



# «РЫНКОМ ВОСТРЕБОВАН КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ»

В СКОРОМ ВРЕМЕНИ БЫВШИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ, БЛИЗКИЕ К ЦЕНТРУ ПЕТЕРБУРГА, СРАВНЯЮТСЯ ПО ПРЕСТИЖНОСТИ С КРЕСТОВСКИМ ОСТРОВОМ. И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗАТРОНЕТ ПЕТРОВСКИЙ ОСТРОВ, УВЕРЕН ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». О ТОМ, КАК ЭТО БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ, ОН РАССКАЗАЛ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ.

**GUIDE:** Ваш холдинг реализует проекты разного класса в разных регионах. В чем для вас заключаются различия между этими сегментами и между этими рынками?

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ:** Прежде всего подчеркну, что работать в разных сегментах рынка, строить жилье разного класса — наша сознательная позиция. Конечно, подход к реализации проектов жилья разного класса существенно диверсифицируется. Это разнообразная архитектура, разные локации, материалы, внутреннее наполнение, планировки; это разные подходы к продаже квартир. Но вне зависимости от класса все наши проекты индивидуальны.

**G:** Что вы имеете в виду, говоря о разной архитектуре? В классе комфорт она хуже, чем в сегменте бизнес плюс или премиум?

**И. К.:** Конечно, нет. Просто удачные архитектурные решения можно воплотить в разных материалах — их выбор и определяется классом жилого комплекса. Скажем, в нашем новом проекте на Петровском острове, ЖК Familia, который по своим характеристикам соответствует премиум-сегменту, в качестве материала для фасада будут применены архитектурный бетон и натуральный камень. А в отделке фасадов безусловно качественного, но относящегося к комфорт-классу ЖК «Золотые купола» используется штукатурка.

**G:** А каковы различия между планировками комфорт- и бизнес-класса, премиум-сегмента?

**И. К.:** Более дорогие квартиры не просто более просторные. В них выше потолки, больше санузлов, есть гардеробные или какие-то другие «фишки». Например, пользуется спросом у покупателей вариант планировки с окном в ванной комнате, квартиры с мастер-спальнями, квартиры с террасами.

**G:** Какие еще ноу-хау ГК «Росстройинвест» применяет в своих проектах жилья разного класса?

**И. К.:** Проект, который мы реализуем сейчас в Москве, — это премиум-класс. Это проявляется, например, в выборе инженерных систем: предусмотрены мультizonальное кондиционирование, дизайнерские лифты премиальных марок. Там будут использованы еще более дорогостоящие, чем уже упоминавшиеся, фасадные и оконные системы. В доме будет действовать группа кратковременного пребывания для дошкольников, которая

будет работать в специальном помещении. Предусмотрена также достаточно просторная зона лобби с ресепшн. Над этим проектом работали лучшие архитекторы и дизайнеры, причем не только над объемно-планировочными решениями, но и над дизайном пространств и интерьеров. Кроме того, в нашем московском проекте гораздо больше парковочных мест, чем полагается по нормативам, великолепное ландшафтное озеленение.

Бизнес-плюс в нашем понимании — это также дорогие фасадные решения, продвинутая инженерия и достойная архитектура. Отличия — в местоположении. Проекты бизнес-класса (такие как ЖК «Кремлевские звезды»), по сути, отличаются от предыдущих только чуть более простыми фасадными и инженерными системами, а также менее престижной локацией. Наше жилье комфорт-класса, например ЖК New Time, — это проекты с максимально представленной социальной инфраструктурой: магазинами, местами для занятий спортом, детскими образовательными учреждениями. Помимо этого, в ЖК New Time очень современная архитектура, удобные планировки и умеренная высота зданий — в них всего 13 этажей.

**G:** Вернемся к вопросу о различиях между рынками новостроек двух столиц. Что требуется Москве и что Петербургу?

**И. К.:** Поскольку в Москве мы работаем в сегменте премиум, где сегодня высокая конкуренция, требуется что-то уникальное, оригинальное. Продуманность клубного дизайнерского жилого комплекса «11» отражена уже в его названии: дело в том, что объекту будет присвоен адрес Звенигородское шоссе, 11. Это же число обыграно во внешнем облике комплекса: он представляет собой две башни. А вообще, рынок и Москвы, и Петербурга востребован просто хороший продуманный качественный продукт по разумной цене. Правда, представления о разумной цене в Москве от петербургских отличаются: там стоимость квадратного метра в классе комфорт почти вдвое выше, соответственно, в проект можно заложить более дорогостоящие решения.

