



«ГЛАВНОЕ — БЫТЬ ОСТОРОЖНЫМ И НЕ ИСПЫТЫВАТЬ ИЗЛИШНИЙ АЗАРТ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЛЮДМИЛА КОГАН
В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ
МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ЭВОЛЮЦИИ
ПОДХОДОВ К ДЕВЕЛОПМЕНТУ, О ТОМ, КАК
ИЗМЕНИТСЯ ЭКОНОМИКА ПРОЕКТОВ ПОСЛЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ НОВОВВЕДЕНИЙ
И О ПРИОРИТЕТНЫХ ПЛАНАХ КОМПАНИИ
НА БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ.

BUSINESS GUIDE: Главное событие на рынке недвижимости этого года — нововведения в федеральном законодательстве, которые уже оказали свое влияние на отрасль. Как, по вашим прогнозам, изменится экономика девелоперских проектов?

ЛЮДМИЛА КОГАН: Конкретизация регулирования всегда сокращает риски реализации проектов. Если появляется больше ясности, то норма прибыли становится более четкой и определенной, а все прогнозы более конкретными. Когда не прописаны правила игры, то партнеры, а в данном случае это застройщик и дольщик, не всегда могут правильно понять друг друга. В девелопменте очень долго был довольно высокий уровень авантюризма при низкой юридической грамотности. С введением 214-ФЗ требования стали гораздо жестче. Вероятность того, что проект не будет завершен, практически была сведена к нулю. И мы видим это по сокращению числа обманутых дольщиков. Но стоит отметить, что иногда покупатели сами идут на определенный риск. Если застройщик предлагает демпинговую цену при определенной себестоимости строительства, то дольщика это должно сразу наводить на определенные мысли. И все изменения в законодательстве направлены именно на то, чтобы подобные ситуации не возникали. Но с точки зрения застройщика любые дополнительные гарантии — увеличение стоимости строительства и, соответственно, удорожание квадратного метра для конечного потребителя.

BG: Каким может быть это удорожание?

Л. К.: Правительство декларирует два процента, однако, вряд ли стоит ориентироваться на этот прогноз. Речь может идти о 15% и более. Но повышение стоимости не произойдет в какой-то один момент. Оно будет происходить плавно, так как девелопмент — очень инертная отрасль с длинными проектами. Но то, что однозначно все будет дороже, не вызывает сомнений. Никаких предпосылок к снижению цен попросту нет.

BG: Если нововведения привнесут больше ясности, то и планировать развитие бизнеса станет проще?

Л. К.: Если ты не можешь планировать, то ты не можешь работать. Всегда можно поставить себе определенную норму прибыли. Вопрос только в том, что ты готов делать для ее достижения. Точно просчитать издержки действительно сложно, но когда за ними растет сам рынок, то и маржа соответствующая. А когда девелоперы говорят, что на российском рынке планировать сложно из-за частых изменений, то они просто жалуются.

BG: Как изменились требования и запросы потребителей за последние годы?

Л. К.: После введения 214-ФЗ покупатели стали более капризными. Законодатель вступился за потребителей, которые, в свою очередь, стали придирчиво относиться ко всем мелочам. В результате появилось определение «потребительский экстремизм». И дольщики, и застройщики на российском рынке очень азартные. Иногда отношения похожи на игру «кто кого перехитрит». Когда дольщики взяли на вооружение закон о защите прав потребителей, девелоперы схватились за голову. Потому что отстаивать свою позицию по двум законам очень тяжело. Тогда за застройщиков вступился Верховный суд, который четко дал понять, что закон о защите прав потребителей к покупателям недвижимости не применим. Их права защищены 214-ФЗ, и все спорные вопросы должны решаться на его основе.

BG: К проектам требования тоже повысились?

Л. К.: Мы заметили интересную тенденцию. Те покупатели, кто выбирает комфорт-класс, адекватнее оценивают соотношение цены и качества. Они оказались более терпимы к неудобствам или недостаткам, которые они не просчитали при выборе проекта. Речь сейчас не о строительных изъянах, а о характеристиках объекта, которые сразу были неочевидны. При этом те, кто покупает жесткий эконом, чаще требуют от застройщика максимально много за минимальные деньги.

