

«МЫ НЕ УСТАЕМ НАПОМИНАТЬ, ГДЕ БЫВАЕТ ДЕШЕВЫЙ СЫР»

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ГК «ЦДС» РАССЧИТЫВАЕТ ОБЪЯВИТЬ АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС В РАМКАХ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО ГОРОДА НА 115 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ ВО ВСЕВОЛОЖСКОМ РАЙОНЕ. РАБОТА НАД ЭТИМ ПРОЕКТОМ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ СТАЛА САМЫМ СУЩЕСТВЕННЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ДЛЯ КОМПАНИИ В 2014 ГОДУ. СВОИМ МНЕНИЕМ О ТОМ, КАКИМ БЫЛ УХОДЯЩИЙ ГОД ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ЦЕЛОМ, ПОДЕЛИЛСЯ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС».

БЕСЕДОВАЛА ТАТЬЯНА КРЫЛЕВСКАЯ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какие ваши ожидания от нынешнего года оправдались? И в связи с чем пришлось перестраиваться буквально на ходу?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Наверное, никто из игроков строительного рынка не ожидал нынешней динамики макроэкономической и экономической ситуации и ее негативного влияния на бизнес. Вряд ли кто-то был готов к столь резкому падению цен на нефть. Все-таки прогнозировался более ровный, спокойный год. Но оправдалось то, что мы продолжаем строить очень конструктивные отношения с правительством Ленинградской области и в этом свете очень серьезно и продуктивно работаем совместно над рядом проектов, к реализации которых мы сейчас готовы приступить. Прежде всего, это новый город в Свердловском поселении (часть деревни Новосаратовки), где на площади более 450 га за 25 лет мы планируем построить не только свыше 4,5 млн кв. м, но и всю необходимую социальную, транспортную инфраструктуру. Сейчас работа по этому проекту идет строго по графику, и если все будет развиваться с такой же динамикой, мы сможем планировать выход на площадку, как и собирались, к концу апреля. Далее строительство жилых комплексов на Октябрьской набережной, в Янино («Новое Янино»), Кировском районе Санкт-Петербурга («Золотое время»), Кудрово («Весна-2»), Буграх («Новые горизонты»).

BG: Что стало ключевым событием для строительного рынка Петербурга и Лен-области?

М. М.: Скорее стоит акцентировать внимание не на отдельном событии, а на тенденции, ярко проявившейся в 2014 году. Строительный рынок не испытывает потрясений, ведущие игроки работают стабильно, цены на жилье находятся в равновесном состоянии. Многие аналитики отмечали весной ажиотажный спрос на строящееся жилье и ждали его продолжения летом, а тем более осенью. Но летом спрос традиционно снизился, а осенью вернулся на уровень прошлого года, и это вряд ли стоит расценивать как падение. К тому же гораздо хуже, когда спрос дол-го «перегрет».

Мы, со своей стороны, продолжали наращивать производственную базу и сдали запланированные объекты, что, собственно говоря, дает нам возможность говорить об уровне стабильности, необходимой рынку. И какими бы ни были экономические условия в 2015 году, очень надеемся на столь же плановое продолжение работы. Мы уже пережили несколько кризисов и знаем, как это делать.

Что касается событий в развитии отношений между администрацией и строительным комплексом, наверное, самое важное — это успешная реализация программы «Соцобъекты в обмен на налоги» в Ленинградской области. В рамках этой программы ГК «ЦДС» уже ввела в эксплуатацию один детский сад, а сейчас строит школу. А о том, насколько эта программа влияет на развитие экономики Ленобласти, свидетельствуют данные о налоговых поступлениях строительной отрасли в консолидированный региональный бюджет. Если в 2013 году это было 600 млн рублей, то по итогам 2014 года ожидается 1,5 млрд рублей.

BG: А как развиваются отношения застройщиков с властью в Петербурге?

М. М.: Безусловно, серьезный вклад в их конструктивное развитие, вообще в положительную динамику строительного блока, вносит профильный вице-губернатор Марат Оганесян. Он очень серьезно и ответственно подходит к решению как текущих, так и стратегических задач. В городе сохраняется сложная ситуация с участками с понятными градостроительными перспективами. Мы относимся к сложностям с пониманием и надеемся, что в ближайшей перспективе и в Санкт-Петербурге необходимые для строительства процессы будут происходить быстрее.

