

«МЫ БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ ВАРИАНТЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В МОСКВЕ»

КОМПАНИЯ «РОССТРОЙИНВЕСТ» (РСТИ) В 2019 ГОДУ НАЧАЛА СТРОИТЕЛЬСТВО СВОЕГО ПЕРВОГО ОБЪЕКТА В СТОЛИЦЕ И НОВОГО КОРПУСА НИИ СКОРОЙ ПОМОЩИ ИМЕНИ ДЖАНЕЛИДЗЕ В ПЕТЕРБУРГЕ. А ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРЕОДОЛЕЕТ ПОРОГ ПО ЦЕНЕ, ПРИ КОТОРОЙ ВОЗМОЖНО БУДЕТ ДЕРЖАТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОДНОВРЕМЕННО С РАБОТОЙ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ, НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ГОД, СЧИТАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ РСТИ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ. В ЦЕЛОМ ОТРАСЛЬ СЛИШКОМ ЗАРЕГУЛИРОВАНА, И ЗАМЕТНЕЙ ВСЕГО ЭТО СТАНОВИТСЯ ПРИ РАБОТЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРАКТАМ. ПОДГОТОВИЛ ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

BUSINESS GUIDE: Недавно компания вышла в Московский регион с жилым комплексом Eleven. Насколько довольны стартом продаж?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Старт был очень успешный, отклики хорошие. Количество проданных квартир в данном случае вторично: это проект премиального класса с ценой от 475 тыс. рублей за 1 кв. м, квартир менее ста и темпы их продажи не являются показателем эффективности. В целом строительство комплекса идет активно, он обеспечен проектным финансированием ВТБ. Общий объем инвестиций в реализацию комплекса оценивается в 8 млрд рублей. Разрабатывая стратегию выхода на рынок Москвы, мы в первую очередь ориентировались на поиск участка в хорошей локации и с подготовленной документацией. В итоге выбрали 0,6 га в районе Красной Пресни — на Звенигородском шоссе. Расположение определило класс будущего жилья: мы строим здесь дизайнерский дом премиум-класса. В целом московский рынок более активный, чем петербургский. Уже есть примеры петербургских застройщиков, которые уверенно чувствуют себя на московском рынке, и мы также рассчитываем на успех.

BG: Рассматриваете ли еще какие-то участки для покупки в столице?

И. К.: Стратегия развития предполагает расширение портфеля проектов в Петербурге и Москве, поэтому мы, конечно, будем рассматривать варианты приобретения новых земельных участков. Если говорить о Петербурге, то в основном работаем с локациями, на которых можно построить жилье классов «комфорт», «бизнес» и «премиум», в том числе в «сером поясе». В работе сейчас несколько земельных участков, часть сделок вполне может быть закрыта до конца текущего года.

BG: В какой из двух столиц будете в перспективе концентрировать бизнес и как обстоят дела с проектами в Ленинградской области?

И. К.: Текущие планы — это развитие проектов в Московском регионе и Санкт-Петербурге. В Ленинградской области у РСТИ тоже есть земельный банк, но там мы будем запускать или продолжать проекты позже, по мере возникновения устойчивого спроса.

BG: Есть уверенность, что он возникнет?

И. К.: Продолжим следить за рынком, но пока исходим из того, что однозначно воз-



АЛЕКСАНДР БЕЛЯВ

никнет. Когда новые правила вступили в силу, строительство подорожало из-за изменившейся схемы финансирования, поэтому многие областные проекты не могут пройти порог по рентабельности. Но при определенном росте стоимости квадратного метра и там можно будет работать по эскроу-счетах. Однако порог, когда Ленобласть подойдет к цене, при которой будет возможно держать рентабельность вместе с эскроу, достаточно высокий. Он дифференцирован для разных компаний и проектов. Преодоление такого порога может произойти через год, а может и через три года. Например, если сейчас средняя цена 1 кв. м жилья комфорт-класса в Петербурге составляет 110–120 тыс. рублей, то в Ленобласти этот показатель находится на уровне 70–80 тыс. рублей. Если эта цена вырастет еще на 10–15%, такие проекты смогут реализоваться по новой модели.

