

2010 года заявила, что намерена «разбудить розницу» проектом «Народная квартира». Его суть такова: небольшие квартиры в отдаленных районах, построенные по менее комфортным планировкам, компания намерена продавать по цене не дороже 30 тыс. руб. за квадратный метр. Покупателям будет предложен новый формат жилья — меньшее по площади (до 40 кв. м), но более дешевое, а потому востребованное. Таким образом, по мнению застройщиков, удастся переориентировать на покупку квартир тех пермяков, которые раньше могли позволить себе только комнату в общежитии, увеличить потенциальный спрос и «разбудить розницу». Вот только сданы в эксплуатацию такие дома будут не раньше осени 2010 года.

Весь период стагнации, с января и до осени 2009 года, застройщикам приходилось довольствоваться госпрограммами по обеспечению жильем (военных на средства Минобороны РФ и собственников ветхого жилья на целевые средства Фонда развития ЖКХ). Они каждый раз критиковали условия госзакупок, торговались, но, тем не менее, продолжали в них участвовать. И существенно потеряли. Так, например, замгендиректора «Камской долины» Алевтина Романова пояснила: «Мы значительно потеряли, когда заключили договор с государством на приобретение квартир. Порядка 3 тыс. кв. м мы просто подарили, передав квартиры большей площади, чем требовалось по котировкам (квадратные метры сверх требуемых не оплачивались)».

Клету компании попытались вытаскать рынок недвижимости из неопределенности и обеспечить себя «живыми» деньгами: застройщики и риэлторы договаривались об определенной минимальной цене. Так, например, отдельные квартиры большой планировки в течение лета-осени 2009 года Пермский завод силикатных панелей продавал по цене 25,9 тыс. руб. за кв. м. «В настоящее время мы лишь продолжаем удерживать эту цену для небольшого числа квартир. В целом же мы сейчас не только не планируем снижать цены на квартиры в наших домах, но и начинаем их постепенно повышать», — пояснили «Б» в Пермском заводе силикатных панелей (ПЗСП). В ПЗСП поясняют, что подорожают в основном однокомнатные квартиры небольшой площади, то есть самое востребованное жилье. «Небольшой рост рыночной стоимости жилья уже начался, и продолжение его неизбежно. Фактор, он же катализатор, здесь один — существенное сокращение объема предложения. Конечно, этот процесс происходит далеко не во благо приобретателей жилья, но я сегодня объективно не вижу предпосылок для увеличения объема предложения. В городе на сегодняшний день нет застройщиков, готовых пойти на увеличение объемов жилищного строительства», — поясняет гендиректор ПЗСП Николай Демкин. Следует отметить, что для ПЗСП, как и для «Стройпанелькомплекта», возглавляемого Виктором Суетиным, строительство домов является частью производственного цикла.

## Почва роста

Эксперты поясняют, что сейчас рынок ограничивают «ножницы»: с одной стороны, рост цен на жилье невозможен из-за низкой покупательной способности населения и отсутствия доступного кредитного ресурса, хотя банки в конце 2009 года и демонстрировали большую лояльность к потенциальным заемщикам.

(Окончание на стр. 18)

## РЕПУТАЦИЯ как конкурентное преимущество



Для Пермского завода силикатных панелей, впрочем, как и для многих других предприятий, ушедший год стал годом серьезной проверки на прочность. Далеко не всем удалось эту проверку выдержать достойно. К ПЗСП это, впрочем, не относится: для завода 2009 год стал годом серьезных достижений.

На память сразу приходит ряд побед в значимых федеральных и региональных конкурсах — таких как «1000 лучших предприятий России», «Промышленный лидер Прикамья», «100 лучших товаров России», «Лучший объект года». Генеральный директор ПЗСП Николай Иванович Демкин признан «Человеком года» в номинации «Экономика» по версии «Эха Москвы»...

