

Review ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

«Сверхприбылей давно нет»

В прошлом году спрос на жилье заметно снизился. Но и в 2016 году строителям не стоит ожидать роста спроса. **Арсений Васильев**, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», полагает, что и в сложное для рынка время можно выстроить эффективную стратегию развития. В частности, за счет снижения издержек и опираясь на свою безупречную репутацию застройщика.

— **экспертиза** —

● **Группа компаний «УНИСТО Петросталь» объединяет более десяти организаций, успешно функционирующих на российском строительном рынке, и обеспечивает полный цикл инвестиционно-строительного процесса. Группа компаний занимается возведением многоэтажных жилых домов, строительством жилых объектов в кварталах малоэтажной застройки, эксплуатацией коммерческой недвижимости и другими видами бизнеса. Старейшая компания группы, ЗАО УНИСТО, ведет свою историю с 1966 года. С 2012 года ГК «УНИСТО Петросталь» проводит активную экспансию на рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области. На данный момент компания реализует три проекта КОТ: ЖК «Тридцатькино царство» в Мурино, ЖК «Аннинский парк» в Красном Селе и ЖК «Чудеса света» Колтушах. Кроме того, в продаже находятся таунхаусы в ЖК Bagatelle в поселке Калтыно.**

— **Как вы оцениваете итоги работы вашей компании в 2015 году?**

— Итоги нашей работы в прошлом году принципиально нас устраивают. По большому числу показателей 2015 года мы остались примерно на уровне 2014 года. Если говорить о продажах жилья, здесь есть небольшое снижение в абсолютных цифрах. Но и экономическая ситуация в стране была вовсе не такая благополучная, как в 2013–2014 годах. Иначе бы мы показали рост на 20–25%. То есть мы находимся в положительной зоне развития, хотя темпы роста могли бы быть и выше. Но это относительно продаж. С точки зрения развития производства все свои задачи мы выполнили и поэтому итоги 2015 года оцениваем положительно. — **Понадобилось ли компании «УНИСТО Петросталь» применять какую-либо антикризисную стратегию? Если да, в чем заключались эти решения?**

— При планировании мы отличаемся известной долей пессимизма. Поэтому стараемся в планы закладывать негативные условия. В сложных экономических условиях это дает ожидаемый эффект, поскольку реализация пессимистического сценария не приводит к внезапным разочарованиям и потерям, кризисным ситуациям в бизнесе. Как говорится, надейся на лучшее, готовься к худшему.

КОМФОРТ ЭКОНОМКЛАССА

В январе ГК «УНИСТО Петросталь» получила разрешение на ввод в эксплуатацию сразу двух домов — шестого корпуса ЖК «Тридцатькино царство» и первой очереди ЖК «Аннинский парк». Это означает, что в этом году покупатели получат ключи от квартир общей площадью более 40 тыс. кв. м. ЖК «Тридцатькино царство» — флагманский проект ГК «УНИСТО Петросталь» и один из самых популярных у покупателей. Строительство шестого корпуса стартовало в июне 2013 года. 18-этажный дом рассчитан на 504 квартиры. Всего в проекте планируется 11 корпусов, рассчитанных на 8 тыс. жителей. ЖК «Аннинский парк» был представлен на рынке в 2013 году, но уже сегодня занимает четверть в общем объеме продаж компании. Первая очередь проекта — это 12-этажный дом, который состоит из 264 квартир. Всего в комплексе запланировано пять домов. В дальнейшем «Аннинский парк» планируется развивать за счет прилегающих территорий. В обоих жилых комплексах представлены как уютные студии, так и просторные трехкомнатные квартиры для большой семьи. В проектах запланирована вся необходимая инфраструктура для комфортного проживания: детские сады и школы, парковки, магазины, аптеки и т. д. «ЖК «Тридцатькино царство» и ЖК «Аннинский парк» пользуются высоким спросом у покупателей. Это комфортное жилье, которое доступно по экономичной цене. Несмотря на кризисные явления на рынке, интерес к нашим проектам только растет. В наступившем году мы рассчитываем сохранить как темпы строительства, так и темпы продаж», — говорит генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев.