BG: То есть проблема именно в рентабельности, а не в том, что такие объекты становятся менее привлекательны из-за отсутствия окружающей инфраструктуры?

И. К.: Вопрос инфраструктуры всегда стоит, но мы говорим о тех локациях, где инфраструктура есть. В частности, наш проект в Сертолово — «Золотые купола»: мы будем запускать его новые этапы, когда будет уверенный спрос. На этой тер-

ритории возможно строительство еще 200 тыс. кв. м жилья. Но пока спрос перемещается из Ленобласти в Петербург.

BG: Замечаете ли вы смещение у покупателей приоритетов от одного класса жилья к другому?

И. К.: Это во многом зависит от позиционирования жилья самим застройщиком. Иногда комфорт-класс может быть не хуже бизнес-класса, да и в целом такое позиционирование зачастую субъективно. Но в основном класс продукта определяет локация.

BG: Действующие строительные нормы отвечают требованиям развития отрасли?

И. К.: Отрасль слишком зарегулирована, и часто мы с этим сталкиваемся не на проектах жилищного строительства, а в рамках исполнения государственных контрактов. Постоянно меняющиеся нормы приводят к курьезам или перепроектированию и создают дополнительные проблемы.

BG: Какую долю госконтракты занимают в бизнесе РСТИ?

И. К.: Не более 10%. Сейчас у нас три таких контракта: на строительство нового корпуса НИИ скорой помощи имени Джанелидзе за 3,63 млрд рублей и на строительство двух школ, одну из которых, рядом с Ленинским проспектом, мы сдаем в декабре текущего года.

BG: Какая рентабельность у проектов по госконтрактам?

И. К.: Все зависит от конкретного проекта. Мы выходим на участие в тендерах только тогда, когда нам понятна схема его реализации и когда нет рисков работы «в ноль». Бывают качественные проекты, а бывают и те, в которых, например, проектная документация подготовлена с ошибками.

BG: Планирует ли РСТИ диверсификацию бизнеса — по линии как недвижимости, так и других секторов?

И. К.: Если говорить о популярном среди девелоперов формате апарт-отелей, то им мы пока не занимаемся: не совсем наш профиль. Завуалированное жилье компания строить не хочет, а классические апарт-отели требуют подхода к управлению, отличного от подхода к обслуживанию классического жилья. Но в целом, если такие проекты и реализовывать, то только в центре города, а не на окраинах, в районах премиального класса, а не массовой застройки. Если появятся привлекательные предложения в центре Петербурга, будем их рассматривать. В других местах перспектив по апартаментам мы не видим.

BG: А деятельность в качестве инвестора в инфраструктурных проектах?

И. К.: У нас есть дочерняя компания «РосСтройГеология», которая занимается в том числе и проектами, связанными со строительством крупных транспортных узлов, но не как инвестор, а как подрядчик. Планов участвовать в подобных проектах в качестве инвестора у компании нет.

BG: Кто-то из крупных игроков рынка недвижимости выходил к РСТИ с предложениями о продаже компании?

И. К.: Таких предложений не поступало, но мы и не собираемся продавать бизнес, нам интересно работать. Что касается покупок, мы готовы рассматривать земельные участки под строительство жилья.

BG: Какова доля ипотечных продаж по объектам компании?

И. К.: По итогам января — ноября текущего года доля ипотечных сделок в проектах компании составила 52,5%. Банки сейчас предлагают интересные программы, и этот показатель продолжает расти, в том числе и за счет программ субсидирования ставки.

BG: Какую динамику продаж прогнозируете по итогам 2019 года?

И. К.: Мы довольны темпом продаж в наших проектах, 2019 год оказался более успешным, чем мы ожидали. ■