СЕРГЕЙ РЕПИН:
МЫ СТАБИЛЬНО РАБОТАЕМ, НЕ ПОДВЕРГАЯ РИСКУ НИ СЕБЯ, НИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

На фоне падающего рынка строительства «Сатурн-Р» демонстрирует положительную динамику. Объем продаж холдинга в первом полугодии вырос на 300% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Даже традиционно «вялые» летние месяцы показали рост. Директор по развитию холдинга Сергей Репин рассказал об основных объектах компании, перспективах развития бизнеса и необходимости масштабного пересмотра налогового законодательства.

— Сергей, за счет чего компании удается сохранять и даже увеличивать продажи?

— Мы давно избрали для себя тактику и придерживаемся ее до сих пор: строим дома в таких местах, которые людям интересны. То есть не хватаемся за любой участок только потому, что он дешевый. Мы выбираем те площадки, которые будут заведомо популярны и востребованы рынком.

Кроме того, мы понимаем, что кризис продолжается, покупательская способность падает. Соответственно, мы приняли решение, пожертвовав маржой, снизить цены. Это нам позволило в прошлом году в колоссально короткие сроки продать первую очередь жилого комплекса «Данилиха». Сейчас в продаже вторая очередь, и осталась буквально треть квартир.

Более того, понимая, что половина клиентов покупает жилье в ипотеку, мы предложили рекордную для пермского рынка ставку по субсидируемым кредитам. Сроки субсидирования ограничены, поэтому успевайте прийти в отдел продаж и приобрести квартиру по сниженной ставке. Конечно, строительство стало сейчас не таким выгодным, как раньше, но наша политика позволяет компании развиваться.

— При продажах квартир в ЖК «Генеральный» в микрорайоне Красные Казармы сохранится та же ценовая политика?

— Да, первая очередь — это будет жилье по типу нашего хита продаж ЖК «Данилиха». В рамках первой очереди мы планируем построить четыре дома переменной этажности: от 15 до 25 этажей, это примерно 100 тыс. кв. м. Мы начинаем освоение участка с дальней его части, чтобы по мере роста экономики увеличивать классность жилья. Срок — традиционно полтора года. Сейчас ведется проектирование, начаты подготовительные работы на площадке. Начать строительство и, соответственно, продажи мы планируем в конце года.

—Что касается дома на Уинской, 15а, насколько успешен этот проект?

— Дом готов, полностью распродан, квартиры уже передаются дольщикам. Что можно сказать? Это просто еще один достойный объект в портфеле нашей компании и на карте города.

— Особое место в портфеле компании — жилой комплекс «Сапфир», победитель многих архитектурных конкурсов и один из немногих в Перми элитных домов. Там еще остались квартиры?

— Мы продолжаем продажи в жилом комплексе «Сапфир». Более того, до конца августа действует, можно сказать, беспрецедентная акция, которая позволит покупателю сэкономить до 7 тыс. руб. за 1 кв. м. Многие ею уже воспользовались, и мы рассчитываем заключить еще несколько сделок в этом месяце. Очевидно, что «Сапфир» — это самый привлекательный сейчас объект бизнес- и элит-класса в Перми. Прекрасное место расположения, современные инженерные решения, возможность свободно выбрать планировку квартиры — этот дом однозначно выигрывает любую конкуренцию. Тем более мы не навязываем дополнительных услуг и затрат на его рекламу, что делает этот объект гораздо привлекательнее по цене.

— Каковы ваши планы по дальнейшему развитию компании? Может быть, есть уже новые проекты?

— Основная точка приложения наших усилий на среднесрочную перспективу – это ЖК «Генеральный» в микрорайоне Красные Казармы. Разумеется, если появятся какие-то интересные участки, мы будем их рассматривать. Но самые лучшие участки — в центре города, а они многократно обременены. Это очень досадно, потому что земля должна работать.

— Как этого можно добиться?

