

«УМЕНЬШЕНИЕ МЕТРАЖЕЙ КВАРТИР — МИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН ПОЛАГАЕТ, ЧТО В СКОРОМ ВРЕМЕНИ ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ, ВЛИЯЮЩИМ НА УСПЕШНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРА, СТАНЕТ СКОРОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ОТРАСЛЬ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ.

GUIDE: В 2017 году концерн ЮИТ начал процесс реорганизации. Можете ли вы рассказать о первых итогах или это процесс, который длится и до сих пор не завершен?

ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН: Есть три направления этой реорганизации. Осенью 2017 года ЮИТ решил централизовать в своих дочерних компаниях в России определенные функции: продажи, маркетинг, управление проектированием и финансирование. Мы начали реорганизацию осенью (в октябре-ноябре 2017 года), и задача была завершить реорганизацию до лета 2018 года. Второе направление связано с объединением компаний ЮИТ и «Лемминкяйнен». В рамках объединения необходимо было провести реструктуризацию и в петербургском офисе ЮИТ. Сейчас в Санкт-Петербурге существует отдельная структура, куда входят как сотрудники ЮИТ, так и сотрудники «Лемминкяйнена». Этот процесс завершился в октябре прошлого года, когда команда «Лемминкяйнена» переехала работать в офис ЮИТ. Я считаю, что оба процесса завершены, и мы довольны результатом. К сожалению, пришлось уменьшить численность персонала в России, в настоящее время этот процесс тоже завершен. Третье направление реструктуризации связано с изменениями в 214-ФЗ. Это чисто юридический процесс. Завершение реструктуризации намечено на лето 2019 года.

G: Вы говорили, что пришлось сократить численность персонала после слияния двух компаний. Сколько человек было сокращено?

Т. Х.: В России сейчас работает около 1700 сотрудников. До реорганизации их было около 2000.

G: Нынешние изменения в российском законодательстве о строительстве — насколько они отличаются от общепринятой европейской практики? Они копируют опыт западных стран или, напротив, это какое-то отечественное ноу-хау?

Т. Х.: Это очень похоже на систему, которая работает в Финляндии, но там счет называется не эскроу. Но есть глобальная разница: на счет, который мы открываем для клиента, поступают средства, которые мы все-таки можем использовать, но не больше, чем нужно для строительства. То есть у клиента есть гарантии. Но чтобы продажи стартовали, законодательство требует, чтобы у SPV (специальной компании, созданной для реализации определенного проекта или для определенной цели. — **G**) было гарантированное финансирование — либо материнской компании, либо местного банка. Клиент уверен, что получит свою квартиру. С точки зрения международной отчетности новая российская система имеет один нюанс: он увеличивает сумму заемного привлеченного капитала и инвестированного капитала, в Финляндии



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

такого нюанса нет. Для публичной компании инвестированного капитала не должно быть слишком много для того, чтобы достигать высокой доходности на вложенный капитал. Это важно с точки зрения инвесторов. В этом состоит разница. Есть и другие аспекты, но это основное отличие.

G: А эта система работает? В Финляндии нет случаев с обманутыми дольщиками, разорившимися фирмами?

Т. Х.: Около 40 лет назад в Финляндии было много обманутых дольщиков, поскольку наблюдалась большая внутренняя миграция. Из деревень в крупные города переехало большое количество жителей, строилось много нового жилья, поэтому появилось большое количество непрофессиональных девелоперских компаний, которые не обладали средствами для завершения проектов строительства. В качестве ответной меры в 1970-х годах в Финляндии и был принят данный закон.

G: Что сейчас представляет собой строительный рынок с точки зрения продукта в Санкт-Петербурге? Насколько этот продукт близок к тому, что предлагается в Финляндии?