Константин Анохин

— **На что вы делаете ставку в период кризиса?**

— Прежде всего на сохранение объемов работы и доверия наших покупателей. Это та задача, с которой мы справились в период предыдущего кризиса, 2008–2009 годов. Надеемся и этот кризисный период пережить так же: сохранить объемы производства, не снизить объемы строительства и оправдать доверие наших покупателей. И, как и раньше, продолжим заниматься повышением внутренней эффективности: находить новые технологии, возможности для более дешевых поставок, добиваться положительных результатов с точки зрения снижения себестоимости. — **Строительство без потери качества, но при более низком уровне себестоимости — актуальный вопрос для застройщиков. Вам удается следовать этому принципу?**

— В конце 2015 года мы запустили свой завод железобетонных изделий, который, по сути, является домостроительным комбинатом. Теперь на этом заводе мы производим готовые строительные конструкции, при этом полностью контролируя качество как применяемого бетона, так и всей производимой продукции. Собственное производство ЖБИ позволяет нам несколько снизить себестоимость по сравнению с прежним уровнем. Наш завод, думаю, в течение ближайших лет пяти останется самым современным в регионе, поскольку доля новейшего импортного оборудования в нем достаточно велика. Это позволит нам сохранять и качество строящегося жилья.

— **Связываете ли вы снижение издержек с совершенствованием технологических цепочек?**

— Ключевой момент в определении себестоимости строительства — это процесс проектирования. В прошлом году мы ввели новую систему работы — добавочный контроль эффективности непосредственно проектирования, а также усиленный контроль эффективности предпроектных решений. Кроме того, мы по-новому работаем с накопленной базой типовых технических решений, что позволяет проектировать с меньшим количеством ошибок и более высоким качеством и повышать экономическую эффективность проектов.

— **На какой сегмент рынка недвижимости ориентируется ва-**



Арсений Васильев убежден, что актуальность доступного жилья в кризисные времена только повышается. И потому компания продолжит работать в этом сегменте

ша компания? Может ли он меняться в зависимости от ситуации на рынке?

— Мы не подстраиваемся под ситуацию. Мы работаем в сегменте массового спроса, и это наш стратегический выбор. Ни в хорошие, ни в плохие времена мы его не меняли и менять не собираемся принципиально. Актуальность доступного жилья, о которой так много всегда говорилось, в кризисные времена только повышается. Мы видим в этом сегменте серьезные перспективы и будем продолжать в нем работать.

— **Большая часть строящихся вами квартир продается на ранней стадии строительства. За счет чего вам удается сохранять доверие дольщиков к вашей компании?**

— Мы удерживаем доверие потребителей прежде всего не обещаниями, а выполнением взятых обязательств в срок. Например, мы точно в сроки сдавали дома как в 2009 и 2010 годах, так и в 2015-м. Поэтому, наверное, у покупателя есть уверенность в самых главных вещах: жилье, которое он покупает, не только доступное, то есть по разумной цене, оно еще и реальное.

Наша главная задача, особенно сегодня, когда на рынке все чаще нарушаются сроки, — демонстрировать другую модель. И при этом важно сделать так, чтобы ожидания наших покупателей и то, что они получают, были максимально близки друг другу. Над этим работают все наши отделы — отдел клиентского обслуживания, маркетинга и так далее.

Из всего этого и складывается репутация компании, которой мы очень дорожим и которая является для покупателей одним из главных критериев оценки компании.

— **Насколько для вас актуальны проблемы финансового сектора, курсовые скачки?**

— Безусловно, мы чувствуем серьезное давление со стороны финансового сектора на строительную отрасль. И если доля прямых издержек, зависящих от валюты, в строительстве относительно невелика, то опосредованное инфляционное давление, связанное с падением курса рубля, усиливается.

