

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ



Сегодня у меня есть очень дорогой участок со вторичного рынка. Он выигрывает за счёт площади: 300 тыс. кв. м. Я смогу застраивать его в течение нескольких лет, а не «бегать» от домика к домику.

Заканчиваю объект, который был в центре, — «Солдатскую слободку» — и ЖК «Радуга» на Садовом. По большому счёту, все остальные мои площадки — это микрорайоны.

— Тогда я отдельно переспрошу про жилой комплекс «Радуга». Вы предполагаете и его расширить до микрорайона?

— Этот объект мы будем развивать и дальше за счёт пустыря, купленного рядом. В перспективе это ещё 10 тыс. кв. м. Но пока мы там не определились с этажностью. Плюс предстоит заняться вопросом зонирования этого земельного участка.

На выходе там будет около 30 тыс. кв. м. Сейчас — порядка 20 тыс. кв. м. Если бы согласования проходили быстро, то объект полностью был бы сдан в 2015–2016 годах. Но в наших реалиях к этому сроку хорошо бы разобраться с землёй.

— Пермских застройщиков регулярно обвиняют в том, что они не строят дешёвое жильё. Претензии усилились, когда появилась информация, что иногородние строители предлагают застроить Бахаревку жильём по цене от 30 тыс. рублей за 1 кв. м...

— Я привык оперировать фактами, а факты говорят, что на сегодняшний день жилья по такой цене не существует. Но такие цели действительно озвучены. Цыплят по осени считают. Давайте дождёмся, когда выставят первые 60 тыс. кв. м по заявленной цене. Если это произойдёт — будет здорово! Искренне говорю. Хотя моя практика показывает, что такая цена экономически невыгодна. Даже себестоимость получается немного выше.

Если заявленные планы осуществляются, то жители Пермского края, безусловно, будут очень благодарны. У меня же пока так выстроить бизнес не получается.

Думаю, что таких цен не может предложить ни одна пермская, да и московская, компания. Чтобы предлагать такую

стоимость, необходимы какие-то источники компенсации: федеральный, краевой, городской бюджеты. Кто будет компенсировать, увидим. Если это произойдёт, то строители будут обязаны продавать по определённой цене.

— Но тогда возникает резонный вопрос: почему не компенсировать строительство социального жилья пермским компаниям?

— Вопрос не ко мне. Мы обсуждали его не единожды, в том числе и на самом высоком уровне в Пермском крае. На мой взгляд, пока предлагаются достаточно туманные перспективы: нет чёткой схемы предоставления компенсаций.

Я не хочу никого упрекнуть ни в краевой, ни в городской администрации. В компетентности губернатора я вообще не сомневаюсь: он возглавлял строительную отрасль России. Надо понимать, что он очень компетентный человек в этой сфере.

Тем не менее для того, чтобы продавать за 30 тыс. руб. метр жилья, надо приложить очень много усилий. Но если губернатор сказал — значит, он сделает. И это очень хорошо!

— Для общего понимания: «разложите, пожалуйста, на проценты квадратный метр от «Стройпанелькомплекта»...

— 70% — себестоимость всех строительных работ, от изысканий и подготовки площадки до сдачи в эксплуатацию.

От 10% — стоимость земли на вторичном рынке. На первичном мы почти ничего не покупаем, за исключением прошлого года, когда край выставил несколько площадок во Фролах.

До 8% — технические условия, подключение электричества, воды, тепла и т. д.

5% — кредитные ресурсы.

Естественно, прибыль: на неё мы закладываем порядка 10%. Нет прибыли — нет оборотных средств, нет бизнеса.

— В России работает относительно новая структура — Фонд содействия развитию жилищного строительства. Ваша компания ощущает поддержку федералов?

— Фонд уже выставлял несколько земельных участков в Пермском районе. Давайте посмотрим, что из этого выйдет, строительство — процесс длительный. Насколько я знаю, там уже

получено разрешение на строительство, торжественно вбили первую сваю.

Уверен, что поддержку Фонда РЖС почувствуют все жители Пермского края, если фонд будет выставлять подобные участки достаточно часто.

Пока же предлагаются те земли, которые для нас, опытных застройщиков, непонятны в освоении. Там нет возможности подключения к сетям, стало быть, нет возможности строительства. Тем не менее находятся фирмы, которые покупают эти земли. Это здорово: кто не рискует — тот не пьёт шампанского!

— Есть и новый документ, уже регионального уровня: долгосрочная программа стимулирования развития строительной отрасли. Ваши комментарии?

— Мало создать программу, надо наполнить её финансированием.

