

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: «СИТУАЦИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПОЗВОЛЯЕТ РАЗВИВАТЬСЯ»

УЖЕ В 2017 ГОДУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НАЧНЕТ СОКРАЩАТЬСЯ, ЧТО ПОВЛЕЧЕТ ЗАМЕТНЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА, ПОЛАГАЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». АННА НИКОЛАЕВА

GUIDE: Некоторое время назад вы говорили о том, что текущее состояние рынка позволяет сконцентрироваться на «оттачивании» процессов внутри компании. Что делается в этом направлении?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Действительно, сегодня, когда рынок недвижимости в стабильном состоянии, можно более активно заниматься выстраиванием внутренних бизнес-процессов, и, разумеется, мы стараемся этим шансом воспользоваться: что-то оптимизируем, повышаем уровень автоматизации в компании. Но было бы неправильно назвать это новым подходом: такой работой мы занимаемся все 17 лет существования ЦДС.

Мне сложно выделить в этой деятельности что-то одно. Уделяем внимание и производству — самой стройке, и внутренней организации. По большому счету, наши задачи остаются прежними: строить качественное и доступное жилье. Мы не переходим в другие сегменты строительства. Мы не меняем сферу интересов. Мы выполняем принятый уже давно перечень работ. Например, даже в интересах сокращения себестоимости строительства мы не начали заниматься благоустройством или прокладкой внешних сетей. Просто с учетом нынешних корректировок и улучшений мы упрочиваем фундамент для дальнейшего развития, когда этого потребует рынок.

G: А как сочетается эта работа над внутренними процессами с необходимостью постоянной маркетинговой активности, с одной стороны, и удовлетворения традиционно более высокого осеннего спроса — с другой?

М. М.: Эти задачи решаются параллельно силами соответствующих подразделений компании. Кто-то строит, кто-то продает получившийся продукт, кто-то его рекламирует. Так что колебания рыночной ситуации на отладке бизнес-процессов отразиться не могут по определению.

G: Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко заявил в сентябре, что хотел бы на законодательном уровне ввести квоту на молодые кадры в органах власти. Вам молодые топ-менеджеры требуются?

М. М.: Чтобы пожелания, нужды населения доносились без искажения до власти высшего уровня, действительно нужна такая ротация кадров. Но бизнес — совершенно другая история. Наша аудитория — единый коллектив, выполняющий определенные общие для всех задачи, поэтому необходимости в обязательном привлечении «свежих сил» я не вижу.

G: Оправдываются ли ваши ожидания от нынешнего года? Избранная ранее тактика (новые возможности для пополнения земельного банка, осторожность в запуске новых проектов) результативна?



М. М.: Рыночная ситуация нынешнего года позволяет и нам, и другим застройщикам работать и даже развиваться. Другое дело, что планирование с достаточно высокой степенью точности теперь возможно только на короткий промежуток времени — до года. Надо постоянно помнить о том, что, хотя рынок недвижимости достаточно стабильный, все работают практически на грани себестоимости. Можно прогнозировать, что ситуация вскоре, вероятнее всего, уже в следующем году, начнет меняться в сторону сокращения предложения и увеличения стоимости квадратного метра.

G: Как эти тенденции повлияли на ваши планы? Произошли ли в последние месяцы существенные корректировки в сторону сдвигов сроков, сокращения объемов?

М. М.: В сторону сокращения объемов — нет. А в сторону сдвига сроков начала реализации новых объектов — да. По моему мнению, неправильно вводить сразу в одном месте большие объемы. А вот начинать строить разные объекты в разных местах, в принципе, ничто не мешает.

G: Рассматриваете ли в ближайшей перспективе возможность дополнительных бонусов для покупателей?

М. М.: Сегодня наше предложение лояльно, как никогда ранее. Поэтому, думаю, стоимость квартир, напротив, будет плавно увеличиваться, а о дополнительных бонусах, конечно, речь не идет.