— **В какой части?**

— При производстве большинства строительных материалов все равно применяется какая-то часть импортных компонентов. Так, строительная техника по большей части у нас импортная. Ее обслуживание, приобретение запчастей зависит от курсовых валют. Конечно, накапливается давление, которое спустя какое-то время может начать сказываться.

С другой стороны, кредитование реального сектора и строительства явно испытывает далеко не самые лучшие времена: уровень ставок ближе к заградительным, обеспечение финансирования новых проектов — очень сложная задача. Мы с ней справляемся опять-таки за счет нашей кредитной истории и консервативного подхода. Банки, когда мы приносим им проект и расчеты, понимают, что мы готовимся к худшему и стараемся уменьшить не только свои риски, но и риски банков.

Несмотря на то что какое-то кредитование еще возможно, уровень ставок сегодня очень высок, а условия кредитования становятся все жестче. Хотя строительная отрасль в основном пережила 2015 год, накапливают-

ся инфляционное давление и проблемы, связанные с недофинансированием. Все это может вылиться в кризис неплатежей. Это одно из наших пессимистических представлений о возможном развитии рынка, к которым мы также пытаемся готовиться.

— **В прошлом году емкость ипотечного рынка сократилась в России на 35–45%. Некоторые эксперты заявляют, что в 2016 году рынок ипотечного кредитования выйдет на позитивную динамику. Ваше мнение?**

— Наверное, здесь очень многое зависит от того, будет ли продлена программа субсидирования ипотечной ставки со стороны государства. Премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил, что это возможно, и мы ждем окончательного решения. Мне кажется, это один из самых существенных факторов, который определит в 2016 году развитие не только ипотечного рынка, но и всей строительной отрасли. Когда дождемся окончательного решения, можно будет говорить о прогнозах более уверенно. Пока же скорее получится гадание на кофейной гуще.

Продление программы субсидирования ипотечной ставки — это единственный шаг, который дал хоть и опосредованно, но положительный эффект строительной отрасли в сегодняшних экономических условиях.

Более того, мы считаем, что эта программа — самый адекватный инструмент на рынке: через рыночные механизмы, через частные банки дать людям возможность приобрести квартиру. И это не просто мера по стимулированию спроса, а обеспечение людей доступным жильем.

— **Какова доля ипотеки в структуре продаж компании?**

— В объеме продаж количество договоров, заключенных при помощи ипотеки, составляет около 35–40%. Это, я считаю, довольно значительная доля.

— **Какие тенденции на рынке могли бы переломить ситуацию с негативной на позитивную?**

— Недвижимость — это все-таки консервативный сектор и в большей степени зависит от макроэкономических показателей и развития экономики в целом. На изменения тренда на одном этом рынке, думаю, рассчитывать сложно. В принципе последние полтора года в крайне жестких условиях строители все-таки прожили без глобальных кризисов, не-

смотря на проблемы отдельных компаний. Но сможет ли отрасль выдержаться в негативном тренде еще столько же — большой вопрос. И здесь очень важно, может быть, создать себе «подушку безопасности».

— **Что для вашей компании является такой «подушкой»?**

— «УНИСТО Петросталь» — компания полного цикла. Это означает, что мы сами проектируем, сами строим, сами занимаемся производством строительных материалов и конструкций. За счет этого мы имеем возможность гибко управлять и влиять на все этапы строительства. Кроме того, у нас уже есть опыт работы в негативных экономических условиях, чем мы активно пользуемся.

И конечно, производственный настрой: производство домов для нас на первом месте. Это способствует конструктивной позиции внутри коллектива и формированию репутации компании.

— **Ваш прогноз по отрасли в 2016 году?**

— Мы ожидаем, что спрос продолжит снижаться, соответственно, объем строительства будут падать, даже при условии программы поддержки ипотечного кредитования. И один из факторов, который будет влиять на это, — рост цен за счет инфляционного давления. Сверхприбылей давно уже нет ни у кого из строителей. И неоправданное снижение цен, как раз наоборот, может быть исключительно демпинговым инструментом, который на рынке недвижимости чаще всего носит небезопасный для покупателя характер.