BG: Какие недавние инициативы Смольного в строительной сфере вы бы отметили?

М. М.: К числу безусловно важных инициатив можно отнести, например, решение обратиться к федеральным властям с просьбой о софинансировании строительства продолжения Суздальского проспекта и трассы М49. Если федеральный центр поддержит обращение, в проект будет привлечено около 4 млрд рублей федеральных средств — около 50% стоимости работ. Благодаря реализации проекта

улучшится транспортная доступность Западного скоростного диаметра и КАД, будут соединены Выборгский и Приморский районы, а также ЗСД и Приморское шоссе. Разумеется, это позитивно скажется на транспортной доступности новых жилых массивов на границе Петербургской агломерации.

BG: Есть ли, по вашему мнению, предпосылки к тому, чтобы на региональный строительный рынок в 2015 году вышли новые игроки с серьезными планами?

М. М.: Такие игроки должны располагать огромными собственными средствами, потому что выход на рынок Петербурга с серьезными намерениями сейчас гораздо более сложен, чем, скажем, еще десять лет назад. Поэтому... чудес не бывает.

BG: Каковы характерные черты петербургского строительного рынка сегодня?

М. М.: Сложно сравнивать ситуацию в Санкт-Петербурге с тем, что происходит на строительном рынке других городов: мы там не работаем и не настолько глубоко знаем, как строятся отношения между государственной властью и застройщиками. Но с тем, что петербургский рынок по-своему уникален, конечно, спорить никто не будет. Учитывая, что Питер и Москва всегда были центрами притяжения для россиян из любых регионов страны, жилье на рынке и Москвы, и Питера будет востребовано при любых обстоятельствах и в любых экономических условиях. А поскольку оно востребовано, будет предложение. Разумеется, предложение будет расти, но все равно будет меньше, чем объем спроса.

Можно также утверждать, что жилье массового сегмента всегда будет востребовано в большей степени, нежели жилье элитное. И абсолютно очевидно, по моему мнению, тенденция к стиранию границ между сегментами массового жилья, а также классов комфорт и бизнес. У потребителя сейчас довольно большой выбор, особенно если речь идет о районах плотной застройки, где работают несколько застройщиков и где можно выбирать между уже построенным и строящимся жильем, с отделкой и без нее, с лифтами импортного или отечественного производства. И сегодня потребитель часто отдает предпочтение жилью более высокого ка-

чества, понимая, что на рынке существуют механизмы для его приобретения. Так, даже на фоне не очень стабильной экономической перспективы банки развивают сегмент ипотечного кредитования. Среди покупателей жилья в наших комплексах количество сделок по ипотеке не только не снизилось, а, напротив, растет: сегодня это уже около 30% от общего объема.

Можно констатировать четкую тенденцию на квартальное освоение в прилегающих к Санкт-Петербургу районах Ленобласти. В городе остается, конечно, еще немало земель под застройку, но это либо земли промышленных предприятий, которые еще надо куда-то вывести, либо участки под реновацию. Особенность нашего рынка и в том, что пока полностью отсутствуют механизмы расселения хрущевок. Хотя решения пытаются найти уже не первый год, пока они не работают, что показывает опыт некоторых компаний, которые пытались заниматься реновацией.

BG: На что идут петербургские застройщики, чтобы привлечь потребителей?

М. М.: Практически всегда варьируются традиционные маркетинговые ходы, которые привлекают покупателей: сезонные распродажи со значительной скидкой, рассрочки на более интересных условиях. Некоторые компании практикуют сейчас снижение первоначального взноса: если раньше это было не менее 30% от стоимости жилья, то сейчас во многих случаях при заключении договора требуется внести 10% и даже меньше.

Клиент, с одной стороны, сегодня более внимательно относится к выбору квартиры — к самому совершению покупки: читает договор, изучает все условия. С другой стороны, есть еще очень много потенциальных покупателей, которые далеки от ситуации на строительном рынке и не хотят в нее погружаться. Поэтому они приобретают то, что им предлагают. А дальше начинаются проблемы, когда обещания дешевого жилья выливаются либо в долговую, либо в еще более грустные ситуации.

Но жилье — это стабильно растущая в цене и всем крайне необходимая единица. Мы не устаем напоминать о том, где бывает дешевый сыр, и не заигрываем с клиентами. ■