

ДОМ

«У нас интерес ко всему уникальному»

Руководство группы компаний «Росстройинвест» видит будущее компании в реализации крупных инвестиционных проектов в разных регионах нашей страны. Председатель правления холдинга ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» ТАТЬЯНЕ ДЯТЕЛ о дальнейших планах по выходу компании на рынок Подмосковья, о преимуществах проектов комплексного освоения территорий (КОТ) на территории Ленобласти и о диверсификации бизнеса.

— экспертное мнение —

— Как прошел для вас 2013 год, какие у вас планы на будущее?

— Мы постоянно ищем новые проекты, не только в Северо-Западном регионе, и пополняем наш земельный банк. Этот процесс является частью нашей долгосрочной стратегии развития. Я бы оценил прошедший год как удачный для компании. В 2013 году был приобретен ряд участков под жилищное строительство, некоторые сделки еще не завершены, но мы их осуществим в этом году. Одновременно с покупкой земли в прошлом году мы начали строительство нескольких новых крупных жилых комплексов.

— Как, по вашим оценкам, на строительном рынке Петербурга, и вашей компании в частности, скажется падение рубля?

— Мне представляется, что падение рубля к доллару и евро не сможет существенно повлиять на наши финансовые показатели. Главное, чтобы это не сильно отразилось на покупателях квартир в наших домах. Безусловно, от рыночной ситуации мы зависим, но, например, радикального роста цен на основные используемые нами строительные материалы я не предвижу. Напрямую от импорта мы не зависим.

— Недавно ваша компания заявила о намерении выйти на рынок дорожного строительства. Уже есть первые шаги в этом направлении?

— Мы начали тщательно прорабатывать концепцию развития этого направления. Следующим этапом станет подбор профессиональной,

сильной команды, способной сделать это направление успешным и работать эффективно. После этого уже и будем что-то говорить конкретно.

— Планируете выделять отдельные структуры для этого направления?

— Безусловно.

— В Петербурге за крупные дорожные контракты идет серьезная борьба, существуют компании с большим опытом. Не боитесь конкуренции?

— Конкуренции мы не боимся, мы привыкли работать в условиях высокой конкуренции по разным направлениям. На рынке госзаказа, в частности, достаточно жесткие условия, и на рынке жилищного строительства тоже силен дух соревнования. Если ты эффективен, то ты будешь востребован на рынке, если ты неэффективен, то в любом деле можно потерпеть фиаско.

— Планируете в дальнейшем диверсифицировать бизнес?

— Если говорить о диверсификации, то сейчас мы активно развиваем разные направления только в строительной отрасли. Именно в этой сфере мы чувствуем себя профессионалами и хорошо себе представляем потребности рынка.

— Как вы стараетесь распределять свой портфель заказов?

— Мы считаем, что для нас комфортно иметь в портфеле 50% госзаказов и 50% инвестиционных проектов, например, в жилищном строительстве или коммерческой недвижимости. Сегодня жилищное строительство преобладает, раньше было наобо-



ЕВГЕНИЙ ДЯТЕЛ

рот, структура все время меняется. По госзаказу мы недавно построили здание Федерального арбитражного суда, сейчас строим две больницы: крупнейшую на Северо-Западе инфекционную больницу в Полострово и здание Мариинской больницы на Литейном проспекте, а также несколько административных зданий. Строим гособъекты не только в этом регионе. По госзаказу работаем и в Подмосковье. Например, скоро сдаем в эксплуатацию ДОУ.

— Планируете ли выходить на новые рынки?

— До сих пор у нас не было инвестиционных проектов в Подмосковье. Сегодня мы рассматриваем несколько крупных земельных участков под жилую застройку. Речь идет о комплексном освоении территорий. Планируем осваивать и другие регионы. Если все будет складываться с земельным банком, то, может быть, в ближайшее время выйдем в Новосибирск. Мы считаем, что это перспективный город.

— Объем земельного банка какими территориями будете пополнять?

— Сейчас в работе у нас находится где-то полмиллиона квадратных метров. В перспективе мы, конечно, видим гораздо больше. В Ленобласти нас прежде всего интересуют проекты комплексного освоения, потому что мы считаем, что локальными застройками покупателя не заинтересовать. Если в проектах комплексного освоения территорий создание социальной инфраструктуры в районе застройки компании еще могут осуществить сами по согласованию с властями Ленобласти, то инженерная подготовка территорий (ввиду необходимости прокладки инженерных сетей большой протяженности) отражается негативно на себестоимости проекта и приводит к увеличению стоимости квадратного метра продаваемого жилья. Поэтому локальное строительство здесь не самая удачная мысль. Мы посмотрим на то, как пойдет проект в Сертолово, и будем планировать дальнейшее развитие.