— **Цели компании в наступившем году?**

— Мы продолжим работать над себестоимостью, начнем активнее включать собственное производство строительных материалов в наши технологии. За счет этого сможем добиться снижения издержек. Также мы планируем как минимум сохранить объемы строительства в течение следующих двух лет и даже наращивать их на 10–15% в зависимости от ситуации. Это весьма серьезные цели. Финансовые показатели, безусловно, ухудшатся с точки зрения рентабельности или прибыли, получаемой с 1 кв. м. Но для нас сейчас извлечение большой прибыли — это не первоочередная задача. Повторюсь, самое главное для нас — сохранить объемы производства, к чему мы и будем стремиться.

Беседовал

Константин Анохин

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАНЕЛЬ

Рынок железобетонных изделий (ЖБИ) на Северо-Западе сегодня перенасыщен, на нем работают более 100 компаний. В 2014 году объемы производства составили 850 тыс. кв. м изделий. Объем производства ЖБИ в Ленобласти по итогам года может оказаться еще выше, несмотря на кризис. Это связано с активным жилищным строительством и дефицитом мощностей в других регионах. Впрочем, уже сейчас небольшие игроки начинают уходить с рынка, не выдерживая конкуренции. В таких условиях реализация новых проектов становится все более рискованной, но крупные застройщики уверены, что ситуация им на руку.

В области начал работу строительный комбинат «Муринский» ГК «УНИСТО Петросталь». Производство железобетонных конструкций позволит компании снизить себестоимость строительства на 3–5% и обеспечить устойчивое развитие на фоне кризиса. «СК «Муринский» обошелся компании более чем в 1 млрд руб., — говорит генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. — Но это продуманный и экономически целесообразный шаг, инвестиции в качество и устойчивое развитие. По нашим подсчетам, завод окупится всего за семь лет и позволит снизить себестоимость строительства на 3–5%, ускорить сроки строительства и контролировать качество. Это актуально, учитывая, что стоимость стройматериалов выросла примерно на 10–20%. Мощности муринского завода составят 150 тыс. кубометров в год. На предприятии использовано оборудование передовых европейских производителей: бельгийское ECHO PRECAST ENGINEERING и греческое Galanos, итальянское Technoscom и Simem, финское Sal-Product, испанское Royatos, немецкое Kubat. Из номенклатуры производимых изделий можно собрать почти полностью готовый

конструктив дома: здесь изготавливаются наружные стеновые панели, плиты перекрытия, колонны-ригеля, сваи и прочие элементы домокомплектов. Более 70% продукции пойдет на собственные проекты компании — ЖК «Тридцатькино царство», ЖК «Аннинский парк» и «Чудеса света». По стоимости дома, собранные из ЖБИ, значительно дешевле, чем из монолита, а качество не уступает за счет новых современных технологий производства. Более того, несмотря на прогнозируемое сокращение объемов жилищного строительства, рынок изделий ЖБИ может ждать рост до 10% начиная с 2017–2018 годов именно за счет вытеснения монолитного строительства. Кстати, уже сейчас из современной панели строятся дома не только массового сегмента, но и бизнес-класса. Новый завод имеет важное значение для всей Ленобласти. Как отмечал на его открытии Дмитрий Ялов, заместитель председателя правительства Ленобласти по экономическому развитию, речь идет о развитии одной из приоритетных отраслей региональной экономики: «Регион уже обеспечивает строительными материалами собственного производства себя, Санкт-Петербург, а также осуществляет поставки продукции в Москву и Московскую область».

Арсений Васильев добавляет, что муринский завод, скорее всего, станет последним в ближайшие годы новым производством, потому что в кризисное время крайне сложно найти проектное финансирование и свободные собственные средства на реализации масштабных производств. Этот период «затишья» необходим, чтобы строительная и промышленная отрасли начали замещать иностранное оборудование отечественным. К сожалению, у нас производится крайне мало оборудования для таких предприятий, приходится закупать львиную долю за границей. Самое время заняться собственными разработками и развитием машиностроения и станкостроения.

