

«ЛЕНОБЛАСТЬ — ЭТО ПРОСТРАНСТВО И ВОЗМОЖНОСТИ»

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА ТОЛЬКО 21% ОТ ПРИОБРЕТЕННЫХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ И АПАРТАМЕНТОВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ НАХОДИТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ, БОЛЬШАЯ ЖЕ ЧАСТЬ — В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ЧЕМ РЕГИОН ПРИВЛЕКАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ (И НЕ ТОЛЬКО), КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СК «ЛЕНРУССТРОЙ» ЛЕОНИД КВАСНЮК.

BUSINESS GUIDE: Леонид Яковлевич, что интересно в Ленобласти для девелопера?

ЛЕОНИД КВАСНЮК: Пространство и возможности. Во-первых, в городе уже давно наблюдается дефицит свободных пятен для создания качественного продукта и комфортной среды. Во-вторых, есть определенные препятствия для создания городской среды в полном объеме и комплексно. Например, в городе до сих пор нет ясной процедуры по внесению изменений в документы территориального планирования — это что, нормальное явление? Кроме того, в Петербурге на застройщика возложены избыточные обязанности по строительству социальной инфраструктуры.

ВВ: Почему?

Л. К.: Власти города считают, что строители должны за свой счет строить социальные объекты. Не могу сказать, хорошо это или плохо, но для застройщика это тяжело, а еще хуже — для конечного потребителя, поскольку в результате именно он за это платит. Мы не можем строить сначала дом, а потом школу, — только одновременно. Жители района должны захватить в новый дом и сразу жить комфортно. Но социальная инфраструктура — она же не рубль стоит, это миллиарды. Правда, надо сказать, что при Александре Беглове в городе в строительной сфере начали происходить положительные изменения: он сам бывший строитель, и это плюс.

ВВ: А что в области? Она успешно развивается?

Л. К.: Когда губернатором стал Александр Дрозденко, в регион стали приходить новые крупные компании, включая застройщиков. И не только потому, что в городе стало участков не хватать. А потому, что созданы более комфортные условия. Власти области, можно сказать, шагают с нами в ногу. Те же ПЗЗ, ППТ они быстрее отработывают, чем в городе. Бывают некоторые задержки, но если сравнивать с прошлым — работа идет, а самое главное, что власти готовы прислушиваться к разумным доводам и идти компаниям навстречу. И по сельскому хозяйству: при нынешнем губернаторе Ленобласть почти на 50% освоена, а по выращиванию картошки, капусты, ячменя регион входит в тройку лидеров по России.

ВВ: Вы интересуетесь сельским хозяйством?

Л. К.: В нашей группе компаний есть агропромышленное предприятие. Производим молоко, выращиваем овощи, зерновые. Сельское хозяйство не слишком прибыльный бизнес, но мы растем из года в год и добиваемся хороших результатов.

ВВ: Ладно, вернемся к девелопменту. Как сегодня чувствует себя отрасль?

Л. К.: Строительство уменьшилось процентов на 30 по сравнению с прошлым годом.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Мелкие строительные организации не выдержали и ушли. Остались крупные и такие, как мы. Мы не останавливались — не можем себе этого позволить. Потому что, например, чтобы участвовать в программе «Стимул» и получать деньги из федерального и регионального бюджета на строительство социальных объектов, мы должны строить определенное количество квадратных метров жилья в год.

ВВ: Многие жалуются, что продажи падают...

Л. К.: Мы этого на себе сильно не ощущаем — пока поток входящих обращений сохраняется. Хотя объективные причины есть: цены на все растут, растет себестоимость, а покупательская способность падает. Но клиенты наши проекты ценят и нам не изменяют.

ВВ: Рост цен тоже объективно объясним?

Л. К.: Все строительные и отделочные материалы подорожали на 20–30%, и этот рост невозможно остановить. Как следствие, растет себестоимость строительства. Плюс огромные средства идут на создание необходимой инфраструктуры. В Финляндии ты только собираешься землю под дом купить — а власть уже через месяц электрическую подстанцию там поставит и трубу для воды и канализации бросит — в лесу! Мы должны только придумывать, проектировать, обеспечивать финансирование и строить для людей. Тогда себестоимость совершенно другая будет — и жилье станет доступнее.