Т. Х.: Для того чтобы в России и Санкт-Петербурге ситуация была похожа на то, что предлагается на рынке недвижимости в Финляндии, понадобится, думаю, еще около десяти лет. Принципиальная разница в том, что все квартиры в Финляндии продаются «под ключ», с полной отделкой, с мебелью, плитой, с оборудованной кухней. Финское законодательство требует, чтобы после передачи квартиры клиент мог там жить уже на следующий день. В России с полной отделкой ЮИТ продает около 15%, около 30% квартир

у нас продается в комфорт-классе «под ключ» в Санкт-Петербурге. Есть и второе принципиальное отличие — покупательская аудитория. В Финляндии продажа половины квартир приходится не на частных покупателей, а на профессиональных игроков (инвестиционные и пенсионные фонды, банки), то есть на компании, которые сдают квартиры в аренду. И этот сегмент аудитории полностью отсутствует в России. В Финляндии таких покупателей около 50%.

Две недели назад ЮИТ вошел в капитал компании в Финляндии, которая будет осуществлять сдачу квартир в аренду, на данный момент таких квартир 700. В Петербурге у компании ЮИТ планов по созданию подобной компании нет. Мы очень ждем, что на российском рынке появятся профессиональные компании и фонды, которые бы инвестировали средства в такие доходные дома.

G: На что в первую очередь могут повлиять нынешние изменения в законодательстве?

Т. Х.: Я думаю, что в будущем все более важную роль будет играть срок строительства. Потому что девелопер сможет использовать средства на эскроу-счете только после регистрации права на квартиру. Скорость строительства — важный фактор. Здесь у компании ЮИТ преимущества: мы строим быстро и качественно. Я также думаю, что средний размер проектов уменьшится. Сейчас, если девелопер начинает проект на 1000–1500 квартир, то в эксплуатацию жилой комплекс будет введен через пять лет. Необходимость вводить объект в строй быстро повлечет за собой уменьшение его масштаба.

G: Говорят, что уменьшаются не только площади объектов, но и метражи квартир.

Т. Х.: Это мировая тенденция, связанная с тем, что общее количество человек в одном домохозяйстве постоянно уменьшается. Если двадцать лет назад в одном домохозяйстве жили 4–6 человек, сегодня в Хельсинки, например, средний размер домохозяйств — меньше двух человек. Двум людям не нужна трех- или четырехкомнатная квартира.

G: У ЮИТ есть свои разработки планировок, квартиры-«трансформеры», которые называете инновационными. В чем инновационность таких проектов?

Т. Х.: Инновационность в том, что традиционный путь клиента такой: первая квартира — это «однушка» или «двушка». Через пять лет может родиться второй или третий ребенок, и семье в такой квартире будет недостаточно места. Понадобится покупать новую. В квартире-«трансформере» легко изменять конфигурацию внутренних стен так, что там появится, например, дополнительная комната и приобретение новой квартиры не понадобится. Через двадцать лет дети уже не будут жить с родителями, и для двух человек будет достаточно уже двух больших комнат. Опять можно поменять дизайн. Собственник такой квартиры может менять внутреннее пространство квартиры по одному из предусмотренных на этапе покупки готовых вариантов планировки.

В Финляндии у ЮИТ эта концепция называется Smartti, она была разработана пять лет назад. Но в России похожее название уже используется другим застройщиком, поэтому ЮИТ вывел на рынок свой уникальный продукт под названием «Квартира-трансформер», зарегистрировав в Роспатенте соответствующий товарный знак.

G: Компания ЮИТ известна тем, что в ее квартирах есть сауны. Доля квартир с ними растет или сокращается?

Т. Х.: Медленно, но растет. В Финляндии десять лет назад все квартиры продавались с сауной. Но количество квартир с саунами постоянно уменьшается. Мы видим, что новое молодое поколение не нуждается в наличии сауны в квартире. Впрочем, в Финляндии еще 50 лет назад была такая концепция: в квартире сауны нет, но в доме есть общая сауна. Сейчас мы тоже делаем общие сауны в некоторых домах, но это только в Финляндии.

G: В Петербурге пока таких проектов с общей сауной нет?

Т. Х.: Мы пока об этом не думали. Может быть, через несколько лет.

G: А какой процент квартир с саунами в Санкт-Петербурге?

Т. Х.: Сауны у нас предусматриваются в трехкомнатных квартирах, и в строящихся сейчас домах таких квартир с саунами 30%. ■