Не менее красноречивы и цифры статистики. Практически по всем финансовым показателям «кризисный» 2009 год стал для предприятия более успешным, чем еще наполовину «докризисный» 2008-й. В 2009 году ПЗСП точно по графику, без каких-либо задержек ввел в эксплуатацию все запланированные объекты — дома по Островского, 29, Костычева, 44, Сочинской, 2 и Докучаева, 42 общей площадью более 32 тысяч квадратных метров. В том числе общая площадь квартир составила около 26 тысяч квадратных метров — больше, чем завод построил в 2008 году. Но главное, что удалось команде ПЗСП, — отработать 2009 год четко и стабильно. О том, благодаря чему это стало возможным, рассказывает директор по продажам ОАО ПЗСП АЛЕКСЕЙ ДЕМКИН.

— Алексей Николаевич, в чем же секрет плавного, без рывков и остановок, движения предприятия вперед?

— Слагаемых успеха здесь несколько. В первую очередь — это трудовой коллектив. В коллективе постоянно идет творческий поиск, генерируются новые идеи. В кризисное время это проявилось особенно отчетливо.

Второе. Все предыдущие — удачные для отрасли — годы почти все средства мы направляли на развитие производства. Совершенствовалось имеющееся и приобреталось новое оборудование, развивались новые направления деятельности. В частности, силами специалистов нашего предприятия была сконструирована и запущена в эксплуатацию линия по производству газобетонных блоков европейского качества. Линия ничуть не уступает импортным аналогам, но при этом обошлась нам в разы дешевле. Помимо этого, два года назад мы ввели в эксплуатацию электростанцию собственных нужд. Одним словом, для модернизации производства было сделано очень многое. Сегодня это позволяет нам производить продукт высокого качества и по конкурентоспособной цене, что на падающем рынке создало для нас дополнительную «подушку безопасности». Это еще один фактор нашего успеха.

— Сегодня в Перми много сданных в эксплуатацию дома смотрят на мир черными окнами незаселенных квартир...

— Я тоже, когда проезжаю по городу, обращаю на это внимание. И всякий раз бываю рад, что в домах, построенных нашим предприятием, уже сразу после сдачи объекта в эксплуатацию загораются если не все, то большинство окон. Скажем, дома серии Э-600 уже на этапе 70% готовности бывают проданы на 90%. Примеры — дома по Костычева, 31 и Парковому, 1А (сдача во втором квартале 2010 года): в них еще в декабре было продано более половины квартир. Хороший спрос и на квартиры в домах, продажи в которых начались совсем недавно: на Танцорова, 29 и Куфонина, 9.

Что касается сборно-каркасно-моноконтных домов, то тут ситуация несколько иная. Приобретатели квартир в таких домах, как правило, совершают покупку, когда до сдачи дома остается не более месяца, или вообще после ввода объекта в эксплуатацию. Но и здесь квартиры у нас тоже не задерживаются: в течение месяца-двух после сдачи дома свет горит практически во всех окнах.

— Чем вы «берете» покупателя?

— Покупателя невозможно «заманить» словами или рекламной кампанией. Главное, думаю, в том, что люди нам доверяют. Потому что за десять лет работы в качестве застройщика ПЗСП ни разу не подвел своих дольщиков. Все дома, построенные нами, сдавались и сдаются точно в срок. И теперь эта репутация приносит свои плоды.

Еще один немаловажный момент — качество. ПЗСП вкладывает в отделку гораздо больше средств, чем многие другие застройщики. Наши новоселы, получив ключи от квартиры, сразу начинают нормальную жизнь. Без ремонтных потрясений. Кстати, мы по-

стоянно совершенствуемся в этом направлении. Из ближайших планов: теперь в санузлах будут устанавливаться зеркала и стеклянные полочки. Небольшой элемент, но приятно: новоселу уже не надо будет «заморачиваться» на их приобретение. Прорабатываем идею установки в прихожей шкафа-купе с зеркальной поверхностью, что заметно освежит облик квартир. Кроме того, отныне мы устанавливаем металлические двери в каждую квартиру. Это и вопросы безопасности позволяет решить, и облик подъезда изменяет. Но главное — снимает эту заботу с новосела.

— Зачем вам нужны эти «лишние хлопоты»?

