

«ЭТО БУДЕТ НЕОРДИНАРНОЕ РЕШЕНИЕ» РЫНОК ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОЖИВИЛСЯ. ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ РЕШИЛА ВЫЙТИ НА СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК, О ПЛАНАХ ПО НАРАЩИВАНИЮ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА И О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ В 2017 ГОДУ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ».



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Компания решила выйти на рынок Москвы. Расскажите о вашем новом проекте в столице.

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Наш первый столичный объект будет построен в Центральном округе Москвы на участке площадью 0,6 га на Звенигородском шоссе, 11. Это будет элитный 19-этажный дом высотой 75 м и общей площадью 18 тыс. кв. м. Сейчас мы ведем предпроектные работы и ищем интересный вариант архитектурного решения. Проводим архитектурный конкурс и скоро определимся с внешним обликом жилого комплекса. Одно могу сказать точно: это будет неординарное решение, которое позволит нам отстроиться от конкурентов и заявить о себе на рынке Москвы. Приступить к строительству мы намерены в третьем квартале текущего года. Срок окончания строительства намечен на 2020 год. Общий объем инвестиций составит около 5 млрд рублей. На начальном этапе мы будем строить на собственные средства, а далее рассмотрим возможность привлечения внешнего финансирования.

BG: Как вы оцениваете конкурентное окружение в этой локации?

И. К.: Конкуренция в данной локации достаточная, но мы к ней готовы, так как наш проект будет уникальным и привлекательным. Вообще, московский рынок более притязательный, требуется более тщательная проработка и в части архитектуры, и в части планировок. Повышенные требования столичные клиенты предъявляют и к качеству строительства. Думаю, мы сможем их приятно удивить своим проектом.

BG: Чем для вас привлекателен московский рынок? Чего вы ждете от этого опыта и проекта?

И. К.: Выход на рынок Москвы для нас — это очередной шаг на пути к диверсификации портфеля и, конечно, новые возможности. Мы планируем закрепиться на этом рынке и продемонстрировать высокое качество своего продукта.

BG: Почему вы решили выйти на конкурентный рынок Москвы именно с точечным проектом высокого класса? Планируете ли реализовывать в столичном регионе проекты других классов?

И. К.: Мы достаточно долго и тщательно выбирали пятно под застройку. Искали участок с интересной локацией и подготовленной градостроительной документацией. Длительное время занимались расчетами и пришли к выводу, что такой проект в данном месте будет востребован. Но мы не собираемся ограничиваться одним объектом и одним классом жилья. До конца года планируем приобрести еще несколько участков под строительство жилья комфорт-класса в Москве. Сейчас активно изучаем предложения.

BG: Раньше вы говорили, что хотели бы выйти на рынок Сибири и Дальнего Востока. Сохраняются ли такие планы?

И. К.: Пока мы намерены сосредоточиться на проектах в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и в Москве. Но если появятся интересные предложения, то мы готовы рассмотреть возможность выхода и в другие регионы.

BG: Расскажите о вашем новом проекте в Петербурге «Два ангела». На какой стадии он сейчас находится?

И. К.: Мы получили разрешение на строительство и в апреле намерены выйти на строительную площадку. Это будет красивый локальный проект бизнес-класса. Мы видим в нем отличные перспективы.

BG: К какому соотношению проектов комфорт-, бизнес- и премиум-класса вы стремитесь в своем портфеле?

И. К.: В идеале было бы неплохо иметь по 30% объектов каждого класса. Хотя к этому балансу довольно сложно прийти. Это такая идеальная модель, к которой нужно стремиться.

BG: Каков сейчас объем вашего земельного банка?

И. К.: На сегодняшний день наш земельный банк составляет примерно 600–700 тыс. кв. м.

BG: Планируете ли приобретать новые участки в Петербурге?

И. К.: В ближайшие пару лет мы планируем увеличить наш земельный банк в Петербурге на 100–200 тыс. кв. м. Мы постоянно находимся в поисках интересных участков.

BG: А участки в Ленинградской области вам интересны?

И. К.: Сейчас на территории Ленобласти у нас в стройке около 360 тыс. кв. м жилья. Этого объема нам вполне достаточно, и новые участки мы пока активно не смотрим.

BG: Еще несколько лет назад вы много работали на генподряде. Какие проекты по госзаказу сегодня есть у вас в работе?

И. К.: Сейчас мы занимаемся строительством Мариинской больницы. Это очень интересный проект, и в 2017 году он будет сдан. Мы бы хотели и дальше участвовать в подобных проектах, но рынок госзаказа сейчас не очень активен.

BG: Аналитики говорят, что в наступившем году стоимость квадратного метра начнет расти после долгой стагнации. Разделяете ли вы эти прогнозы?

И. К.: Цены уже выросли примерно на 10% и будут продолжать расти. Думаю, до конца года рост цен составит еще 15%. Снижаются объемы ввода жилья и вывод на рынок новых проектов, поэтому цены будут расти.

BG: В прошлом году основным драйвером роста рынка жилищного строительства была ипотека с господдержкой. В этом году данный инструмент уже не работает, но наметилась тенденция снижения ставок со стороны крупнейших банков. Как данные процессы отразятся на рынке?

И. К.: Интересен тот факт, что сейчас ипотеку можно получить по ставкам даже ниже тех, которые были при господдержке. Доступность ипотеки существенно улучшит ситуацию на рынке жилья и будет способствовать притоку новых клиентов. В идеале рынок должен прийти к ставке 8%, но вряд ли это произойдет в этом году. Думаю, это вопрос нескольких лет.

BG: Какой процент сделок у вас совершается с привлечением ипотеки?

И. К.: Более 50% сделок сегодня совершаются с привлечением ипотеки. Около 30% приходится на программу рассрочек и примерно 20% — на стопроцентную оплату.

BG: С 2017 года в ряде ваших проектов можно купить квартиру в ипотеку с нулевым первоначальным взносом. Многие застройщики считают этот инструмент довольно рискованным. Для чего вам эта программа и пользуется ли она спросом?

И. К.: Для застройщика в этой схеме я не вижу никаких рисков. Эта программа доступна не для всех клиентов банков, а только для тех, кто для конкретного банка является лояльным клиентом. У нас четыре объекта аккредитованы и по этой программе тоже, но реально воспользовались ею единицы.

BG: Как строятся ваши отношения с банками? Трудно ли сегодня получить финансирование?

И. К.: Отношения с банками строятся очень продуктивно. Я бы не сказал, что финансирование стало получить сложнее. Скорее, наоборот, банки готовы кредитовать надежных партнеров. И условия кредитования сейчас стали более лояльными, проценты по кредитам снизились вслед за снижением ставки рефинансирования.

BG: Что, на ваш взгляд, ждет рынок жилищного строительства Санкт-Петербурга в 2017 году?

И. К.: Объем ввода снизится, а стоимость квадратного метра вырастет. В целом мы с оптимизмом смотрим на перспективы этого года. Ситуация в экономике стабилизировалась, и это позитивно отразится на рынке недвижимости. ■