— Входит ли в планы на этот год строительство новых объектов?

— В 2013 году мы получили разреше-

ний объектов. Это жилой комплекс «Утренняя звезда» на проспекте Маршала Блюхера, «Дом с курантами» на Оптиков, «Земляничная поляна» во Всеволожске. Не так давно начали «Город мастеров» на проспекте Маршала Блюхера, 15. В этом году мы планируем начать строительство двух крупных жилых комплексов. В Петербурге это небоскребы «Петр Великий» и «Екатерина Великая» в Невском районе, в Ленобласти летом мы начнем реализацию крупного проекта КОТ в Сертолово «Золотые купола».

— На какой стадии находится сейчас два последних проекта?

— Сейчас идет активно проектирование «Петра Великого» и «Екатерины Великой», мы получили градплан земельного участка в Невском районе, позволяющий нам строить здания высотой 140 метров, дальше будем выходить в Главгосэкспертизу для согласования. Планируем летом начать строить.

— Вас в последнее время занимает строительство небоскребов?

— У нас интерес ко всему уникальному. Мы стараемся не строить простые типовые проекты, во всем стараемся добиться уникальности. Даже если мы строим 16-этажный дом, то стараемся ему придать определенный стиль, чтобы у него была изюминка, индивидуальность. Проект «Петра Великого» и «Екатерины Великой» интересен с архитектурной точки зрения. Кроме того, там будет 46 этажей — это само по себе уникально, мы собираемся побить собственный рекорд по высотности жилых домов в Петербурге. На сегодняшний день самое высокое здание в Санкт-Петербурге — это «Князь Александр Невский», который мы построили и ввели в эксплуатацию в конце 2012 года. Это был удачный опыт, нашим покупателям этот проект нравится, вот мы и решили построить еще один высотный комплекс.

— Про проект в Сертолово расскажите подробнее. Когда завершится строительство?

— Проект в Сертолово — это проект комплексного освоения территории. Этот мини-город уникален своей самодостаточностью, людям здесь будет комфортно жить. Там будет школа, детсады, детский парк развлечений, магазины, торговый центр со встроенным фитнес-цент-

ром и бассейном. Это малоэтажный комплекс. Дома будут четырехэтажные с комфортным размещением машино-мест, закрытыми охраняемыми дворами, хорошей транспортной доступностью. Цена будет достаточно демократичной для такого высокого качества строительства и количества опций: от 60 тыс. рублей за квадратный метр. У нас там будет 4–5 очередей, завершим проект в 2019–2020 годах. Первую очередь планируем сдать в 2016–2017 годах.

— На какой стадии находится этот проект?

— На стадии проектирования. Проект планировки территорий сейчас согласовывается, параллельно мы проектируем первую очередь. Планируем в конце марта входить в эксплуатацию. Затем в июне выйдем из экспертизы и получим разрешение на строительство. Проект получил название «Золотые купола».

— Многие крупные застройщики принялись активно строить проекты КОТ в Ленобласти. Чем обусловлен такой интерес компаний?

Не рискованно ли вкладываться в такое крупное строительство? Где вы берете финансирование для строек такого масштаба?

— В Ленобласти достаточно большие территории, есть достаточно возможностей для развития. Все-таки в Петербурге для реализации проектов КОТ есть определенные ограничения и свободных территорий меньше. Если строить хорошее жилье, то оно всегда будет пользоваться спросом. Мы хорошо знаем, чего хотят наши покупатели, тщательно продумываем проекты, именно поэтому мы уверены, что наши квартиры будут покупать, и не боимся начинать новые проекты. При необходимости нас кредитуют ведущие банки, которые нас давно знают и доверяют нам.

— Прогноз относительно уровня цен на жилье дадите?

— Я считаю, что стоимость жилья будет медленно повышаться в силу естественных причин — и инфляции, и дефицита участков под застройку. Эта тенденция сохранится и в этом году, если, конечно, не случится финансовый кризис. Но это уже из сферы макроэкономики и макрополитики, и ваш вопрос надо будет адресовать не мне.

