



«РЕПУТАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАЛОЖЕНА В СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ»

ВЛАДИМИР ВОРОНИН, ПРЕЗИДЕНТ ФСК «ЛИДЕР», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ПОМЕНЯЛАСЬ ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2016 ГОДУ, КАКИЕ ЛОКАЦИИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЯВЛЯЮТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ДЛЯ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ, ПОЧЕМУ РАСТУТ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ И НА ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕР НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ ДОЛЖЕН ЭКОНОМИТЬ.

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

BUSINESS GUIDE: По вашим оценкам, как поменялась активность покупателей в 2016 году по сравнению с 2015 годом? Вы удовлетворены показателями продаж по проектам компании в Петербурге и в Москве?

ВЛАДИМИР ВОРОНИН: В нашем сегменте жилья (эконом- и комфорт-класс) увеличилась доля ипотечных сделок. Если в 2014 году клиентов-ипотечников было около 40%, то в 2016 году около 60% сделок было совершено с привлечением таких кредитов. Такая популярность ипотеки объясняется продлением программы государственного субсидирования, которая позволила поддержать продажи и оставаться на плаву многим игрокам рынка.

В проектах ФСК «Лидер» в целом продажи идут стабильно, в соответствии с внутренними планами. Наша практика показывает, что если проект хороший, качественно проработан и имеет удобную для потенциального жителя локацию в сочетании с доступными ценами, то даже в кризисное время продажи там падать не будут.

Например, в Ленинградской области мы реализуем UP-квартал «Светлановский». С ним мы стартовали в сложный экономический период, когда повсеместно продажи у всех застройщиков пошли на спад. «Светлановский» мы выводили на незнакомый для нас рынок в самый разгар кризиса, однако, несмотря на это, темпы продаж в нем нас приятно удивили: к концу прошлого года было продано около 50% от выставленного объема квартир. К концу первого квартала у нас уже было продано более 90% квартир. Это очень хороший показатель, особенно учитывая все внешние факторы.

BG: В основном недвижимостью вы строите в Московском регионе. Почему вы решили выйти на рынок Санкт-Петербурга?

В. В.: Мы строим не только в Московском регионе. Достаточно большой портфель проектов у нас и за его пределами. Пи-

терский рынок для нас очень интересен не только потому, что он является вторым по объему после Московского региона. Выход на рынок Петербурга — это еще одна ступень в развитии корпорации. Тем не менее для нас важно не только достойно себя проявить на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленобласти, но и зарекомендовать как качественного застройщика удобных для жизни жилых комплексов.

Перед тем как выйти на рынок Петербурга, мы тщательно анализировали спрос и уже имеющееся предложение. Наше исследование показало, что жители хотят жить в современном проекте и за доступную стоимость. Подобных комплексов комфорт-класса в Мурино (та локация, где мы возводим свой комплекс), например, совсем немного. Именно поэтому наша компания решила строить там не просто стандартный ЖК экономкласса по низким ценам, а жилье с детально продуманной концепцией классом выше.

BG: Планируете ли еще что-либо строить в Петербурге или Ленобласти?

В. В.: Конечно, мы вышли на рынок Санкт-Петербурга не ради одного объекта. В настоящее время мы рассматриваем несколько площадок как в Ленобласти, так и в самом городе. Один из участков у нас на финальной стадии проработки, и скоро мы заявим о старте очередного проекта в Северной столице. К тому же мы в сентябре этого года планируем запускать вторую очередь нашего проекта в Мурино. Так что в Петербург мы пришли всерьез и надолго.

BG: Какие локации Петербурга и Ленобласти для компании являются наиболее перспективными с точки зрения освоения? Интересен ли «серый пояс» в качестве проектов для редевелопмента?

В. В.: На сегодняшний момент перспективной для себя видим локацию в Девяткино,

здесь есть возможность возводить качественное недорогое жилье с удобной транспортной доступностью. Кудрово также является интересным местом. Мы рассматриваем не только площадки повышенной девелоперской активности, но и спальные районы в том числе.

Если говорить о «сером поясе», то здесь очень много перспективных площадок для освоения, но сейчас там «нежилое» назначение земли. У девелопера процесс перевода участка из одной категории в другую займет не один год. Тем не менее в качестве долгосрочных проектов мы готовы рассматривать и эти площадки.

BG: ФСК «Лидер» заявляла о том, что готова в Петербурге дорабатывать проблемные долевыми объектами взамен на лояльность со стороны местных властей. Достигнуты ли уже какие-то договоренности в этом направлении с городом?

В. В.: Каждый кризис, к сожалению, приводит к появлению обманутых вкладчиков, из-за того, что некоторые игроки рынка увеличивают кредитную нагрузку и не могут обслуживать взятые кредиты при ухудшении экономической ситуации. Социально значимым направлением нашей деятельности, в том числе, является работа по достройке домов за обанкротившимися компаниями. Например, мы сейчас активно взаимодействуем по этому вопросу с правительством Московской области. Что касается Санкт-Петербурга, то мы открыты к переговорам. Решений пока не принято, поэтому говорить об этом преждевременно.

BG: Как решается вопрос импортозамещения строительных материалов по объектам компании или для вас эта тема неактуальна, так как вы уже используете только отечественную продукцию?

В. В.: Да, основные строительные материалы, которые мы используем для наших

проектов как в Московском регионе, так и в Петербурге, российского производства. Безусловно, в проектах комфорт-класса и более высокого ценового сегмента мы используем импортное инженерное оборудование, например лифты. Считаю, что на этом экономить нельзя.

BG: Эксперты говорят, что увеличилась стоимость строительных материалов, в частности, подорожали арматура, цемент. Какие еще факторы повлияли на увеличение себестоимости строительства? По вашим оценкам, все ли так критично, как говорят участники рынка? Ваша компания оптимизирует как-то расходы в этой ситуации?

В. В.: Действительно, строительные материалы существенно, по сравнению с докризисными ценами, подорожали. Рост цены за последние месяцы доходил до 25–30% за тонну. Оптимизировать расходы в строительстве непросто, особенно если не хочешь терять в качестве, поэтому пока что мы вынуждены строить и продавать на грани себестоимости.

BG: В связи с этим каков ваш прогноз по ценам на жилье в Петербурге до конца года? В частности, ваша компания намерена повышать цены?

В. В.: Недвижимость, конечно, — самый надежный актив. Квартиры в новостройках позволяют не только сохранить средства, но и приумножить. Так, за год квартиры в нашем UP-квартале «Светлановский» подорожали на 17%. И цена на них с увеличением стадии готовности объекта будет только возрастать. К концу года мы планируем повысить цены еще на 10–12%. Конечно, покупка недвижимости на стадии строительства — это определенный риск для покупателя, поэтому только на цену при выборе новой квартиры ориентироваться нельзя. Хорошая репутация застройщика тоже должна быть заложена в стоимость. ■