— Мне кажется очень разумной идея введения единого налога с недвижимого имущества, который мог бы заменить все остальные виды налогов. Человеку в любом случае нужна земля: что бы ни происходило, оно происходит на земле. Суть концепции в том, что каждый человек, организация или любое другое лицо платит налог за пользование тем участком земли, на котором он живет или работает. Ставка устанавливается в зависимости от ряда параметров: место, цель, с которой используется земля, и так далее. В свою очередь, муниципалитеты платят государству налог с занимаемой ими площади. Все остальные виды налогов упраздняются. Та же сумма, которая собирается сейчас за счет множества налогов, будет собираться за счет аренды земли.

— В чем преимущество такой системы налогообложения?

— Преимуществ несколько. Во-первых, очень легко рассчитать, кто сколько должен заплатить, то есть существенно упрощается процедура начисления и контроля за налоговыми платежами. С другой стороны, если налог не платится, земля просто изымается у неплательщика и передается тем, кто готов на ней работать. В свою очередь, вырастет зарплата за счет тех отчислений, которые сейчас делает работодатель в различные фонды. Человек будет сам платить налог за аренду земли, где находится его недвижимость, и сможет регулировать его величину, выбирая место проживания. Очень простая и изящная схема. Словом, система должна быть построена на заинтересованности и проактивности каждого ее участника. Тогда мы увидим принципиально новый мир с гораздо более живой и устойчивой экономикой.

САТУРН 25 лет САТУРН-Р

На правах рекламы. Застройщик — ООО «СМУ №3 Сатурн-Р», проектная декларация на сайте www.saturn-r.ru

«МЫ НЕ ОЦЕНИВАЕМ ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ КАК КРИЗИС»

Пермский рынок жилой недвижимости второй год демонстрирует снижение объемов продаж, но некоторым застройщикам удается сохранять прежние темпы развития и не испытывать проблем с реализацией квадратных метров. О том, какая стратегия позволяет чувствовать себя уверенно в условиях спада, какое жилье будет востребовано после восстановления спроса и почему девелоперы делают ставку на жилые комплексы, а не на коммерческие объекты, рассказал генеральный директор ГК «ПМД» Олег Стародубцев.

— Какие задачи стоят перед ГК «ПМД» на этот год по объемам сдаваемого жилья? Не собираетесь ли сокращать этот показатель в будущем, с учетом спада на рынке новостроек?

— Мы определили оптимальный объем, который готовы вводить ежегодно: это в среднем около 40 тыс. кв. м. Этой цифры мы намерены придерживаться и сейчас, и в дальнейшем — до 2020 года как минимум. Такой объем нам вполне по силам, в этом году ГК «ПМД» планирует ввести в эксплуатацию четвертую очередь ЖК «Солнечный город» (16 тыс. кв. м), ЖК «Татищевъ» на Лебедева, 40а (19 тыс. кв. м) и вторую очередь ТЦ «Радуга» (6 тыс. кв. м). В активной стадии строительства у нас находится пятая очередь «Солнечного города», ее мы сдадим досрочно — в будущем году. Вторым объектом, который будет введен в эксплуатацию в 2017-м, станет ЖК «Выше Мира» в Индустриальном районе. В совокупности это также около 40 тыс. кв. м. Но мы не ограничиваемся перспективой двух лет. ГК «ПМД» уже получила разрешения на строительство двух жилых домов. На Парковом мы начинаем возводить ЖК «Клевер» (Подлесная, 2), второй дом появится в микрорайоне Краснова (Солдатова, 29в). Кроме того, в процессе запуска у нас еще две интересные площадки — на проспекте Декабристов и на Энгельса, 29, где в общей сложности можно построить 60–70 тыс. кв. м жилья. Сейчас идет работа над градостроительной документацией по этим территориям. Мы собираемся и дальше пополнять портфель площадок, чтобы формировать задел на будущее. Планируем приобретение еще одной или двух площадок до конца этого года.

— Что позволяет вам придерживаться докризисных темпов развития?

