

ДОМ

прямая
речь

Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака»:

— Уменьшение количества ипотечных сделок привело к значительному снижению продаж как у девелоперов, так и у агентств недвижимости. Покупательский спрос в 2015 году сократился в среднем на 20% и в марте, скорее всего, эта тенденция сохранится. Поддержку рынку может оказать субсидирование ипотечных ставок, но результаты будут заметны не раньше апреля. В связи с этим многие потенциальные покупатели временно отложили покупки в ожидании перемен к лучшему. Девелоперы, конечно, будут проводить разнообразные маркетинговые акции. Ряд крупных застройщиков уже начинает анонсировать скидки или специальные предложения. К слову, простор средней стоимости квадратного метра в декабре-январе составил от 12 до 18%, но спрос, вероятно, скорректирует цены уже в ближайшие месяцы до декабряского уровня. Кроме того, застройщики будут «бороться» за покупателя путем увеличения комиссионного вознаграждения за продажи для посредников.

Григорий Алтухов,

коммерческий директор ФСК «Лидер»:

— Наиболее вероятный сценарий — сохранение сегодняшнего уровня цен с разовыми повышениями, совпадающими с увеличением степени готовности проектов. Скидки можно будет получить в рамках акций от застройщиков (8 Марта, майские праздники), а в пред- и постпраздничные дни (обычно это неделя до и неделя после) застройщики традиционно вводят дополнительные условия по акциям.

Екатерина Гуртова,

директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

— С одной стороны, на цены оказывает влияние некоторое снижение спроса, с другой — рост себестоимости строительства, поэтому динамика цен на рынке разная: по одним объектам цены растут, по другим — снижаются, по третьим остаются без заметных изменений. По объектам, находящимся в активной стадии строительства, большинство контрактов на поставку строительных материалов и оборудования уже заключено, поэтому серьезное повышение себестоимости им не грозит. Это позволяет застройщикам при необходимости сдерживать рост цен на квартиры.

Арсений Васильев,

генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:

— С конца 2014 года постепенно нарастают факторы, которые подталкивают цены на квартиры вверх: девальвация рубля, а соответственно, повышение себестоимости строительства, удорожание кредитов для строительных компаний; раскрученный инфляционный виток. В 2015 году для некоторых застройщиков нависла угроза повторной оплаты подключения к электросетям вследствие финансовых проблем ОАО «Ленэнерго». В то же время рынок столкнется со снижением платежеспособного спроса, вызванного как сокращением реальных доходов населения, так и ограничением возможностей дополнительного финансирования — рынок ипотечного кредитования в первые месяцы года заметно сузился на фоне ужесточения банковских требований к заемщикам и объектам кредитования и возросшей процентной ставки. Вместе с тем рынок ожидает и сокращение объемов предложения — часть проектов, которые находятся в «бумажной» стадии, не будут торопиться выводить на рынок. Но уже сейчас можно говорить о том, что тренд на повышение цены взяли основные застройщики, которые готовы отвечать как по срокам строительства своих объектов, так и по их качеству. С начала года средний уровень увеличения цен составил 10%, застройщики максимально оптимизировали затраты, сдерживая более стремительный рост цен.

«Все, что может снизить себестоимость, у нас есть»

Председатель правления группы компаний «Росстройинвест» Игорь Креславский в интервью корреспонденту «Ъ-Дом» рассказал об импортозамещении, работе с госзакази перспективах реализации проектов в Европе.

— интервью —

— Некоторые застройщики в нынешних экономических условиях предпочитают не говорить о планах. Вы от своих намерений не отказываетесь?

— Все заявленные нами ранее планы по вводу и началу новых проектов остаются в силе. На днях мы ввели в эксплуатацию ЖК «Утренняя звезда», причем на полгода раньше срока. Также в 2015 году будут сданы ЖК «Дом с курантами» и ЖК «Земляничная поляна». Строительством объектов, которые мы начали в прошлом году, а именно комплексное освоение территории «Золотые купола», ЖК «Город мастеров», ЖК «Старая крепость», продолжается согласно графику.

Более того, в этом году мы действительно выведем на рынок несколько новых проектов. В ближайшей перспективе — жилой комплекс «Кремлевские звезды» общей площадью 35 тыс. кв. м в Московском районе Санкт-Петербурга, на улице Типанова. Это будет 27-этажный объект прочного бизнес-класса. В этом районе есть потребность в жилье такого уровня и устойчивый спрос, который будет сохраняться. Мы тщательно прорабатывали проект как с точки зрения «начинки», так и внешнего облика. Остановились на архитектуре в стиле ар-деко, сочетающейся с общим обликом Московского района. Будут и другие комплексы, которые мы начнем строить в конце этого года.

— Говоря о новом проекте, вы акцентировали внимание на архитектуре. Это принципиальная позиция компании?