Квартира с видом на фонтан

— придомовая территория —

Затраты на создание и содержание придомовых территорий в проектах эконо-
мкласса и в жилье премиум-сегмента
сегодня различаются в разы. При этом
и в дорогах, и в более демократичных
сегментах в последние годы стали про-
являться новые тенденции в оформлении
дворовых пространств.

Обустройство придомовой территории напрямую зависит от класса проекта. В экономсегменте девелоперы обычно ограничиваются минимальным набором: в него входит сооружение детской и спортивной площадки, оборудование парковки.

В бизнес-классе требования к проекту выше, и оформление придомовой территории становится важной задачей. Для ее решения приглашаются специалисты по ландшафтному дизайну, используются выдержанные в едином стиле малые архитектурные формы. В бизнес-классе основное внимание уделяется функциональности пространства, комфорту будущих жителей.



ЕВГЕНИЙ ДЯТЕЛ

Сделать акцент

Наибольшие затраты на обустройство придомовой территории приходятся на долю элитных проектов. Застройщик может разбить огромный парк, устроить пруд с лебедями или выстроить теплицы с тропическими растениями.

«Можно примерно оценить расходы на обустройство придомовой территории: около одного процента от общей стоимости проекта в экономклассе, два-три для объектов бизнес-класса и до 15 процентов в элитных проектах», — приводит свои подсчеты Ирина Мошева, генеральный директор CIP RDI & Limitless.

Несколько иные данные приводит директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI Андрей Останин: «В проектах комфорт-класса затраты на ландшафтный дизайн составляют до 5 процентов, в элитных домах и проектах бизнес-класса — до 10 процентов».

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, говорит, что в Москве есть примеры, когда площадь внутренней дворовой территории достигает 1,2 га, а на одну квартиру приходится до 1,2 сотки (например, в проекте Knightsbridge PrivatePark).

Но все эксперты сходятся в одном: качественное и креативное обустройство придомовых территорий повышает ликвидность проекта, особенно если речь идет о бизнес-классе или элитном жилье.

Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер», направление «Санкт-Пете-

бург», говорит: «Если в коммуникациях с потребителями делать акцент на отличительных особенностях конкретного жилого комплекса в части благоустройства, например, рассказывать о фонтане во дворе и тому подобных объектах, то это может стать для покупателя дополнительным поводом сделать выбор в пользу данного комплекса, то есть предложение девелопера становится более конкурентоспособным».

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость» — Северо-Запад», подтверждает слова коллеги: «В ЖК „Парадный квартал“ доминантой центральной площади квартала является фонтанная композиция с облицовкой из натурального камня. Квартиры, окна которых обращены на площадь, были проданы первыми».

Сейчас большинство застройщиков осуществляют озеленение прилегающей территории. Если речь идет о дорогостоящих проектах, то используются деревья и цветы редких пород. Кроме того, оборудуются зоны отдыха: детские площадки, скамейки, беседки.

Без опыта — дороже

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumri, говорит, что отсутствие опыта у российских застройщиков в области строительства и эксплуатации крупных по площади объектов

благоустройства приводит к совершению множества ошибочных действий. «Например, застройщики часто высаживают газон, который стоит невероятно дорого, и эксплуатируют его. Иностранные девелоперы так не делают. У них есть два типа газона — газон активного использования, который стригут раз в две недели, и пассивного, который засаживается специальной травой или дикорастущей культурой вроде черники или брусники. Такой газон либо не обслуживают вовсе, либо стригут раз в три месяца. Российские застройщики не задумываются о таких решениях, поэтому большие затраты ложатся на плечи жилконторы, и платить за стрижку газона в результате приходится жильцам. Высадка однолетних цветов, которую мы наблюдаем на всей территории города — неоправданная роскошь для частного застройщика. Клумбы необходимо обновлять каждый год, и это всегда приводит к большим расходам. Необходимо высаживать только многолетние цветы, которые смогут долгое время жить в условиях нашего климата. Еще одна ошибка застройщиков — установка ограждения, препятствующего дальнейшему уходу и эксплуатации газонов. Ограда часто ставится таким образом, что у техники нет доступа к газону, и уход за ним становится невозможен. Подобных проблемных моментов масса. Из-за отсутствия опыта у российских девелоперов объем вложений в сферу придомовой застройки может достигать нескольких миллионов евро, а стоимость эксплуатации объектов даже сложно подсчитать», — рассказывает он.