**G:** Что имеет принципиальное значение с точки зрения организации строительного процесса в соответствии с новыми требованиями?

**И. К.:** Размещение денежных средств на эскроу-счетах до завершения строитель-

ства объекта, необходимость выполнять другие требования законодателя удорожают реализацию строительных проектов. Соответственно, эти новые обязательные расходы необходимо закладывать в экономику проекта. Это главное. Остальные вопросы технические, их можно отрегулировать.

**G:** Аналитики особенно отмечают в последнее время увеличение доли ипотечных сделок в сегменте дорогого жилья (не ниже класса бизнес плюс). В чем причина этого явления?

**И. К.:** Сегодня в общем объеме сделок по объектам ГК «Росстройинвест» ипотечные сделки в классе комфорт составляют около 60%. В бизнес-классе таких сделок 45%, и этот показатель практически не меняется у нас на протяжении последних лет. Приобретение дорогого жилья на заемные средства — эффективный способ оптимизации расходов. Если покупатель понимает, что ему выгоднее взять ипотечный кредит и погасить его в определенный момент, он просто использует этот инструмент так же, как заемные средства для кредитования своего бизнеса.

**G:** Насколько перспективным вы видите рынок апартментов?

**И. К.:** С правовой точки зрения апартменты — это помещения для временного пребывания, отель. Если все-таки это позиционировать как жилье с сопутствующим сервисом, то из-за ограничений, прописанных в Правилах землепользования и застройки, из-за необходимости соблюдения социальных норм подобные объекты строить совсем не просто. Мы пока не работаем в этом сегменте. Мне кажется, апартменты больше востребованы в сегменте премиум-класса, но именно как помещения для постоянного проживания при наличии у людей альтернативного «классического» жилья. Покупателям такой недвижимости, по большому счету, не важно, будут ли это апартменты или элитная квартира. Они готовы дороже платить за эксплуатацию именно апартментов, если их устраивает качество продукта и место, предлагаемое застройщиком.

**G:** То есть вы пока даже в отдаленной перспективе для себя не рассматриваете выход на рынок апартментов?

**И. К.:** Если будет соответствующее место, то почему бы и нет? Но апартменты в Девяткино мы точно строить не будем.

**G:** Как, кстати, за последние годы изменились представления о наиболее престижных локациях в Санкт-Петербурге?

**И. К.:** Конкретный пример того, как появляются новые престижные точки на карте города, — Петровский остров, где уже строится жилье премиум-класса. Ранее в этой локации, расположенной в центре города, в Петроградском районе, были сосредоточены промышленные предприятия. Но они постепенно перемещаются на периферию, а Петровский остров становится аналогом Крестовского острова. И таких новых «точек престижа» за счет redevelopment бывших промышленных земель в близких к центру города районах будет становиться все больше.

**G:** А как в вашем объекте на Петровском острове воплотятся представления ГК «Росстройинвест» об элитном жилье?

**И. К.:** Этот жилой комплекс отличает оригинальная архитектура: красивые фасадные решения, гармоничные планировки, высокие потолки, современные инженерные решения. Проектом предусмотрены дизайнерское лобби с ресепшн, подземный паркинг, нестандартный дизайн общественных пространств, ландшафтное озеленение на участке. В пределах застраиваемой территории мы также возведем детский сад.

**G:** В последнее время «Росстройинвест» достаточно активно занимается подбором новых пятен под строительство. Как, по вашему мнению, меняются предложение и спрос на земельном рынке Петербурга?

**И. К.:** Ситуация постоянно в динамике: она зависит от изменений в Правилах землепользования и застройки. Мы изучаем возможности строительства на конкретном участке в соответствии с актуальными ПЗЗ, с одной стороны, и спрос на жилье определенного класса в данной локации — с другой. В целом с учетом новых законов у владельцев земли все меньше возможностей продавать ее дороже. Доля земли в стоимости проекта в ближайшей перспективе по-прежнему должна сокращаться с учетом новых обязательных финансовых нагрузок. Собственники земли, чувствующие, что лучше решить вопрос со сделкой оперативно, потому что могут произойти изменения не в лучшую сторону, идут на ценовой компромисс. Но ситуации бывают разные, и единой тенденции (к удешевлению или удорожанию земель) на рынке нет. ■