



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

# «НЕКОТОРЫЕ ИННОВАЦИИ МЫ СТАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ СЛИШКОМ РАНО»

О РАЗНИЦЕ В ПОДХОДАХ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЖИЛЬЯ В РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ, НЕПРАВИЛЬНОЙ ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ЕВРОПЛАНИРОВКА», О ТОМ, КАКИЕ ЕЩЕ «ФИШКИ» У ФИНСКИХ КОЛЛЕГ МОГУТ ПОЗАИМСТВОВАТЬ РОССИЙСКИЕ СТРОИТЕЛИ, А ТАКЖЕ ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ РАБОТАТЬ В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН.

**BUSINESS GUIDE:** Сейчас ЮИТ в России ассоциируется с финским подходом к строительству. Если вспомнить период, когда компания только приходила на российский рынок, какие «фишки» стали первыми и как они трансформировались со временем?

**ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН:** Можно привести несколько примеров финских подходов в жилищном строительстве, которые сейчас широко распространены в России. Один из них — кладовки, то есть места для хранения вне квартиры. Мы, кстати, предложили российским покупателям это первыми. Признаться, в самом начале никто не хотел их покупать. Клиенты просто не понимали, зачем они нужны. Сейчас кладовые есть во многих проектах, и спрос на них довольно большой. Более того, если они потом перепродаются владельцами, то цена уже гораздо выше.

Второй пример — отделка, что сейчас звучит уже немного странно. Однако в Финляндии квартиры передаются полностью готовыми для проживания. И частично этот опыт был перенесен на российские проекты. Это было более десяти лет назад. Спустя годы мы понимаем, что стали слишком рано предлагать здесь отделку. Тогда клиенты не готовы были за это платить, так как не доверяли качеству.

Студии и европланировки тоже можно считать подходом, который пришел на российский рынок с западными компаниями. И в этом направлении ЮИТ тоже стал первой компанией на российском рынке. Сейчас практически ни один проект не обходится без таких квартир. Но только несколько застройщиков в Петербурге действительно поняли, о чем идет речь. Дело же не просто в том, чтобы убрать стену между кухней и жилой комнатой. Проектирование таких лотов требует гораздо больше понимания, так как предстоит продумать, что действительно необходимо клиентам. Но и покупатели не понимают толком, что такое на самом деле европланировка или студия. Наши продавцы тратят много усилий на разъяснение. Кстати, сейчас предлагать что-то новое стало гораздо проще. Новое поколение легче воспринимает инновации.

**BG:** Осталось ли еще что-то, что российские компании могут взять на вооружение?

**Т.Х.:** В Финляндии все чаще в проекты включаются зарядные станции для электромобилей. И в объектах ЮИТ они есть. В Россию это тоже придет — через пять или десять лет. Кроме того, в финских жилых комплексах часто устанавливаются специальные ячейки, в которых курьеры могут оставить покупки, совершенные онлайн. В отличие от России, в Финляндии можно приобрести квартиру без доли участка, на котором построен дом. В этом случае покупатель будет вносить арендную плату за землю. Сама по себе такая возможность позволяет уменьшить объем средств, которые необходимы для покупки квартиры. Для России это пока не очень актуально, так как потребует существенных изменений в законодательстве. Кроме того, в ЮИТ в Финляндии можно не только купить, но и арендовать квартиру. В России мы пока такую услугу не предоставляем.

**BG:** Насколько сейчас российское строительство приблизилось к финскому в принципиальных подходах?

**Т.Х.:** Развитие российского жилищного строительства последние 15 лет шло очень интенсивными темпами. Приятно видеть, что за это время на рынке появились девелоперы, которые предлагают продуманный продукт. Покупатели со своей стороны тоже стали более разборчивыми. Большую роль сыграл интернет. Если десять лет назад первый контакт с клиентом был через колл-центр компании, то сейчас это последний этап. На момент звонка в офис покупатель уже многое знает о проекте и конкурентах.

**BG:** Один из трендов — появление квартир, которые можно адаптировать под индивидуальные требования практически в любой момент. Насколько критерий трансформируемости важен в Финляндии?