BG: Редевелопмент называют сейчас основным резервом для реализации проектов в городской черте. Как вы оцениваете потенциал вовлечения бывших

промышленных земель в жилищное строительство?

Л. К.: По оценкам, которые городское правительство делало ранее, на бывших промышленных территориях в черте города можно построить около 4 млн кв. м недвижимости. Однако эта цифра называлась до внесения последних изменений в Генплан. Теперь, когда были введены более жесткие требования по озеленению, потенциальный объем, конечно, сократится.

BG: В портфеле компании есть два проекта редевелопмента. Расскажите о ходе их реализации.

Л. К.: В настоящее время продолжается процесс разработки документации. Как раз из-за упомянутых выше изменений в Генплан эта стадия затянулась. Нам пришлось вносить корректировки в изначальный проект. Когда ты ориентируешься на одни требования, а они потом резко меняются, приходится начинать всю работу заново. Планировать в таких условиях сложно. Мы ожидаем, что этап согласования завершится до конца года, а продажи будут открыты в начале следующего года.

BG: Рассматриваете ли вы новые участки?

Л. К.: Мы осторожны, и пока не дойдем до определенной стадии в уже начатых проектах, новые наделы смотреть не будем.

BG: Каковы приоритетные направления развития группы?

Л. К.: В качестве одного из главных приоритетных направлений мы рассматриваем управление коммерческой и жилой недвижимостью. В нашей группе это самое молодое подразделение. Кроме того, развитие получит инженерное дело.

BG: Компания работает на рынке 27 лет. Как удавалось преодолевать кризисные времена?

Л. К.: Все 27 лет компания занималась наиболее прибыльной в тот или иной период деятельностью. Изначально был создан торговый дом. Это был 1991 год, когда все только и делали, что продавали и покупали. Какое-то время группа была держателем акций и недвижимости. Потом началась более активная производственная деятельность. Переименование в «БФА-

Девелопмент» произошло в 2006 году, когда мы определили для развития компании девелоперскую деятельность в качестве основного направления. Кризис 1998 года нашу компанию практически не затронул, так как в основном касался банковской системы. 2008 год нам тоже удалось успешно пережить за счет того, что тогда у нас не было дольщиков, и мы могли приостановить проект. Планировалось, что в 2008-м уже начнутся продажи «Академ-Парка», но пришлось скорректировать сроки вывода. Дело в том, что если девелоперский проект уже запущен, его нельзя приостановить. В течение всего производственного цикла (2–2,5 года) ничто не должно мешать реализации. Главное в нашем бизнесе — быть осторожным и не испытывать излишний азарт. Я думаю, этот тезис и будет нашим кредо на ближайшее время. Собственные возможности нужно оценивать реально. Если не можешь так поступать, то лучше не браться за дело. Такой подход уже доказал свою эффективность. Группа успешно работает все эти годы.

BG: Каковы дальнейшие планы по развитию девелоперского бизнеса, может быть, и в регионах?

Л. К.: Мы продолжим реализовывать жилищные проекты в классах «эконом+» и «комфорт» в Петербурге. Кроме того, в планах строительство апарт-отеля. Сейчас ведется разработка проектной документации. Рассматривать сегменты коммерческой недвижимости мы пока не планируем, хотя предложений по земельным участкам для возведения торговой или складской недвижимости очень много. Сейчас это не наша специализация, хотя начинали мы свою деятельность именно с коммерческой недвижимости, первым девелоперским опытом БФА было строительство бизнес-центров. Я уверена, что нужно заниматься тем, в чем ты специалист. Для нас это жилищное строительство, именно традиционные жилые комплексы остаются наиболее доходными и с низкими сроками окупаемости. Кроме того, мы немного позже выйдем в регионы в качестве подрядчика. Есть надежные партнеры, просчитываем проект в Казани. ■