— Я уверен, что над архитектурным обликом необходимо всегда много работать. Далеко не все застройщики эту возможность используют в полной мере. Мы стараемся уделять архитектурному вопросу максимальное внимание, потому что уверены, что индивидуальный облик обязательно должен быть. Это важно, хотя и не так просто. Иной раз архитектурные решения противоречат другим критериям проекта. Объемы площадей, планировки и архитектура часто вступают в противоречие. Разрешить его можно только в случае, если девелопер может принимать личное участие и имеет свое мнение.

— Реализовывать даже проработанные идеи становится, наверное, сложнее в условиях вынужденного импортозамещения?

— Сейчас еще не до конца все понятно. Некоторые поставщики только собираются корректировать цены, кто-то сохранил их на прежнем уровне. Другие и вовсе для того, чтобы остаться на российском рынке, намеренно держат низкую планку. Каждый выбирает индивидуальный подход. Но сейчас время, когда необходимо искать надежных поставщиков, которые привязываются к рублю.

— Особенно в таких условиях страдают высотные проекты.

— Высотные стройки всегда уникальные и емкие с точки зрения технологий и материалов. Инженерные системы сложнее, требования к пожарной безопасности выше. Сейчас мы дорабатываем по импортозамещению наш высотный жилой проект «Петр Великий и Екатерина Великая» в Невском районе Петербурге. В этом объекте мы планировали использовать достаточно много импортной европейской продукции, уникальных элементов, которые в ситуации изменения курса рубля к валюте мы думаем заменить. Без потери качества, конечно.

— Есть ли что заменять?

— Всегда есть. Мы ориентируемся на азиатских производителей, которые могут предложить весьма достойные аналоги европейской продукции, но дешевле. Себестоимость будет дорожать в любом случае. Но существенного роста мы постараемся не допустить. К тому же мы не торопимся. В случае с комплексом «Петр Великий и Екатерина Великая» участок находится в собственности. Мы все продумаем и выведем проект, когда мы будем готовы.

— Сюрпризом для дольщиков и некоторых застройщиков стала ситуация с «Ленэнерго». Есть хорошие новости?

— Насколько мне известно, власти города сейчас проводят совещания и стараются влиять на политику «Ленэнерго». Думаю, что вскоре будут приняты соответствующие решения, и «Ленэнерго» войдет в нормальный рабочий ритм. Мы же помним, что вся ситуация возникла из-за проблемы с банком,



ЕВГЕНИЙ ПИКО

то есть сторонней организацией. Вроде бы в ближайшее время она должна решиться, «Ленэнерго» сможет получить собственные средства и продолжить финансировать договоры присоединения. Застройщиками в большей степени были оплачены эти работы, но из-за отсутствия финансирования субподрядных работ произошло отставание от графика. Если ситуация с банком будет закрыта, то эти трудности будут преодолены.

Сегодня у нас в работе только один проект, подключение которого зависит от «Ленэнерго», и мы уверены, что в течение одного месяца все необходимые работы будут завершены. Подобные ситуации можно решить. Надо договариваться и следить за ситуацией.

Мы со своей стороны всегда идем на контакт и с властями, и с монополистами. К примеру, отвечаем на просьбы города достроить объект. Так, мы зашли на стройплощадку ЖК «Бригантина» на Бухарестской. Для нас это была социальная нагрузка, мы помогали городу решать вопрос обманутых дольщиков.

— В непростых экономических условиях застройщики все боль-

ше задумываются о развитии собственной ресурсной базы. У вас в активе уже есть бетонный завод. Расширять собственные возможности планируете?

— В структуре холдинга есть производство бетона, которое будет запущено в этом месяце. Поставки мы будем осуществлять на собственные строительные площадки жилых комплексов в Мурино и Сертолово, а также на соседние стройки других застройщиков. Возить в другие концы города не считаем целесообразным из-за стоимости доставки.

Но бетонный завод — не единственный промышленный актив. Также мы сами производим все металлоконструкции, двери и другие металлические изделия, полностью покрывая собственные потребности. Все внутренние и наружные сети, фасады и остальное мы закупает на стороне. И считаем, что нашли баланс в соотношении собственного производства и сторонних поставщиков. Если возникнет потребность, мы примем соответствующее решение. Пока же все то, что, как мы полагаем, может повлиять на снижение се-

бестоимости, у нас есть. А то, что мы считаем недостаточно рентабельным, мы не производим.

— Одним из приоритетных направлений для группы компаний является реализация проектов социальной инфраструктуры по госзаказу. Какие изменения в этом направлении повлекла за собой общая экономическая ситуация?

