

# «КЛИЕНТЫ „ПЕРЕТЕКАЮТ“ К ЗАСТРОЙЩИКАМ С БОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМИ ОБЪЕКТАМИ»

ДАЖЕ В СТАДИИ СЖАТИЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ДОСТАТОЧНО ВЕЛИК, ЧТОБЫ НА НЕМ МОГЛИ УСПЕШНО ДЕЙСТВОВАТЬ И МЕСТНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, И КОМПАНИИ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, ЗАЯВЛЯЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС».

**BUSINESS GUIDE:** Какие возможности строительный рынок дает сегодня для компаний, которые давно работают в этом сегменте, и для новых инвесторов?

**МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ:** Войти на рынок сегодня заметно сложнее, чем лет десять назад. Однако текущая ситуация — относительно стабильная, позволяет работать и зарабатывать, задумываться о новых проектах. Обновление пула игроков в том или ином сегменте рынка — процесс постоянный: одни приходят, другие переходят в альтернативные сферы деятельности. Но по сравнению с условиями рынка десятилетней давности новым инвесторам придется более взвешенно прогнозировать рентабельность проектов, вообще модель ведения бизнеса.

**BG:** Не тесно ли строительным компаниям на рынке, который продолжает сжиматься?

**М. М.:** Даже в стадии сжатия рынок достаточно велик, чтобы хватало работы и возможностей для получения прибыли и местным застройщикам, и компаниям из других регионов, пытающимся вести строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Более того, их появление — рынку только на пользу. У жесткой конкуренции есть свои минусы, но немало и плюсов: она заставляет компании, находящиеся на рынке, работать более активно и более успешно, экономически грамотнее.

**BG:** Наблюдаете ли вы сокращение спроса на жилье?

**М. М.:** Доля ипотеки в объеме продаж стабильно остается достаточно большой. Она незначительно увеличилась в марте — очевидно, на фоне ожидавшейся отмены субсидирования ипотечной ставки. После этого мы наблюдали меньшую активность покупателей в апреле, но это нельзя характеризовать как тенденцию к сокращению спроса: вероятно, «дополнительные» И хотя падения спроса нет, наблюдается «перетекание» потенциальных клиентов от одних объектов (точнее даже — от одних застройщиков) к другим, предлагающим более ликвидную недвижимость.

**BG:** Что поддерживает уровень спроса, по вашему мнению?

**М. М.:** Разумеется, играют свою важную роль государственное субсидирование ипотечной ставки и жилищные программы, действующие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Но прежде всего спрос поддерживает то, что жилье — базовая потребность любого человека.

**BG:** Остается ли петербургская прописка серьезным преимуществом для покупателей?

**М. М.:** У каждого объекта свой покупатель. Но прописка значения практически не имеет: предпочтения зависят от характеристик жилых комплексов. Не стоит забывать и о том, что границащие



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

с мегаполисом районы Ленинградской области восполняют недостающее предложение по первичной недвижимости внутри города.

**BG:** Налет «второсортности», поначалу отличавший новостройки «закадь», уже исчез?

**М. М.:** Это тот случай, когда качество действительно регулируется рынком. В жилых комплексах на территории и города, и области, очевидно не отвечающих требованиям потребителей, никто бы не стал покупать квартиры. Но мы наблюдаем, наоборот, огромный объем продаж: люди хотят там жить. Можно приводить какие угодно контраргументы, но это бесспорный факт.

Если говорить о конкурентных преимуществах жилья за городом и в городской черте, то в первом случае выбор шире и по объектам, и по планировкам. Объекты, выводящиеся на рынок в последнее время, отличаются единством архитектурного стиля. Плюс для значительного числа покупателей имеет значение близость к маршрутам выходного дня.

**BG:** Есть ли такие локации в Ленобласти, транспортная доступность которых сегодня очень ограничена, но решением этого вопроса власти еще даже не начинали заниматься?

**М. М.:** Мне трудно об этом судить: это сфера ответственности органов исполнительной власти. Но могу со всей ответственностью утверждать, что везде, где строим мы, технические возможности для развития транспортной инфраструктуры есть. Другое дело, что это вопросы сложные, иногда нелинейные. В локациях, где ведем строительство мы, развитие дорожной сети технически понятно.

