАНЬ“ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ»

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ НА ФОНЕ НЕСТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В СТРАНЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ МОГУТ СНИЗИТЬСЯ НА 20%, А НЕБОЛЬШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ РИСКУЮТ УЙТИ С РЫНКА. КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ГЛАВСТРОЙ-СПБ» АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ В ИНТЕРВЬЮ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ ГОВОРИЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ.

GUIDE: Основные продажи компании приходятся на «Северную долину». Довольны ли вы этим проектом с точки зрения его насыщенности инфраструктурой?

АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ: Понятно, что сейчас транспортной и социальной инфраструктуры для идеального проекта недостаточно. Но мы над этим работаем: сдали в эксплуатацию школу, детский сад и три дороги, строим еще одну школу и два детских сада, а также продолжаем проектирование социальных объектов. Транспортная ситуация на территории комплекса должна улучшиться — в ноябре открылось автомобильное движение по новым дорогам. По вопросам сдачи в эксплуатацию объектов социальной и дорожной инфраструктуры компания находится в постоянном диалоге с городом и решает их в рабочем режиме.

Г: Покупку квартиры в «Северной долине» можно рассматривать как инвестиции?

А. Г.: Квартиры в «Северной долине» дорожают постоянно. Рост цен объясняется двумя факторами. Во-первых, общим повышением цен на рынке. Во-вторых, увеличением стоимости квартир внутри проекта: появляется социальная инфраструктура, открываются магазины, сервисные объекты. Например, сейчас мы сдали в аренду помещение, где в ближайшее время откроется фитнес-центр. Комплекс становится более комфортным для проживания, и это сказывается на стоимости квартир. Кроме того, цены растут внутри каждой очереди. С момента начала строительства до завершения очереди, то есть за два года, цены повышаются примерно на 30%.

Г: Вы достигли договоренностей с городом на продолжение строительства «Юнтолово»?

А. Г.: Да, у нас существует инвестиционный контракт с городом, по которому идет развитие проекта. В этом году мы вводим в эксплуатацию первую очередь объекта общей площадью 114 тыс. кв. м. В начале следующего года первые жители заселятся в комплекс. К реализации второй очереди приступим в первом квартале следующего года. У компании с городом существуют взаимные обязательства по инженерной инфраструктуре, и большинство из них власти уже выполнили. Сейчас все активно движется: инженерные объекты или уже построены, или будут завершены в ближайшее время. Никаких препятствий для реализации проекта нет.

Г: В концепции проекта «Панорама 360» в рамках второй очереди планировалось построить несколько крупных коммерческих объектов, в том числе гостиницу и бизнес-центр. Вы сохраняете эти планы?

А. Г.: Сейчас мы разрабатываем уточненную концепцию развития данной территории. Реалии рынка коммерческих помещений в городе изменились, последние год-полтора этот сегмент находится под серьезным давлением, спроса на офисные помещения нет, и даже существует профицит. Наша задача — сделать интересную и востребованную рынком концепцию. В чистом виде жилья здесь не будет, потому что участок не предназначен для строительства жилой недвижимости с точки зрения регламента.

Г: Какие варианты обсуждаются?

А. Г.: Это коммерческая тайна.

Г: Вы планируете какие-либо проекты в Ленобласти?

А. Г.: Компания не планирует строить объекты в области. Все проекты «Главстрой-СПб» находятся в городской черте, и в ближайшие три-четыре года круг наших интересов будет сосредоточен на них. В первую очередь будет продолжена реализация двух масштабных проектов комплексного освоения территорий общей площадью около 4 млн кв. м жилья — жилой комплекс «Северная долина» и новый жилой район «Юнтолово». Это наша ближайшая перспектива на десять лет. В этом году мы перейдем «миллионный» рубеж — объем введенного компанией жилья в Петербурге составит около 1,2 млн кв. м.

Г: Считаете ли вы, что у объектов компании «Главстрой-СПб» есть архитектурный стиль?

А. Г.: Если говорить про «Северную долину», то здесь идея архитектурного стиля — в максимальной функциональности, долговечности и удобстве эксплуатации. И все это сочетается с доступной ценой. В комплексе проживает около 20 тыс. жителей, и в ближайшее время эта цифра увеличится до 40 тыс. Идея архитектурного стиля «Юнтолово» — сдержанный скандинавский стиль со среднеэтажной и малоэтажной застройкой. Это будет интересный проект, ориентированный на человека, его потребности и комфортность проживания.