— Мы проектируем и строим социальные объекты в рамках собственных инвестиционных проектов. К примеру, в новом проекте «Кремлевские звезды» будет построен детский сад. Одновременно с этим в структуре группы развивается соответствующее направление по стройкам в рамках государственного заказа. К примеру, в ближайшие месяцы будем сдавать инфекционную больницу в районе Полострово, крупнейшую на Северо-Западе. Кроме того, мы строим Марининскую больницу, есть проект в Сертолово. Работаем в Мурманске и Москве.

Это направление, которым мы давно занимаемся. Да, ситуация меняется, и в каких-то вещах становится работать тяжелее. Но мы намерены продолжать развивать эту деятельность, потому что действительно умеем строить социальные объекты, у нас есть опыт, который хотим применять вне зависимости от рынка. Мы не ищем и работу в других регионах по данному направлению, если будет соответствующая возможность.

— В прошлом году компания заявляла о выходе на испанский рынок недвижимости с проектом в Каталонии. Какое развитие получило данное направление?

— Был успешно реализован проект жилого дома класса люкс. Сейчас все квартиры, кроме одной, проданы. В данном случае проект получился интересным и адекватным с точки зрения рентабельности. Но сейчас и здесь есть достаточно много интересных проектов, поэтому думаем, есть ли смысл продолжать работать в Европе. Интересные идеи есть.

— Когда вы говорите, о том, что и здесь есть достаточно интересных проектов, вы имеете в виду Петербург?

— Россия. В Петербурге и области у нас уже есть ряд участков в разработке, которые нам кажутся перспективными для застройки. Нас также интересуют Москва и ближайшее Подмосковье. Мы рассматриваем возможность выхода на столичный рынок с проектами бизнес-класса и экономического жилья.

Европланировки теснят «старую школу»

— пространство для жизни —

Раньше гостевые зоны у нас почти не встречались, особенно в массовом жилье».

Как считают специалисты, европланировки очень скоро заменят классические проекты. Европланировки представляют собой более комфортное и правильное с точки зрения зонирования жилье. Однако комнату, объединенную с кухней, нельзя использовать в качестве спальни — изолировать ее невозможно. Она практически всегда используется как гостиная или столовая. Российский менталитет подразумевает проживание в квартире не только одной семьи, но и других родственников. Соответственно, в экономклассе популярность пользуются квартиры с большим количеством отдельных спальных комнат.

Впрочем, Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», считает, что «европейские» стандарты недвижимости не стоит приукрашивать. По его словам, в любой из мировых столиц есть густонаселенные кварталы экономкласса, с квартирами минимальных метражей и неудовлетворительной инфраструктурой.

Тем не менее рынок стал рынком покупателя, и, соответственно, если не создать дом с выверенным метражом, который действительно пользуется спросом, то не будет продаж. «В первую очередь изменилось отношение покупателей к величине общей площади квартиры. Потребители стали внимательнее относиться к тратам, по возможности стараются экономить, выбирая оптимальное сочетание цены и качества, причем во всех сегментах, включая премиум-класс», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Юнкумен».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «В экономклассе не всегда планировочное решение является ключевым критерием для выбора квартиры. Поэтому в этом сег-

менте эффективные планировочные решения реализуются далеко не во всех проектах. Тем не менее есть основания полагать, что эта тенденция доберется и сюда». По ее мнению, основные тренды повышения эффективности планировочных решений — более эргономичная форма санузлов, более логичное расположение их внутри квартиры, улучшение формы комнат, увеличение объемов освещения, увеличение оконных проемов, наличие дополнительных помещений и (или) возможность оборудовать встроенные шкафы. Также актуальный тренд — объединение кухни и части гостиной в общую зону living room, где проводят время семья, и одновременно выделение обособленных для всех членов семьи спален, пусть даже небольших.

«В жилье высокого ценового сегмента исчезают «лишние» метraje за счет уменьшения нерациональных коридоров и избыточной площади отдельных помещений. Можно отметить, что новые элитные квартиры становятся заметно компактнее своих аналогов 5–10-летней давности. Изменяется и подход к организации дополнительного комфорта проживания в многоквартирных домах — все чаще для жильцов предусматриваются дополнительные помещения: колясочные на первом этаже, кладовки; входные группы становятся более просторными», — рассуждает Михаил Бимон, директор департамента маркетинга агентства «Домплосифи».

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects, впрочем, считает, что доля устаревших планировок еще очень велика: «Большинство застройщиков сегодня предлагают модульные квартиры с вытянутыми комнатами одинаковой ширины. Это стало актуально более 70 лет назад в связи с ограничениями конструкций панельных домов. Сейчас важно даже не то, что строительные технологии позволяют быть намного гибче в проектировании, а то, что покупатель уже не готов приобретать некачественное жилье. Судите сами: при такой пла-

нировке на коридоры и нефункциональные пространства уходит до 35% от общей площади квартиры, в то время как в Европе этот показатель не должен превышать 10–12%. Ошибочно полагать, что конечный потребитель покупает квадратные метры. На самом деле он заинтересован в определенном количестве комнат, каждая из которых будет иметь размер, обоснованный ее функционалом».