Если я правильно помню, там заложено 5 млрд руб. Учитывая, что сегодняшний оборот строительного рынка Прикамья превысил 70 млрд руб., а если посчитать с Бахаревкой, так цифра будет под 100 млрд руб., получается, что финансирование этой программы составит одну двадцатую часть.

Но будем пока считать без Бахаревки. «Программные» 5 млрд руб. — это 7% от всего оборота рынка. Естественно, это немного, но хорошо, что программу приняли: это большое подспорье тем компаниям, которые представляют малый и средний бизнес. Я всегда только «за» любые дополнительные средства на рынке.

Допустим, в кризис Олег Чиркунов привлек порядка 4 млрд руб. на расселение ветхого и аварийного жилья. Тогда эти деньги нам существенно помогли, потому что был полный коллапс в продажах. Я освоил тогда немного — примерно 80 млн руб., для меня это было не более 7% от годового оборота компаний, но они мне были крайне необходимы, чтобы поддержать свою структуру. Так что я думаю, что и 5 млрд руб. на три года могут оказаться очень важными.

Надо учитывать и то, что любой рубль приносит с собой в оборот как минимум 3-4 рубля. Так что 1 млрд руб. в год в производстве обернётся в 3-4 млрд руб. За три года — в 15 млрд руб., а это уже серьёзная цифра. Любые деньги, запущенные в экономику, приносят плоды. ■

«Расселение ветхого и аварийного жилья — вполне адекватный метод освоения новых земель»

Сергей Репин, директор по маркетингу и развитию ООО «Сатурн-Р»:

— Земля для жилой застройки в самой Перми, конечно, есть. Сегодня она находится либо под ветхим или аварийным жильём, либо это визуально свободные участки, но документально раздробленные.

Если говорить о вторичном рынке, то у каждого участка есть свой собственник, с которым можно вести переговоры. Кроме того, в городе множество ветхих строений, за счёт сноса которых можно получить новые участки под застройкой.

Компания «Сатурн-Р» активно занимается расселением. Наиболее яркие примеры: наша застройка в микрорайоне Садовый. Мы сами строим квартиры для жителей аварийного и ветхого жилья или предлагаем квартиры в уже построенных домах. Я считаю расселение, как метод освоения новых земель, вполне адекватным.

Сегодня для нас основной путь получения новых земельных участков — покупка на вторичном рынке. Правда, существует проблема со степенью их готовности под застройку. Прежде всего, речь идёт о возможности подведения коммуникаций. Впрочем, рынок диктует условия, и наименее подготовленные участки выставляются по более низкой цене. Для нынешних собственников земля — это, прежде всего, инвестиционный проект. Однако надо давать себе отчёт, что это социально значимая сфера, и от отсутствия земли на рынке страдают конечные потребители, жители Перми, поэтому она должна стоить разумных денег.

Если же говорить о какой-то «земельной» стратегии в городе, то, на мой взгляд, одно из самых перспективных направлений — правильное формирование участков, которые сегодня заняты ветхим и аварийным жильём. В Перми достаточно много площадок, где такая работа была бы выгодна строительным фирмам.

Но здесь, конечно, необходимо, чтобы к процессу подключились власти. Нужно верное документальное оформление с установлением зоны для максимального выхо-

да метров жилья, правильное формирование самого надела. Кроме того, не следует забывать об ограничении этажности застройки. Считаю, что лучше построить «свечку» с большой придомовой территорией и подземной частью, чем загромоздить весь участок маленькими домиками. Это выгодно и застройщику (ниже себестоимость) и жителям (ниже стоимость 1 кв. м) и властям (больший выход площадей с одного участка). Тому служат подтверждением многие, возведённые нами, жилые комплексы.

Подход к ответственным пермским застройщикам, с моей точки зрения, должен быть максимально лояльным. Сегодня в городе есть порядка пяти строительных компаний, которые дорожат своей репутацией. Не буду перечислять их имена: каждый, кто обращался к вопросам жилищного строительства, эти фирмы знает. Это те компании, которые строят «потоком», и репутация здесь крайне важна. На каждом этапе, от планировки здания и изучения земель подстройплощадку до сдачи объекта, они подходят к строительству с максимальной ответственностью. По сути, все мы — локомотивы пермского строительного рынка,двигающие его вперёд.

Думаю, что 1 млн кв. м в год при определённых условиях — легко достичь мой показатель. Наша компания, например, может строить ежегодно до 200 тыс. кв. м. Была бы земля.

Любое замедление на любом из этапов строительства — это большие убытки. Для нашей компании день проста — это около 300 тыс. руб. только на зарплаты сотрудников. И надо давать себе отчёт, что финансовые издержки потом входят в цену 1 кв. м жилья. Стоимость же земли в квадратном метре нашей компании составляет примерно 50%. Это средний процент, учитывающий и расселение. