

«В НАШИХ ПЛАНАХ — ВОЙТИ В ПЯТЕРКУ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СТРАНЫ»

НЕСМОТРЯ НА НЕДАВНЕЕ ПОПОЛНЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, ГРУППА «АКВИЛОН» ПРОДОЛЖАЕТ РАССМАТРИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ УЧАСТКОВ. В ПЛАНАХ КОМПАНИИ — ПРАКТИЧЕСКИ ВДВОЕ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ И ПОЧТИ В ПЯТЬ РАЗ — ПО СТРАНЕ. О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АКВИЛОНА» ВИТАЛИЙ КОРОБОВ.



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

GUIDE: Какой из регионов сейчас является фокусным для группы «Аквилон»?

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ: Мы реализуем девелоперские проекты в пяти регионах: в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве и Московской области, а также в Архангельской области, где группе сейчас принадлежит 70% девелоперского рынка. Но именно Петербург занимает центральное место с точки зрения развития холдинга, а филиал в Северной столице — наиболее масштабный по объемам и по представленным на рынке проектам.

G: Каким объемом текущего строительства компания готова одновременно управлять?

В. К.: Сейчас мы возводим в Петербурге около 560 тыс. кв. м жилой недвижимости, тем самым обеспечивая себе место в пятерке крупнейших застройщиков города. Ресурсная база холдинга позволяет нам управлять миллионом «квадратов» строящегося жилья в Петербурге, к чему мы и стремимся. Мы также продолжаем работать над тем, чтобы войти в пятерку крупнейших застройщиков страны. По нашим подсчетам, для обеспечения инфраструктуры холдинга необходимым объемом работы нам нужно одновременно возводить до 3 млн кв. м жилой недвижимости. У компании для этого есть все: материальная база, высококлассные специалисты, развитые технологии, а также 17-летний опыт в строительстве.

G: Какие участки в основном находятся в сфере интересов компании?

В. К.: В Петербурге имеется большой дефицит пятен под застройку, а земельные участки с полученной разрешительной документацией и вовсе можно пересчитать по пальцам. При таком ограниченном предложении и высокой конкуренции мы вынуждены мониторить практически все, что выставляется или не выставляется на продажу. Иначе есть риск упустить ту самую жемчужину.

В сфере интересов компании — ликвидные земельные участки в локациях, подходящих под проекты качественного жилья в сегментах комфорт и бизнес. Как я уже говорил, подобные предложения «не валяются» на рынке. Именно поэтому проведение сделок по покупке земли сегодня стало своеобразным видом искусства, требующим кропотливой подгото-

вительной работы, интуиции, мастерства переговоров и, конечно, удачи.

Мы не стремимся к точечным проектам. Важным критерием, влияющим на принятие решение о покупке участка, является перспективный объем продаваемой площади. Он должен быть не менее 30 тыс. кв. м. Если говорить о максимальном объеме строительства в одной локации, то мы ориентируемся на цифру в 200 тыс. кв. м.

G: Стоит ли ожидать до конца года новостей о закрытии сделок по покупке земельных наделов?

В. К.: Мы идем по экстенсивному пути развития. На нынешний год бюджет на приобретение участков у нас освоен пока до конца. По итогам трех кварталов 2020 года мы пополнили портфель проектов на 200 тыс. кв. м при намеченном бенефициарии плане в 300 тыс. «квадратов». Таким образом, до конца года мы планируем приобретение новых участков под строительство 100 тыс. кв. м жилой недвижимости. В настоящее время несколько таких сделок находятся на завершающей стадии, и до конца года мы планируем о них объявить. Подробности я пока не могу раскрывать, уточню только, что это будет жилье в сегменте «бизнес-лайт».

G: Означает ли это, что бизнес-сегмент станет фокусным для компании?

В. К.: Не совсем так. Мы следим за сбалансированностью портфеля, чтобы не было перекаса в ту или иную сторону. Поэтому в линейке нашего холдинга представлены все классы жилья — от масс-маркета до элиты. Нам также важно дифференцировать портфель проектов. И не только за счет широкой географии присутствия, но и путем освоением новых сегментов. В этом году компания вывела на петербургский рынок свой первый проект апартаментов бизнес-класса, а также приступила к реализации бизнес-центра класса А. Если резюмировать, то мы умеем работать со всеми типами недвижимости.