— Мы в компании не оцениваем текущую ситуацию как кризис, это всего лишь объективная реальность. В нулевые годы страна жила не по средствам, а сейчас она приходит в равновесное состояние. Спад на первичном рынке жилья действительно присутствует, это подтверждается статистикой. Но через два-три года, я думаю, мы вернемся к росту. Доходы населения снова будут расти. Спрос на квартиры в новостройках начнет постепенно восстанавливаться, и тогда в первую очередь будет продаваться то жилье, которое по-настоящему интересно, которое привлекает внимание и по внутреннему содержанию, и по внешнему виду. Мы видим эту перспективу, знаем, что именно будет востребовано, поэтому не снижаем темпы строительства. Увеличивать объемы особого смысла мы не видим, ведь построить 60–70 тыс. кв. м не проблема. Но и продать такой объем при слабом спросе будет сложнее, при этом можно также потерять в качестве жилья, что является важным для нас. Мы чувствуем себя уверенно в финансовом плане, потому продаем достойное, комфортное жилье по справедливым ценам. Цена 1 кв. м в наших новостройках составляет в среднем 50 тыс. руб. — это как раз средний показатель по рынку. Такая стратегия позволяет реализовывать весь объем строящихся квартир.

— Сегодня значительный объем жилья продается за счет ипотеки. Какова ситуация по объектам ПМД? Реализуете ли совместно с банками кредитные программы для покупателей?

— По продажам мы идем в фарватере тренда: 50–55% — это ипотечные сделки, примерно 40% сделок — за счет собственных средств дольщиков. У нас действует серьезная партнерская программа с ВТБ24. Мы предлагаем ипотеку под 8,9% при продаже квартир в ЖК «Выше Мира». Аналогичную программу собираемся запустить в ЖК на Солдатова, 29в.

— Вы сказали, что, когда спрос начнет восстанавливаться, будут востребованы интересные, содержательные проекты, на которые ПМД делает ставку. О чем именно идет речь?

— Наши дома строятся по индивидуальным проектам, и у нас есть определенный набор внутренних корпоративных стандартов, которых мы придерживаемся в каждом проекте. Мы неспроста не отказываемся от технологии монолитно-каркасного строительства, ведь она позволяет реализовать любые планировочные решения. Много внимания уделяем изучению спроса и реакции потребителей, анализируем мнения покупателей после сдачи объектов, чтобы учесть их в следующих проектах. Наши корпоративные стандарты включают не только требования к самим квартирам. Мы не менее скрупулезно подходим к созданию внутридомового пространства, ведь, когда заходишь в дом, настроение должно создаваться сразу. И так же серьезно мы занимаемся внутридворовым пространством, создавая комфортные детские и спортивные площадки. Это стоит недорого, но создает положительное впечатление о проекте в целом. И покупатель голосует за такой жилой комплекс рублем. Например, в пятой очереди «Солнечного города» у нас уже продано 70% квартир. Мы строим дома с заботой о людях, учитывая все пожелания и требования наших будущих новоселов, именно поэтому нас все больше рекомендуют своим родным и близким.

— В портфеле проектов ПМД есть ТЦ «Радуга» на площадке «Солнечного города». Планируете и дальше заниматься коммерческой недвижимостью?

— В ближайшие три-пять лет мы собираемся строить только жилье. По такому критерию, как количество квадратных метров на душу населения, Пермь занимает последнее место в Приволжском федеральном округе, мы уступаем даже Ижевску, не говоря про Казань и Уфу. Спрос на новостройки накоплен, он еще будет сохраняться, поэтому мы занимаемся девелопментом жилой недвижимости. ТЦ «Радуга» — это скорее исключение. Мы анализировали ситуацию и пришли к выводу, что такой масштабный проект, как «Солнечный город», требует сопутствующих функций, в частности торгового объекта. Но коммерческая недвижимость — сложный в управлении сегмент. Мы считаем себя профессионалами в сфере жилищных проектов, эта специализация сохранится.

На правах рекламы. Проектная декларация на сайте http://pm-d.ru