



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

# «ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ МЫ УСПЕШНО ПРЕОДОЛЕЛИ НЕСКОЛЬКО ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ»

ЗА 30 ЛЕТ РАБОТЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» РАЗВИЛАСЬ ИЗ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДО КРУПНОГО ИГРОКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, ОБЪЕМ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА КОТОРОГО ОЦЕНИВАЕТСЯ 8,5 МЛРД РУБЛЕЙ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ, ТЕКУЩИХ ПРОЕКТАХ, ОТСУТСТВИИ ИНТЕРЕСА К ИСТОРИЧЕСКИМ РАЙОНАМ, А ТАКЖЕ ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ В ИНТЕРВЬЮ ВЪГ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЛЮДМИЛА КОГАН. БЕСЕДОВАЛА МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

**BUSINESS GUIDE:** В этом году инвестиционно-строительной группе «БФА-Девелопмент» исполняется 30 лет. Расскажите, с чего начинался бизнес компании и почему ее руководством было принято решение заняться девелоперскими проектами?

**ЛЮДМИЛА КОГАН:** В 1991 году мой муж, Владимир Коган, основал торговую компанию ЗАО «Петровский трейд хаус» — данный вид деятельности на тот момент оказался наиболее востребованным. Того же, к сожалению, нельзя было сказать о строительстве: оно не велось, стройки стояли, а Петербург был в чудовищном состоянии. О том, чтобы заняться девелоперским бизнесом, мы задумались намного позже — в 2005 году, во время инвестиционного бума, связанного с позитивными изменениями в управлении городом. Таким образом, непосредственно проектами в сфере строительства мы занимаемся 16 лет, и за время работы мы успешно преодолели несколько экономических кризисов. Сейчас в состав группы «БФА-Девелопмент» входят предприятия, которые выполняют функции заказчика, застройщика, инвестора, генподрядчика, осуществляют проектные и строительные работы, а также управление, продажу и эксплуатацию коммерческой и жилой недвижимости.

**ВГ:** Каким объемом жилой и коммерческой недвижимости в настоящее время управляет БФА? Сколько «квадратов» уже построено и сколько возводится в настоящий момент?

**Л. К.:** Под управлением предприятий группы находится около 60 тыс. кв. м коммерческой недвижимости и более 600 тыс. кв. м жилых помещений. На текущий момент на стадии строительства находится около 150 тыс. кв. м жилой недвижимости.

В земельном банке компании есть два крупных участка под редевелопмент: 26 га промышленной зоны бывшего завода «Красный выборжец» на Свердловской набережной, а также 16 га промышленной зоны бывшей бумажной фабрики Варгуниных и фабрики товарищества шерстяных изделий «Торнтон» на Октябрьской набережной.

**ВГ:** На каком этапе сейчас находятся проекты развития этих территорий?

**Л. К.:** И по первому, и по второму участку ситуация одинаковая: уже на протяжении нескольких лет градостроительная документация по ним не утверждена. Из-за несовершенства законодательства мы не можем выйти на строительную площадку. Так, например, к реновации «Красного выборжеца» мы планировали приступить еще в 2016 году и завершить все работы к 2020 году. Помимо этого, за время владения наделом ужесточились требования к комфортной среде проживания, что привело к уменьшению площади застройки. Вместе с тем есть и положительные моменты: за эти годы маржинальность локации возросла в разы и эффект от будущей реализации этого пятна также увеличился.

**ВГ:** Ранее ходили слухи о том, что БФА интересуется территорией ныне печально известной бывшей Невской мануфактуры. Сохраняет ли компания интерес к этому активу?

**Л. К.:** БФА разрабатывала проект планировки территории, куда входило пострадавшее здание товарищества шерстяных изделий «Торнтон», — это открытые данные. Однако интерес к земельному участку не ограничивается лишь его приобретением — это может быть иной вид сотрудничества с текущими собственниками. Так, например, обсуждался вопрос о том, чтобы БФА выступила в роли fee-девелопера. Иными словами, за вознаграждение построила необходимый собственникам продукт. Но детали переговорного процесса я не буду раскрывать — это внутренняя информация компании.

**ВГ:** Если продолжить тему реконструкции исторических зданий и их приспособления под современное использование, то стоит ли ожидать появления таких объектов в портфеле компании? Имея подобный опыт, что вы можете сказать об особенностях работы в центре города?

