

ПАРАДОКСЫ РЫНКА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ ОЧЕРЕДНОЕ «ЗАТИШЬЕ ПЕРЕД БУРЕЙ»: В ОЖИДАНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ТОРОПЯТСЯ РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. О ТОМ, ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ, РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Как сегодня развивается рынок элитной недвижимости?

МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ: Предложение в Петербурге по-прежнему достаточно большое. Спрос несколько снизился по сравнению с 2012–2013 годами, но не сосредоточился полностью в эконом- и комфорт-классе. Объекты элиты и бизнес-класса тоже продаются, поскольку их стоимость в валюте значительно снизилась. Не думаю, что в ближайшее время будет большое количество новых объектов. Слишком много и градостроительных, и инвестиционных ограничений для развития рынка. Пока не утверждены новые региональные нормативы градостроительного проектирования, правила землепользования и застройки (ПЗЗ) и закон об охране культурного наследия, фактически мы находимся в градостроительной паузе.

G: С чем это связано?

М. В.: Все эти законы определяют новые параметры по объектам соцкультбыта, по парковкам, по высотности — практически по всем пунктам. И сейчас сложно оценить, какой выход площадей будет с того или иного участка. Кроме того, возникают вопросы к самим нормативам. Например, откуда взяты потребности по объектам соцкультбыта: действительно ли четко проанализировано, какое количество у нас детей, сколько их будет через пять или десять лет, сколько незанятых мест в детских садах и школах, какие есть резервы? Чиновники идут по пути «чем больше, тем лучше», но если построенная нами школа будет стоять полупустая, кому от этого лучше?

G: А как это отразится на ценах?

М. В.: Безусловно, новые требования приведут к увеличению себестоимости строительства, которое через некоторое время будет перекладываться в цену. Ситуация начнет развиваться следующим образом: какие-то проекты перестанут удовлетворять экономическим требованиям и не будут построены, какие-то будут выведены, но с более высокой ценой. Повышение цен произойдет не сразу (у нас длинный производственный цикл), но в течение двух-трех лет неизбежно. В результате жители города получат более качественную градостроительную среду (меньше высотность, больше зелени, больше парковок), но платить за это придется им самим.

G: На какой срок в этих условиях может строить планы девелопер?

М. В.: Девелопер не просто может, а должен строить планы, исходя из того, что он обязан достроить все объекты. Но сейчас видимость экономики — всего несколько месяцев. Мы не знаем, как будут меняться курс валют и цена на нефть, как будет меняться спрос. Очень сложно вести планомерную деятельность, как того требует любое производство. Получается так: мы обязаны на два года, а можем — максимум на полгода.

G: Как себя чувствует ЮИТ в кризисной ситуации?



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

М. В.: Мы недавно запустили объект Fjord на Малом проспекте Васильевского острова, продолжаем строительство «Смольного проспекта», так что на ближайшие два года в этом классе жилья программа у нас практически сверстана. Мы не исключаем закупку еще земельных участков, однако в связи с упомянутыми факторами, думаю, покупки начнутся во втором полугодии.

G: Какие инновационные технологии использует ЮИТ для оптимизации бизнес-процессов?

М. В.: Мы перешли на BIM-технологии (building information modeling), и даже наши новые задания для проектировщиков включают в себя требования о предоставлении 3D-моделей. Чертежи уходят в прошлое, мы начинаем обмениваться электронными 3D-моделями проекта, обсуждать их, и это создает возможность совместной работы над проектом разных специалистов. Не только проектировщика и тех, кто работает с ним, но и подразделений, которые отвечают за закупку, работают с экономикой проекта, с характеристиками продукта. Такая прозрачная групповая работа дает свой эффект: вместе мы можем создать продукт лучше, нежели работа обособленно. BIM-технологии позволяют оптимизировать и скорость разработки проекта, и отчетность: сразу со стройплощадок

информация поступает в бухгалтерские документы. Это новая технология, и ее внедрение внутри компании требует определенных усилий, в частности, повышения квалификации персонала. Здесь требуются определенные изменения не только бизнес-процессов, но и психологии. Кроме того, это недешево. Но оно того стоит.

G: Какими объектами вы будете гордиться через 20–30–40 лет? Какой особенно важен для компании сейчас?

М. В.: У нас все объекты важные — и с точки зрения качества мы различий не делаем. Наш центральный проект — «Смольный проспект». Это крупный проект (застройка большей части квартала в центре города) и очень сложный технически: он в себя включает и двухуровневую большую подземную парковку, и большое новое строительство, и реконструкцию исторических зданий. Кроме того, мы планируем передать городу детский сад. Это один из тех проектов, который в профессиональном плане будет долго приносить удовлетворение всем, кто занимался его реализацией.

G: В «Смольном проспекте» есть квартиры с саунами, во «Фьорде» — с каминами. Вы предлагаете необычные опции.

М. В.: Мы любим пробовать. Можно просто продать «коробку», в которой клиент, при-

гласив своего дизайнера, сделает все, начиная от планировки и заканчивая инженерией. Это нормальный подход. Но многие потенциальные покупатели уже не раз и не два прошли через это и больше не хотят. Им нужен готовый продукт — либо с планировкой и базовой отделкой, либо с финишной отделкой. Мы такой продукт предлагаем. Новые опции тоже могут быть интересны: квартиры с каминами, с саунами, с террасами. Для кого-то важно одно, для кого-то другое — клиенту нужно предложить разнообразие.

G: Для вас это риск?

М. В.: Мы никогда не выводим пробные опции в 100% квартир. Как правило, для начала это 5–15% квартир. Мы смотрим, как они продаются, есть ли заинтересованность покупателя. Если да, то на следующих проектах уточняем, в зависимости от класса проекта и локации, процент квартир, в которых эту опцию реализуем.

G: Как вы относитесь к предложенным Минстроем поправкам в 214-ФЗ?

М. В.: С одной стороны, хорошо, что государство думает над тем, чтобы защитить дольщиков. Но, с другой стороны, вызывают сомнения инструменты, которые предполагается использовать для увеличения защиты. Пока проходят предложения, которые усложняют деятельность застройщиков, но не понижают риски для дольщиков. В частности, предлагается введение достаточно большого обязательного капитала для застройщика, что, безусловно, сильно бьет по малым и средним компаниям, понижает конкуренцию, обедняет отрасль.

G: Надежность не зависит от капитала?

М. В.: Мы видели примеры банкротства крупных компаний. В банковской сфере есть требования к капиталу — на каждую неделю отзываются лицензии. Там есть механизм страхования вкладов, который позволяет вкладчикам получить свои деньги. Почему не сделать аналогичный механизм в строительной сфере? Пусть деньги в казне будут собираться — не у какой-то страховой компании, не у какого-то общества взаимного страхования, а у государства. И государство будет санатором — по аналогии с банковской сферой, где это плохо ли, хорошо ли, но работает — люди свои деньги получают.

G: В прошлом году вы стали президентом Российской гильдии управляющих и девелоперов, какие задачи ставите перед собой на этом посту?

М. В.: Во-первых, расширять деятельность гильдии в регионах — мы планируем в нескольких городах открыть наши представительства и в течение 2016 года будем объявлять об этом. Во-вторых, укреплять позиции гильдии в Московском регионе: количество членов там по сравнению с Петербургом сейчас меньше, и есть потенциал для развития. И, в-третьих, продолжать работу комитетов по разработке обучающих и других мероприятий, интересных членам гильдии. ■