Мы вообще неразумно живем. Много приходится решать в ручном режиме. Когда простые вопросы невозможно решить без вмешательства главы государства — это хаос. Мы должны планомерно ко всему подходить, не отодвигать будущее, а приближать его. И тогда у нас все получится.

ВВ: А как сохранять темпы продаж на прежнем уровне, если цены растут?

Л. К.: Да, мы тоже регулярно повышаем цены. Чтобы сохранять сегодня темпы продаж, надо, прежде всего, быть клиентоцентричными, строить быстро и качественно, развивать проекты благоустройства, создавать общественные пространства — делать то, что ценит клиент. А если мы еще будем заниматься маркетингом и рассказывать о том хорошем, что мы делаем, продажи падать не будут. Хорошие проекты всегда будут востребованы.

ВВ: Отношение покупателя к панельным домам, скажем так, неоднозначно...

Л. К.: Сегодня это совсем не те панели, что были в Советском Союзе. Качество у них сумасшедшее: чистые, гладкие, готовые под покраску. Их делают на нашем Киришском домостроительном комбинате, на модернизированной линии. Можно менять высоту потолков, размеры оконных проемов, делать панели той формы, которая нужна: переоснастка оборудования под заданные параметры занимает всего семь минут, а раньше полгода требовалось. Кстати, недавно мы стали генподрядчиком ГК «Академия», которая строит ЖК «Браун Хаус». Они выбрали нас именно потому, что наш ДСК производит панели той формы, какой им надо. Это практически модульный дом. И они собираются закончить строительство уже в следующем году. А мы за год легко можем этот дом построить.

ВВ: Вы стали первым застройщиком Петербурга, который планирует внедрить в свои проекты разработки компаний экосистемы Сбербанка.

Л. К.: Да, мы заключили соответствующее соглашение в рамках Петербургского международного экономического форума. Мы давно работаем со Сбербанком, уже

10 лет, и это касается не только финансирования. Мы партнеры. И у них много интересных цифровых продуктов. Они могут помогать подбирать земельные участки (у них база большая), помогают с прохождением градостроительной документации, с маркетингом, с работой управляющих компаний.

Мы очень многое уже сделали самостоятельно, но понимаем, что у Сбербанка много интересных инноваций, которые мы с удовольствием будем использовать. Экосистема Сбера — это продукты, которые облегчают людям жизнь. И мы можем воспользоваться этими ресурсами.

В частности, технологии контроля качества воды, контроля доступа, безопасности детских площадок будут интегрированы в квартиры еще на стадии проекта. Еще мы будем оставлять площади для таких сервисов, как «Сбер Логистика», «Сбер Еаптека» и другие.

ВВ: Что вы думаете о перспективах развития рынка жилья? Кто уходит, кто остается?

Л. К.: Остаются те люди, которые заработанные деньги не прячут в кубышки или сундуки, а вкладывают в будущее строительство. Останутся те, кто идет в ногу с пожеланиями людей. Надо всего себя отдавать своим проектам. А тот, кто думает только о том, как заработать, — это не девелопер, не строитель, не бизнесмен. Понятно, мы хотим, чтобы наши квартиры покупали, — но не только потому, что покупатели нам деньги приносят. Мы живем для людей. И хотим, чтобы они радовались. Мне кажется, такого плейхаба, как у нас в Новогорелово, нет больше нигде — туда с детьми из других районов люди приезжают. Он уникален — и тут даже не надо говорить «для Ленобласти».

ВВ: И все-таки, вы планируете и дальше развиваться в Ленобласти? Или, может быть, вам интересно осваивать другие регионы?

Л. К.: Интересно все. Мы ни от какого региона не откажемся, если там появится интересный проект с понятной финансовой моделью и хорошими перспективами. У нас есть наработки в Петербурге, есть наработки в Москве — нам оттуда уже несколько крупных предложений поступало. Если завтра позовут на Дальний Восток, мы и туда поедем. Никакой разницы нет. Я много раз за свою жизнь начинал с нуля, переезжал из города в город, даже страны менял. Но пока у нас хорошо получается работать в Ленинградской области.

ВВ: Есть новые проекты?

Л. К.: Мы недавно купили землю в поселке Новоселье Ломоносовского района и уже начали там работу: забор поставили, дороги подготавливаем, последние формальности улаживаем. Уже начали изготавливать панели для этого проекта. В августе планируем начать строительство. ■