**BG:** Что вы имеете в виду, характеризуя их как нелинейные?

**М. М.:** Строительство дорог — очень дорогое удовольствие. Например, дорога в продолжение Пискаревского проспекта, проектирование которой по нашему за-

казу сейчас завершается, стоит почти 3,5 млрд рублей. Очевидно, отдельному застройщику такой проект реализовать было бы очень тяжело. Значит, необходимо объединять усилия и бизнес-структур, и властей, в том числе привлекая средства федерального бюджета (через включение в целевые программы).

**BG:** Планируете ли вы, к слову, участвовать в самом строительстве дороги или ограничиться финансированием ее проектирования?

**М. М.:** Для нас было главным сдвинуть ситуацию с мертвой точки, инициировать перемены. Улично-дорожная сеть внутри кварталов застройки — без сомнения, зона нашей ответственности. А вот что касается таких трасс, то их строительство не должно ложиться только на нас или на какого-то другого застройщика. И, конечно, правительство Ленинградской области принимает в продвижении этого проекта активное участие.

**BG:** В Новосаратовке, где ЦДС будет реализовывать проект-миллионник, тоже все понятно?

**М. М.:** Да. Пока и мы, и правительство Ленинградской области ведем проектирование объектов дорожной инфраструктуры. Область проектирует расширение Октябрьской набережной, нашими силами будет разработан проект дороги между Октябрьской набережной и Мурманским шоссе с подключением к развязке на Мурманском шоссе. В строительстве и проектировании этой развязки мы также участвуем (совместно с Tellus-group). Применительно к обеспечению транспортной доступности Новосаратовки мы определили первоочередные для решения вопросы и задачи более отдаленных по времени этапов. То, о чем я сейчас рассказал, — из категории первоочередного.

**BG:** Как изменилась структура ваших расходов на реализацию отдельного проекта?

**М. М.:** Расходы увеличиваются в пределах инфляции. Единственное исключение —

расходы на арматуру, которая подорожала почти на 50%. Но при этом перераспределения расходов от одной статьи к другой не произошло. Если же речь идет о дополнительных социальных обязательствах застройщиков, то это повлечет увеличение доли по социальной нагрузке в стоимости квадратного метра. Сейчас это 7–10 тыс. рублей.

**BG:** Есть ли у вас конструктивное движение в диалоге с правительством Ленобласти в рамках программы «Светофор»?

**М. М.:** Областные власти достаточно гибко подходят к этому процессу. Окончательные правила для застройщиков будут сформированы и утверждены уже в июне. И очевидно, что нас, участников строительного рынка, действительно слышат, а наши предложения — принимают во внимание. В результате положения программы «Светофор» уже претерпели достаточно существенные изменения по сравнению с теми, о которых губернатор Александр Дрозденко говорил в феврале на съезде строителей Ленинградской области.

**BG:** Может ли еще больше расширяться перечень объектов социального назначения, строительство которых будет возложено на застройщиков?

**М. М.:** Вряд ли это произойдет, поскольку с основными обязательствами застройщиков правительство Ленинградской области уже определилось, обсудив все затраты, не совсем профильные для областного бюджета.

**BG:** Интересен ли наш регион иностранным инвесторам, по вашему мнению?

**М. М.:** Конечно, интересен. У Петербурга много плюсов в плане развития промышленности, инноваций. Обилие образовательных учреждений, научно-исследовательских институтов формирует и мощную научную базу, и не менее мощный научный потенциал. Да, сохраняются санкции как фактор, тормозящий международное сотрудничество. Тем не менее, обладая одним из крупнейших рынков сбыта, Россия не может остаться в полной изоляции. Компромиссные решения в любом случае со временем будут найдены.

**BG:** Можно ли рассчитывать, что в нынешнем году на ПМЭФ окажется больше представителей зарубежного серьезного бизнеса, чем это было год назад, к примеру?

**М. М.:** На мой взгляд, хотя, безусловно, экономический форум — мероприятие важное и нужное, оно не является в полной мере показательным с точки зрения развития экономического взаимодействия Петербурга, России и зарубежных партнеров. Это не окончательный и не самый объективный показатель сотрудничества, которое происходит изо дня в день, на множестве встреч и мероприятий, и сопровождается подписанием договоров, в том числе — в рамках ПМЭФ. ■