— Для удобства людей, для которых, собственно, мы и строим дома. Свою задачу на пермском рынке жилья мы видим в установлении нового стандарта качества жизни. Хочется, чтобы остальные застройщики смотрели на нас, подтягивались и предлагали клиентам недвижимость такого же уровня. Причем это касается не только квартир, но и благоустройства прилегающей территории. Дома надо строить так, чтобы людям было комфортно и безопасно в них жить: гулять с детьми, парковать машины, управляться с колясками... Пример такого подхода к строительству в Перми есть: это микрорайон Пролетарский, застройку которого ведет ПЗСП.

— Каковы планы ПЗСП на ближайший год? Начнете ли строительство новых объектов?

— Безусловно. У ПЗСП выстроен четкий план строительных работ, который мы намерены реализовать в любых экономических условиях. И даже эта «программа-минимум» предусматривает серьезное увеличение объемов строительства: по итогам 2010 года мы планируем выйти на цифру порядка 36 тысяч квадратных метров жилья. Будут введены в эксплуатацию дома по адресам: Островского, 29 (сборно-каркасно-моноконтный дом, 9-этажная блоксекция); Докучаева, 42 (сборно-каркасно-моноконтный дом, 12-этажная блоксекция); Костычева, 31 (10-этажный дом серии Э-600); Парковый, 1А (16-этажный дом серии Э-600); Танцорова, 29 (16-этажный дом серии Э-600).

В соответствии с уже заключенными договорами в конце года будет осуществлена сдача первой очереди коттеджного поселка «Вернисаж» в Полазне. Дома будут сдаваться с подготовкой под чистовую отделку, с функционирующими котельными. Строительство второй очереди поселка продолжится с переходом на 2011 год.

Также с переходом на 2011 год будет продолжено строительство начатого в конце 2009 года 16-этажного дома серии Э-600 по Куфонина, 9. Кроме того, в текущем году мы начинаем строительство домов серии Э-600 по адресам: Куфонина, 7, Докучаева, 42А и ряда других объектов.

При этом мы настроены на то, чтобы привлекать заемные средства по минимуму. Напротив, готовы даже сами кредитовать покупателей.

— Каким образом?

— В этом году ПЗСП запускает программу собственного ипотечного кредитования. Воспользоваться ею смогут как индивидуальные потребители, так и корпоративные клиенты. Срок ипотеки опреде-



лен в семь лет. Ежемесячная плата для потребителя в зависимости от величины первоначального взноса и стоимости квартиры будет варьироваться от 20 до 40 тысяч рублей. По сути, такие условия вполне сопоставимы с условиями, предлагаемыми банками.

— В Перми есть примеры, подобные вашему?

— Думаю, нет. Максимум, что предлагают застройщики своим покупателям, — это рассрочка до конца строительства объекта. Поэтому наше предложение можно считать ноу-хау. Причем это ноу-хау — далеко не первое для нас. Еще в конце прошлого года мы запустили собственную программу добровольного сервисного обслуживания построенных нами квартир — по аналогии с Т0 автомобилей.

— В чем плюс?

— С точки зрения строительства дом и квартира — это набор инженерных сооружений, которые необходимо поддерживать в исправном состоянии, периодически осматривать и регулировать. Если собственник квартиры, понимая это, своевременно будет проходить плановое сервисное обслуживание, он сможет участвовать в еще одной нашей программе — «1-2-3». Программа предусматривает зачет вторичного жилья «один к одному» при приобретении у нас квартиры большей площади. Таким образом, мы стимулируем собственников относиться к своей недвижимости рачительно, похозяйски. Особенно удобна эта программа для молодых семей, которые планируют свое будущее.

— Как, по-вашему, когда на строительном рынке Прикамья начнется оживление?

— Оживление спроса со стороны физических лиц началось еще в прошлом году. В январе тенденция продолжилась: несмотря на то что месяц выдался очень холодным и традиционно был очень коротким, мы отработали январь очень неплохо. Думаю, в течение 2010 года эта тенденция продолжится. Государство делает очень много для этого. Считаю, что снижение банковской ставки ипотечного кредитования уже скоро принесет свои плоды.

www.pzsp.ru



Открытое акционерное общество  
Пермский завод  
силикатных панелей