G: Почему вы приняли решение о приобретении земельного участка у Seven Suns Development на намывных территориях Васильевского острова? Ведь это довольно неоднозначная, сложная и в чем-то рискованная сделка.

В. К.: Мы давно хотели приобрести участок на намыве. Эти территории заслуженно пользуются спросом. Намыв удобно свя-

зан с исторической частью Васильевского острова и центром города, рядом выезд на ЗСД, что позволяет быстро добраться до южных и северных районов Петербурга, КАД и аэропорта Пулково. Набережная Финского залива и большая парковая зона, виды на пассажирский порт и перспективные планы по развитию территории, включая открытие станции метро и переезд штаб-квартиры Сбербанка, делают локацию привлекательной и для жизни, и для инвестиций. Но несмотря на востребованность локации, конкуренция здесь не такая высокая. Намыв — это сложно, и многие не рискуют заходить на эти территории.

Мы к этому проекту готовы. У нас достаточно опыта и финансовых ресурсов. В свое время мы рассматривали выкуп прав требования АО «Терра Нова», что фактически представляло собой возможность намыт 150 га для их дальнейшего освоения. Но взвесив все аргументы, мы поняли, что для успешной реализации нужна более мощная собственная производственная база. Именно поэтому приобретенный у компании Seven Suns Development участок — именно то, что нам нужно. Локация, цена, условия — именно то, что мы искали. У нас уже выстроена бизнес-модель проекта, и мы планируем приступить к строительству жилого комплекса в течение месяца. В проекте будут реализованы наши лучшие стандарты качества. Кроме жилья, мы также построим за счет собственных средств два детских сада и школу.

G: Считаете ли вы намывные территории Васильевского острова комфортным местом для жизни?

В. К.: В ближайшие пять лет намыв кардинально преобразится, и эта локация станет одним из лучших и престижных районов Петербурга. «Аквилон» выступит новым драйвером для ее развития. Быть причастными к такому знаковому для города проекту — большая ответственность и радость для компании. Мы продолжим работать в соответствии с корпоративной философией «Разумного девелопмента», а значит, останемся открытыми для конструктивного диалога с другими застройщиками, городскими властями и нашими клиентами, чтобы создать на этой уникальной территории новую городскую среду с высоким качеством жизни.

G: А как насчет второго приобретения компании — нескольких участков в Кудрово? Чем эта локация вас заинтересовала?

В. К.: Мы интересовались локацией с первых лет работы на петербургском рынке. Долгое время свободных пятен в Кудрово просто не было: все они были законтрактрованы, и нам оставалось только мониторить рынок. Но уже в 2020 году мы закрыли сделку по покупке 6,2 га в Кудрово. Переговоры о приобретенных участках продолжались около полутора лет. Практически сразу после закрытия сделки мы приступили к началу реализации проекта, в рамках которого мы возведем детский сад и выступим соинвестором строительства школы. Это будет новый качественный продукт.

G: Как вы оцениваете результаты продаж группы за прошедшие три квартала? На какие показатели вы ожидаете выйти по итогам года?

В. К.: Результаты продаж за прошедшие девять месяцев мы оцениваем более чем положительно. Так, наша выручка в денежном выражении выросла на 77% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в штуках — на 64%. Мы рассчитываем завершить год практически со стопроцентным ростом показателей и в метрах, и в деньгах.

G: Что будет, по вашим прогнозам, с ценами на квартиры, рост которых, по оценкам экспертов, с начала года был рекордным?

В. К.: Сегодня сразу несколько факторов оказывают влияние на рост себестоимости проектов. В первую очередь это падение рубля и увеличение цен на строительные материалы и оборудование. Кроме того, карантинные ограничения дали свои плоды: из-за закрытия границ по всей стране сформировался дефицит рабочих, значительно выросла стоимость привлечения трудовых ресурсов. Другой фактор роста себестоимости — это затраты на проектное финансирование и обслуживание эскроу-счетов. Плюс нужно учитывать возложенные на застройщиков обязательства по возведению социальной инфраструктуры. Помимо финансовой нагрузки, приходится жертвовать еще и площадью застройки. Все вместе это приводит к росту себестоимости строительства, и рынок в поисках баланса вынужден отвечать на это повышением цен на недвижимость. ■