G: В свое время ЦДС стала компанией, которая одна из первых начала предлагать покупателям возможность наблюдать за ходом строительства онлайн. Какие IT-новшества появятся в ближайшее время?

М. М.: В этом году мы также уделяли и уделяем много внимания автоматизации — преимущественно внутренних, произ-

водственных процессов. Но при этом и наш департамент недвижимости постоянно предлагает какие-то новые клиентские сервисы. Сейчас прогнозировать, что будет в следующем году или через несколько лет в плане удобства пользования для покупателей и агентов, наверное, тяжело, потому что все развивается стремительно. Скажу только одно: новшества не заставят себя ждать долго.

G: В какой мере вы ощущаете на своем бизнесе политические процессы, происходящие в стране?

М. М.: Конечно, деятельность строительного бизнеса зависит от регламентов, сложившихся правил работы на рынке, прежде всего от прописанных в законодательных строительных и градостроительных документах. Но мы не работаем с бюджетом, поэтому прямой зависимости от политических решений нет.

G: А недавняя выборная кампания повлияла каким-то образом на спрос на квартиры в ваших объектах?

М. М.: Совершенно не повлияла. И, предвзято ваш возможный вопрос, скажу, что сам я в политику не собираюсь, поскольку убежден, что еще многое могу сделать в бизнесе.

G: Группа компаний ЦДС существует уже 17 лет, построены десятки объектов в Петербурге и Ленинградской области. Может быть, пора расширять географию присутствия?

М. М.: В совсем близкой перспективе мы не рассматриваем возможности выхода на другие рынки, а вот в среднесрочной это не исключено. Вероятно, это будет рынок Москвы и Московской области. Он отличается от петербургского, поэтому, конечно, и продукт должен предлагаться немно-

го иной. Но пока говорить о конкретных характеристиках жилья, которое будет востребовано на московском рынке, преждевременно.

G: В сентябре вступила в активную фазу программа «Светофор», разработанная и предложенная застройщикам правительством Ленинградской области. К чему готовится ЦДС как один из участников этой программы?

М. М.: Жизнь не стоит на месте, и правила, прописанные в программе «Светофор», уже отличаются от исходно предполагавшихся и наверняка будут еще уточняться. Поскольку бюджета даже такого крупного региона, как Ленинградская область, недостаточно для финансирования строительства всех необходимых социальных объектов, тем более с учетом бурного жилищного строительства, власти Ленобласти сформулировали четкие требования к застройщикам. Определенная доля прибыли от строительства жилья на территории Ленинградской области должна расходоваться на социальные объекты. Если это застройщикам невыгодно, значит, они просто не будут реализовывать тот или иной проект.

У нас много соглашений было подписано до 1 июня нынешнего года — в рамках этих договоренностей мы и двигаемся. Нормативы понятны. Эти нормативы надо обеспечивать. А дальше уже простор для переговоров о том, что возьмет на себя застройщик, а что — правительство Ленинградской области.

В отличие от социальных объектов дорожное строительство сегодня эффективно развивается за счет системы государственно-частного партнерства: она уже достаточно привычна, и есть ряд инвесторов, которые готовы в этом участвовать. Поэтому если проект дорожного строительства получил положительное заключение экспертизы и документация по нему подготовлена грамотно, думаю, за платными дорогами, реализованными на принципах ГЧП, будущее. Пример — продолжение Пискаревского проспекта, проектирование которого профинансировала наша компания. Там достаточно хорошая экономика, и потенциальный инвестор уже есть. Сейчас проект на выходе из экспертизы.

G: И традиционный вопрос: каковы ваши планы по вводу жилья в нынешнем году?

М. М.: Это целый ряд объектов в Мурино, Лавриках, Кудрово, Янино, на Пулковском шоссе, Севастопольской улице, проспекте Маршала Блюхера, в Сестрорецке. Точные данные по объему введенного жилья мы получим только в январе, но очевидно, что наш традиционный показатель — около полумиллиона квадратных метров в год — будет достигнут. ■