



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕВАЖНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕ БЫВАЕТ

РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИВЫКЛИ РАБОТАТЬ В НЕПРОСТЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЯХ. В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В 2016 ГОДУ ПРОИЗОШЛО МНОГО ИЗМЕНЕНИЙ, ОДНАКО ДЛЯ ОПЫТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ОНИ НЕ СТАЛИ СЮРПРИЗОМ, УВЕРЕН ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ. ВЕРНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Насколько комфортным был 2016 год для рынка строительства жилья?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Ситуацию в строительной отрасли простой не назовешь — и это связано с тем, что она непростая в целом в экономике. У каждой строительной компании есть какие-то свои вопросы, свои проблемы.

G: С чем были связаны основные трудности?

И. К.: Платежеспособный спрос стал меньше в целом по стране — во всех отраслях, не только в строительстве. Это общая проблема, которая влияет на все показатели.

G: А как повлияли на рынок изменения региональных нормативов градостроительного проектирования и Правил землепользования и застройки?

И. К.: На мой взгляд, существенно не повлияли. Ситуация была прогнозируема. Все опытные игроки рынка знали, что это произойдет, и были к этому готовы.

G: Усложнилась ли в Петербурге работа застройщиков в связи с ужесточением нормативов по высотности застройки, зонам объектов культурного наследия?

И. К.: Я не заметил. И раньше было непросто работать. Поэтому не могу сказать, что стало еще сложнее, примерно так же.

G: Получается, что единственная проблема уходящего года...

И. К.: Это общая экономическая ситуация. Платежеспособный спрос, в принципе, есть. Просто общая экономическая ситуация повлияла на многие отрасли, в том числе и на строительную. Все покупатели стараются экономить.

G: Означает ли это, что снижаются критерии потенциальных покупателей в отношении качества?

И. К.: Скорее происходит снижение по амбициям. Тот, кто раньше хотел купить машину получше, наверное, все равно купит машину — но попроще. Спрос стал другим.

G: То есть если кто-то раньше собирался покупать квартиру комфорт-класса, то теперь обратит внимание на эконом-класс?

И. К.: Вполне возможно, что он задумается о приобретении квартиры классом ниже. Или, например, купит квартиру меньшей площади. Или в более удаленном районе. В любом случае, в чем-то ему придется умерить свои амбиции.

G: И каковы же перспективы развития рынка жилья? Будет ли меняться соотношение спроса и предложения, цены и качества?

И. К.: Возьмем, к примеру, ситуацию на Украине. Над ними все смеются, когда они говорят, что у них рост экономики. Но у них действительно рост. Другое дело, что они упали на самое дно — и с этого дна им, кроме как вверх, двигаться некуда. У нас ситуация намного лучше, я думаю, что будет плавное увеличение спроса на жилье. Рынок сегодня стабилизировался, у нас много шансов начать расти. Цены на жилье также начнут постепенно повышаться, а что касается качества строительства, наша компания его снижать не собирается.

G: Что вы считаете главным достижением группы компаний «Росстройинвест» в этом году?

И. К.: Мы много работали. Побили свой собственный рекорд по вводу жилья. Ввели в эксплуатацию около 90 тыс. кв. м. Я не говорю, что 2016 год был легким, но он был нормальным, плотным, рабочим. Самое главное, что все планы, которые были намечены, полностью выполнены — на

100%. Это важно. А если планы выполнены, то мы считаем, что год был хорошим.

G: Каким образом компании удалось в непростой экономической ситуации выполнить все обязательства?

И. К.: В первую очередь за счет слаженной работы коллектива. Кроме того, на это повлияла объективная ситуация. Цены не росли, но продажи-то шли по плану. Это позволяло совершенно нормально работать.

G: В условиях кризиса приходится экономить?

И. К.: Экономить надо всегда — это нормально. Вопрос только в деталях — на чем можно экономить, а на чем нельзя. Мы ни в коем случае не будем экономить на качестве жилья или на количестве дополнительных опций. Сохранять объекты такими, какими они задуманы, будем за счет снижения собственной прибыли. Другое дело, что и без всяких кризисов мы постоянно работаем с себестоимостью строительства, с ценообразованием, сокращаем издержки и ищем новые возможности для роста.

G: В этом году ГК «Росстройинвест», несмотря на сложную экономическую ситуацию, продолжала запускать и сдавать объекты, а что в перспективе? Будете ли снижать амбиции или продолжите инвестировать в новые проекты?

И. К.: Будем продолжать работать, как и планировали. Будем покупать новые участки, просто станем более тщательно и избирательно подходить к локациям. Будем своевременно вводить в эксплуатацию те объекты, которые уже строятся. И, конечно, разрабатывать новые проекты. К концу года опубликуем информацию о новом проекте комфорт-класса на проспекте Маршала Блюхера, названном в честь великого русского полководца «Александр Суворов». Это интересный проект в классическом стиле — две башни с понижением в центре, в нем будет 35 тыс. кв. м площадей. В начале следующего года планируем вывести этот объект в продажу. Также в следующем году выведем проект бизнес-класса «Два ангела» на Республиканской улице общей площадью более 27 тыс. кв. м. Он будет состоять из двух пятнадцатизэтажных корпусов, которые по очертаниям напоминают силуэты двух ангелов со сложенными крыльями. Учитывая непростую ситуацию с парковкой машин в связи с активным развитием и застройкой Красногвардейского района, мы предусмотрели в нем подземный отапливаемый паркинг на 200 машин.

G: В своих жилых комплексах вы часто предусматриваете дополнительные объекты социальной инфраструктуры. Чем руководствуетесь, решая, что именно нужно?

И. К.: На это все существуют нормативы — и мы строим по нормативам. А если говорить о тех случаях, когда мы строим сверх нормативов, то мы исходим из собственного видения ситуации. Проводим анализ, изучаем, что есть и чего не хватает в том или ином месте для максимально комфортного проживания. Главный критерий тут — целесообразность, необходимость строительства тех или иных объектов.

G: Существуют ли неизменные критерии комфорта — то, что нужно всем и всегда?

И. К.: Я не устаю повторять: набор необходимых для комфорта опций у каждого свой. Кому-то нужно одно, кому-то другое. Если говорить о наших критериях, они изложены в концепции «Доступный комфорт». Это дома по доступной цене, но в то же время с максимальным набором дополнительных опций: зоны для общения и отдыха, придомовые храмы, встроенные помещения со всей необходимой инфраструктурой, детские площадки и так далее. Плюс архитектура гораздо более высокого уровня, чем в среднем по этому классу.

G: А зачем нужны архитектурные изыски? Разрабатывая архитектурные концепции, вы исходите из того, что в перспективе вашими объектами можно будет гордиться?

И. К.: Однозначно исходим. Стараемся делать как можно лучше. Недавно мы ввели в эксплуатацию жилой комплекс «Город мастеров» и уже получили массу положительных отзывов. Люди называют его «дом-игрушка». Он действительно интересен с архитектурной точки зрения: там переплетается несколько стилей, используется разноцветный керамогранит на фасаде, есть дополнительные декоративные элементы. И все это — за реальные, в принципе, деньги.

G: Какими объектами будете гордиться через много лет? Какие особенно важны для компании сейчас?

И. К.: Мы не разделяем объекты на важные и не очень. Все важны. И всеми мы будем гордиться. Мы не строим никаких типовых проектов, каждый наш жилой комплекс индивидуален как с архитектурной точки зрения, так и с точки зрения внутреннего наполнения. ■