Г: После того как компания завершает проект, она участвует в его дальнейшей судьбе?

А. Г.: «Главстрой-СПб» объекты не бросает. Мы стараемся их профессионально экс-

плуатировать и привлекаем для этого собственную управляющую компанию. Чем комфортнее живется людям в новом комплексе, тем выше репутация компании, от которой во многом зависит объем будущих продаж. Для девелоперов, реализующих масштабные проекты и сдающих их очередями, это очень важно.

Г: В среде аналитиков бытует мнение, что строящегося жилья в Петербурге сегодня настолько много, что предложение уже превышает спрос или вот-вот превысит, вы с этим согласны?

А. Г.: Заявленного жилья действительно много. Но предложение, которое есть сегодня, сосредоточено в большей степени на бумаге. Кто-то просто заявил о выводе проекта на рынок, кто-то — получил разрешение на строительство, кто-то — находится на нулевом цикле. Проектов в активной фазе развития на самом деле немного. Если все эти проекты на рынке появятся, то, возможно, будет перекос. Но рынок эту ситуацию отлично регулирует. В основном сегодня объекты возводятся на деньги дольщиков, а не на собственные средства девелопера. Как только падает спрос, все проекты, которые находятся на старте, сокращаются или закрываются. Таким образом, баланс мгновенно восстанавливается. Нет никакого «склада» с квартирами. Готового предложения, реальных квартир, в которые можно было бы въехать в течение года, мало.

Г: Как будет развиваться рынок недвижимости на фоне девальвации?

А. Г.: Этот год был очень хороший с точки зрения спроса. Мы даже можем сказать, что спрос был ажиотажный. «Главстрой-СПб» в этом году продал рекордное количество квадратных метров — более 300 тыс. При этом растет как средняя цена по продаже внутри проекта, так и количество покупателей. Сейчас мы продаем более 30 тыс. кв. м в месяц — около 700 квартир. Что будет дальше, сказать однозначно сложно. Скорее всего, будет какая-то коррекция. Объем спроса может снизиться на 20%, то есть вернуться на обычный уровень, характерный для рынка. Мы такие тенденции прогнозируем и стараемся максимально подготовиться. Сейчас чувствуется, что на фоне нестабильности экономики спрос перетекает к крупным и надежным компаниям. В ближайшие три года, по нашим оценкам, произойдет укрупнение рынка.

Г: Сейчас нестабильная экономика заставляет людей покупать недвижимость, чтобы обезопасить себя таким активом или, наоборот, вынуждает отложить приобретение?

А. Г.: Сегодня рынок говорит о том, что люди хотят приобрести квартиру, чтобы сохранить свои накопления на фоне нестабильного валютного рынка и проблем в банковском секторе. Люди рассматривают квартиру как «тихую гавань» для сохранения сбережений. В наших объектах 15% покупок совершаются с инвестиционными целями. Еще 10–15% составляют так называемые скрытые инвестиции, когда у людей появляются свободные деньги, и они покупают квартиру на перспективу, для детей или для себя в будущем.

Г: Есть ли риски сегодня для тех, кто берет ипотеку?

А. Г.: Крупные банки не пересматривают процентные ставки по ипотеке, прописанные в договоре с заемщиком, в сторону увеличения. Более того, если ставка изменится в сторону уменьшения, клиент имеет возможность рефинансировать кредит и снизить ставку. Поэтому заемщики сегодня, напротив, находятся в зоне возможностей, нежели риска.

Г: Изменились ли отношения застройщиков с банками с точки зрения кредитования объектов?

А. Г.: Ситуация на рынке не улучшается, свободных денег немного. Но это говорит только о том, что замедлится реализация проектов «с нуля». Под новые проекты застройщикам будет сложнее привлекать кредитные деньги.

Г: Прогнозируете ли вы обвал цен на жилье, как это было в предыдущий кризис?

А. Г.: Сегодня с уверенностью об этом никто сказать не может. Это будет зависеть от массы факторов, в том числе и от цен на энергоносители. В 2008 году тоже не было обвала цен, была корректировка в пределах 20%. В следующем году ничего сверхъестественного не произойдет, но похожая корректировка вполне возможна. Не исключено, что часть застройщиков «привяжет» цены к валютному курсу, но это будет касаться жилья бизнес- и элит-класса. Ценовая корректировка ждет в первую очередь наименее ликвидные объекты. Например, в Ленобласти сегодня строится довольно много объектов, которые не обеспечены большим спросом. Падение цен ждет именно такие проекты. ■