Константин Анохин

Туризм по-соседски

— **вектор** —

Внутренний туризм — одна из немногих сфер экономики, в которой можно ожидать положительных тенденций при падении курса рубля.

Ежегодно, по оценкам АРИН, Ленобласть посещают от 1,5 млн до 2 млн туристов. В области есть около 440 объектов размещения отдыхающих, половина из которых туристические базы и бывшие пионерские лагеря, другая половина — всевозможные гостевые дома, частные коттеджи, немногочисленные мини-гостиницы.

Этого явно недостаточно для массового привлечения туристов, хотя именно сегодня, когда цены на выездной туризм стали фактически запретительными, для развития внутреннего есть все возможности.

Генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев отмечает, что после взлета евро в конце 2014 года цены на отдых в Ленобласти и Финляндии разнятся в 2,5 раза. Спрос российских туристов на финские коттеджи упал на 55%, тогда как в России на внутреннем рынке спрос на аренду коттеджей в Ленобласти — на 35%.

Например, отель Michur Inn ГК «УНИСТО Петросталь» создавался с расчетом по мак-



Мемориал «Разорванное кольцо» на западном берегу Ладожского озера, откуда во время блокады начиналась ледовая трасса Дороги жизни, пользуется особым интересом у китайских туристов, которых становится все больше в Ленинградской области.

симуму перехватить представителей среднего класса, привыкших отдыхать в Финляндии. Проект развивали с учетом планов правительства региона достроить трассу Петербург—Сортавала, по которой едут ту-

ристы в Финляндию, и переориентировать часть этого потока на Ленобласть.

«В 2014 году цены на отдых в Ленобласти были на 10% ниже, чем в 2015. Поток туристов за год уменьшился в среднем на 25% из-за низкого покупательной способности населения. Люди стали меньше пользоваться дополнительными услугами, которые предлагают базы отдыха», — говорит Арсений Васильев.

Но бизнес не спешит инвестировать в туризм. «Дело в том, что Ленобласть до сих пор не сформулировала четких правил игры на этом рынке», — говорит директор департамента консалтинга и оценки АРИН Андрей Петров.

Эксперты говорят, что для инвестора необходимо создание единой сети с информацией о планах развития района, инвестиционных объектах и туристическом потоке. Кроме того, возможно задействовать для развития инфраструктурно механизмы государственно-частного партнерства. Пока же системных игроков на рынке туризма в регионе нет.

«Развитие туристической инфраструктуры — это вопрос не одного года, и здесь бизнес и правительство должны работать вместе», — говорит Арсений Васильев. — Пока у нас только три объекта в регионе. Это база

активного отдыха «ЛосевоДа» с веревочным парком, пейнтболом, тиром, рафтингом и веломаршрутами. Недавно введенный отель Michur Inn предлагает посетителям современный спа-комплекс со всеми видами процедур. База отдыха «Рыбачий хутор» — рыболовный курорт, где есть все необходимое для семейного загородного отдыха и комфортной рыбалки, в том числе футбольное и волейбольное поле, прокат лодок и снастей. Мы могли бы развиваться и дальше и строить новые тематические отели. Но без поддержки государства массового наплыва инвесторов ждать не стоит».

«Люди просто не могут не знать, что хорошие отели и интересные достопримечательности можно найти совсем недалеко от города», — считает заместитель председателя правительства Ленобласти Николай Емельянов.

По подсчетам президента Ленинградского торгово-промышленной палаты Кирилла Полякова, иностранных туристов из Китая, которых в регионе становится все больше, очень привлекают путешествия по местам боевой славы и связанных с именем Владимира Ленина. Однако российские туристы, судя по всему, руководствуются иными критериями при выборе туристического маршрута.

Константин Анохин