**Л. К.:** В первую очередь отмечу, что в ближайшее время мы не планируем приобретать новые участки: наш земельный банк позволяет сосредоточиться на текущих проектах. Сейчас в нем 81,4 га стоимостью 8,5 млрд рублей. Отвечая на второй вопрос, замечу, что работать в центре очень сложно. При наличии так называемых культурных террористов, которые занимаются вымогательством под видом благих намерений, никакого желания смотреть что-то в исторической части города не возникает. Это большая беда для Петербурга. Москва в этом отношении выглядит гораздо лучше.

**ВГ:** Каким вы видите выход из этой ситуации?

**Л. К.:** Я не градоначальник и не председатель профильного комитета. Но властям однозначно надо быть смелее и иметь четкую позицию вместо того, чтобы идти на поводу у таких граждан. В этом ключе можно вернуться к ранее упомянутой Невской мануфактуре: если бы еще в 2011 году там была согласована градостроительная документация, то здание было бы уже давно реконструировано, обеспечено всем необходимым, в том числе пожарной сигнализацией, и приспособлено под современные нужды.

**ВГ:** В перспективе представляют ли для БФА интерес Москва и регионы?

**Л. К.:** Нет, не представляю.

**ВГ:** А Ленинградская область?

**Л. К.:** Тоже нет, там слишком низкие цены на недвижимость.

**ВГ:** На каких сегментах компания планирует сосредоточиться?

**Л. К.:** Мы будем реализовывать проекты в сегментах «комфорт», «бизнес» и «премиум». В элитный сегмент мы не идем, да и за последние годы он очень изменился. Вспомните Крестовский остров: еще каких-то 12 лет назад там должна была строиться одна «элита», но с такой плотностью, как сейчас, этой категории жилье там не соответствует.

**ВГ:** Разве что ценой.

**Л. К.:** Объектов ценой от 500 тыс. рублей за квадратный метр там уже нет. Как мы видим, девелоперы могут испортить любую локацию.

**ВГ:** Или улучшить, создавая новую комфортную среду. В каких частях города, на ваш взгляд, это сделать удалось?

**Л. К.:** Хорошим примером может служить комплексное освоение Волковской промзоны у Лиговского проспекта, которым занималась московская компания Glorax. У петербургских девелоперов этот район не вызывал большого интереса, а москвичи сумели его реанимировать.

**ВГ:** Как вы относитесь к тому, что на застройщиков возложены обязанности возведения социальной инфраструктуры?

**Л. К.:** Если финансисты решили, что за всю «социалку» должен платить покупатель, ну

что ж, так тому и быть. Видимо, иных вариантов нет, если собираемых налогов на это не хватает.

**ВГ:** В этом году Смольный впервые договорился с одним из девелоперов о предоставлении ему земельных участков взамен достройки проблемных объектов. Что вы думаете о таком взаимодействии?

**Л. К.:** Я считаю, что надо помогать и выручать, поэтому положительно оцениваю этот подход. Например, наша компания сейчас достраивает жилой комплекс «Новая Скандинавия», также для решения проблемы обманутых дольщиков. Мы взяли на себя эти обязательства и сейчас их в полной мере выполняем.

**ВГ:** Аналитики отмечают, что в связи с активным предоставлением банками кредитных линий в нашем городе отмечается рост числа новых застройщиков. Как, по вашему мнению, это скажется на рыночной ситуации?

**Л. К.:** Да, мы также фиксируем эту тенденцию. Во всяком случае, отрицательно на рынке это никак не скажется: конкуренция всегда нужна, как и активные люди.

**ВГ:** Можете поделиться промежуточными итогами деятельности компании на текущий момент?

**Л. К.:** Мы фиксируем рост продаж, увеличение заинтересованности, а также резкое увеличение цен на квартиры. Это продолжение тенденций прошлого года. Поведение покупателей тогда было необъяснимо: возможно, оно было связано с внедрением механизма ипотеки с господдержкой.

**ВГ:** Насколько выросла доля продаж квартир с использованием ипотеки?

**Л. К.:** Значительно. С 45% до 70%.

**ВГ:** Считаете ли вы ипотеку с господдержкой благом для строительного рынка или, наоборот, инструментом, который может привести к так называемому пузырю?

**Л. К.:** Субсидированная ипотека — не благо или проблема, это реалии. А что касается пузыря, то это риски не строительного рынка, а банковского сектора.

**ВГ:** Каковы ваши ожидания по итогам этого года?

**Л. К.:** Темпы продаж квартир в нашем жилом комплексе «Огни залива» хорошие, и никаких проблем в части реализации проекта в будущем мы не видим. Я уверена, что компания завершит год позитивно. ■