Господовин Богданов считает, что затраты на подготовку территории должны окупаться в

момент продажи объекта. «Однако современный покупатель не собирается платить ни за что, кроме ровных стен. В таком случае благоустройство территории застройщик делает за счет своей себестоимости, поэтому сегодня мы видим достаточно примитивные примеры. Получается палка о двух концах — пока не появится достойного, качественного примера придомовой территории, спроса на нее со стороны покупателей не возникнет. Соответственно, подобные объекты будут лежать на плечах застройщиков и не окупаться никогда», — полагает Евгений Богданов.

Особое внимание

«В домах высокой ценовой категории оформлению придомовых территорий уделяется особенное внимание. Это, наравне с оформлением мест общего пользования и архитектурой жилого комплекса, является частью статусности проекта, что немаловажно для покупателя. Например, во многих малоэтажных жилых комплексах на Суздальских озерах создается отдельный ландшафтный проект для каждого дома, который обустроивается обильным количеством растений и искусственных водоемов», — рассказала Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate.

Сергей Кравцов, генеральный директор СК «Элемент-Бетон», добавляет: «Некоторые компании придумывают довольно красивые идеи, например, стену для скалолазания, минимальное количество удобных тренажеров на спортивной площадке, бесплатный Wi-Fi. При создании территории также необходимо продумать правильное хранение отходов».

Генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Ниценко также говорит, что часто разбивается пруд с лебедями, мини-зоопарк, используются крошечные рестораны.

Ольга Прохорова, вице-президент ГК Leorsa, рассказала, что сегодня в премиальных проектах есть примеры, когда уже существующие исторические объекты архитектуры вписывают в дворовое пространство. «Оригинальные малые архитектурные формы можно размещать на прилегающей территории, концептуально связанные с самим домом и его названием, чаще всего используют географические темы (например, Лондон, Париж)», — говорит она.

«Интересное решение придумали создатели ЖК „Гранд Фамилия“ в Московском районе. Жилой комплекс будет выполнен во французском стиле. И в его внутреннем дворе расположатся известные памятники французской архитектуры в миниатюре: купол Лувра, Эйфелева башня, Триумфальная арка», — рассказывает Елена Амирова.

Еще одним из интересных примеров оформления дворовой территории, по сло-

вам участников рынка, является проект холдинга RBI по созданию во дворе дома Time на ул. Заозерной. ЗА, реконструкция памятника архитектуры — газгольдера, который будет восстановлен, а в нем создана парковка — он станет центром дворовой композиции.

Новый тренд определила зима

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», при этом обращает внимание на то, что при обустройстве придомовой территории важно грамотное разделение на зоны для активного и пассивного отдыха. «Пожилым людям чаще хочется отдохнуть в тишине на скамейке, а молодым, наоборот, нужны спортивные площадки», — поясняет она.

«Среди компаний, который с душой подходят к обустройству придомовой территории, можно отметить RBI, которая одной из первых на рынке ввела высадку во двор взрослых деревьев. Они создали специальный дендроплан, описывающий, где и какие растения будут высажены. В большом мегаполисе, где загазованность довольно высокая, небольшой парк во внутреннем дворе важен для покупателей», — говорит госпожа Михеева.

Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», рассуждает: «Если рассматривать сопоставительно по цене и местоположению проекты (первоочередные факторы, влияющие на выбор жилья в сегменте экономкласса), то покупатель сначала изучает информацию непосредственно о жилом комплексе (места общего пользования, охрана, постобслуживание и эксплуатация объекта), на втором месте следует инфраструктура (обеспеченность продуктовыми магазинами, аптеками и другими предприятиями сферы обслуживания, детскими садами и школами), далее — благоустроенная придомовая территория».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Снежные зимы, которые мы пережили в Петербурге в последнее время, заставили застройщиков по-другому взглянуть на обустройство придомовой территории. „Украсительство“, наличие большого количества клумбочек и малых архитектурных форм сменилось очень рациональным подходом, обеспечивающим возможность механизированной уборки прежде всего. Стало понятно, что пространство не нужно загромождать мелкими деталями, а все объекты придомовой территории необходимо четко группировать по зонам. Такой реалистичный и рациональный подход уже воплощен в проектах всех ведущих застройщиков Санкт-Петербурга. Это главный тренд в данной сфере».

Роман Русаков,
Валерий Грибанов