**Т.Х.:** Пока сложно сказать, потому что мы такие квартиры, которые для российского рынка называли «Трансформер», в ассортименте внедрили всего четыре года назад. Но однозначно можно заявлять, что сейчас они очень популярны. В Финляндии этот сегмент активно растет. Кстати, мы на старте думали, что он будет актуален

главным образом для покупок, которые совершаются для собственного проживания. И очень удивились, что частным инвесторам он также пришелся по вкусу. В общей сложности около 10% всех сделок ЮИТ в Финляндии приходится на квартиры-трансформеры.

**BG:** Еще одна тенденция — уменьшение площадей квартир. Наблюдается ли это в Финляндии? С чем это, по вашему мнению, связано?

**Т.Х.:** Это глобальный тренд. Средняя площадь стабильно уменьшается. И так будет всегда. По большому счету, это говорит о том, что у людей недостаточно средств на покупку квартир большего метража. Но предпосылок для увеличения средних площадей нет. Одна из причин — продолжающаяся урбанизация и рост мегаполисов. Многие и в России, и в Финляндии стремятся переехать в большие города, и на начальном этапе могут позволить себе только маленькие квартиры. Одновременно с этим жилплощадь на одного человека увеличивается, так как число проживающих в одной квартире сокращается.

**BG:** ЮИТ завершил первый этап объединения строительных компаний в России. Что предстоит сделать в рамках следующего?

**Т.Х.:** Известно, что принято стратегическое решение отказаться от строительства жилья в Москве, Московской области и Ростове-на-Дону. В столице, где сейчас возводится один проект, работы будут продолжаться до конца этого года. В Московской области у нас есть ряд строящихся объектов, которые должны быть введены к концу следующего года. В Ростове-на-Дону нет активныхстроек, последняя была завершена в марте этого года.

В контексте объединения бизнесов это означает, что нет необходимости слияния этих компаний с «ЮИТ Санкт-Петербург». В рамках второго этапа нам предстоит совершить объединение с компанией «ЮИТ Уралстрой», то есть с Екатеринбург. По плану этот процесс завершится в начале следующего года.

**BG:** Чем вызвано решение дальше не рассматривать рынки Москвы и Московской области?

**Т.Х.:** ЮИТ в прошлом году на российском рынке получил довольно большие убытки,

которые были как раз по тем компаниям, которые решено закрыть. Причины по каждому направлению схожи, но имеют свои особенности. В Москве, как и в любой столице мира, земля очень дорогая, срок согласования длителен. И переход на эскроу-счета усугубляет эту ситуацию. Для других городов это не такая большая проблема, но московские проекты очень дорогие. На фоне того, что три года назад была принята стратегия, предусматривающая уменьшение вложенного капитала в России до 22 млрд рублей, а год назад — решение сократить его еще примерно на 7 млрд, развивать бизнес в столице нам попросту неинтересно. В Московской области также очень дорогие проекты, техническое подключение затратно и существует дополнительная нагрузка по строительству социальных объектов. Перспективы работы для нас в таких условиях оказались под сомнением.

Ростов-на-Дону — это единственный российский регион присутствия ЮИТ, в котором рыночная стоимость слишком мала для того, чтобы продолжать строить качественно, как ЮИТ хочет. Нам не хватает маржи для соблюдения корпоративных стандартов.

Но я хотел бы напомнить, что ЮИТ присутствует в России 60 лет и будет продолжать работать. Мы продолжим придерживаться одного из главных принципов бизнеса — аккуратного подхода к рентабельности. Сейчас мы хотим ускорить получение прибыли от российских проектов. В планах — наращивание инвестиций в другие регионы, в том числе в Петербург. Мы постоянно ищем новые участки для проектов комфорт-класса.

**BG:** А что касается оказания внешних подрядных работ, которые появились в портфеле услуг после объединения с компанией «Лемминкяйнен»?

**Т.Х.:** Сейчас это не входит в поле наших стратегических интересов. К сожалению, для большинства клиентов основным критерием оценки является низкая цена. Мы же ориентируемся на сроки и качество. Более десяти лет назад, когда ЮИТ проводил внешние подрядные работы, ситуация была другая. Качественных подрядчиков в принципе не было. Сейчас же таких игроков на рынке достаточно. ■