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад», вспоминает: «Когда рынок жилой недвижимости только начал развиваться, существовало несколько стандартных серий планировок, которые массово тиражировались девелоперами при реализации проектов. Но за последние несколько лет выявлен качественный рост. И если раньше застройщики создавали новые нестандартные планировочные решения только при строительстве элитного жилья, то сегодня данная тенденция развита и в проектах экономкласса. Большое разнообразие вариантов планировок представлено в комфорт-классе. Если говорить о недвижимости Санкт-Петербурга, то тенденция приобрела особое распространение в период, когда на рынок вышли финские строительные компании.

Россияне начали внимательнее относиться к выбору недвижимости и предпочитают качественные предложения. Сегодня удачным вложением средств станет покупка не просто квартиры, а комфортной квартиры — с эргономичной планировкой, в проекте с развитой инфраструктурой, транспортной сетью и благоустройством. Грамотные девелоперы понимают спрос на рынке и стараются отреагировать на него достойным предложением. Многие застройщики предлагают жилье с нетрадиционным планировочным решением, когда одно помещение несет в себе несколько функций, например, столовая зона соединена с кухней. Также предусматриваются кладовые комнаты или пространства для встроенной мебели.

Если говорить о классе повышенного комфорта, то последние два-три года

девелоперы перестали проектировать квартиры с огромной площадью, оптимизируя пространство».

Екатерина Запороженченко, директор УК Docklands, говорит: «В последние годы большой популярностью стали пользоваться квартиры малого метража с «умными» планировками, вмещающие больший функционал в прежние метры. Застройщики стали совмещать гостиную с кухней и при отделке наполнять ее техникой».

Нередко для проектирования внутренних пространств дома стали приглашаться иностранные специалисты. Однако иностранные архитекторы часто реализуют проекты, которые в конечном итоге придется переделывать из-за несоответствия российским нормам, ментальности и специфики климата.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, делится опытом: «Сейчас мы проектируем для заказчиков квартиры, в которых нет коридоров. Мы помогаем клиенту избежать переплаты за лишние квадратные метры, которые нефункциональны. Также в последнее время достаточно много заказов поступило на проектирование просторных балконов, выход на которые осуществляется именно из помещения кухни-гостиной. Такой балкон можно использовать как летнюю кухню. Последнее планировочное решение, которое мы переняли от наших западных партнеров, — расположение санузла в центре квартиры. Таким образом, у жителей есть возможность заходить в один и тот же санузел из кухни, из комнаты и ходить по кругу».

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», говорит, что сегодня традиционно востребованными остаются студии и маленькие «однушки», то есть «транзитное жилье» — стартовые покупки для молодых и приезжих, расселение коммуналок, квартиры под сдачу. «Можно даже говорить о тренде уменьшения площадей — студии начинаются от 24 кв. м. Оптимизировать пространство в

маленьких квартирах призваны европланировки, которые также пользуются спросом», — говорит она.

Некоторое время назад из-за постоянного стремления к уменьшению площадей застройщики перестали предусматривать в квартирах кладовые. «В малогабаритном жилье это доставляло людям большие неудобства — хранить вещи где-то нужно, все в шкафу не запихнешь, и возник тренд спроса на квартиры с кладовыми или гардеробными. Причем как на малозатяжном загородном, так и на многоэтажном городском рынке. В малоэтажных комплексах девелоперы предусматривают подобные помещения не только в квартирах, но и в цокольных этажах», — рассказала госпожа Агеева.

«Главный тренд — планировки становятся более разумными. А ведь всего пять лет назад в продаже было много однокомнатных квартир по 50–60 кв. м. Яркий пример продуманных решений последнего времени — европланировки, которые пользуются большим спросом. Их особенность — в объединении кухни и гостиной, что позволяет уменьшить общую площадь приобретаемой квартиры (а значит, и снизить ее стоимость), не потеряв при этом функционал», — говорит Виктор Лебедев, директор «Q Гатчина».

«Сейчас для покупателей нет неважных характеристик, и любой крупный девелопер, проектируя объект, подходит к этим вопросам комплексно. Мы постоянно совершенствуем свою концепцию «БК-Стандарт. Базовый комфорт» в соответствии с тем, что нужно покупателям. Спросом на рынке пользуется жилье наименьшее по площади, а также то, которое дешево стоит. Параметр первый — это цена, соответственно, чем меньше площадь, тем ниже цена и тем более будет востребовано это жилье. Из этой тенденции возникает бум на студии, однокомнатные квартиры площадью до 35 кв. м», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Денис Кожин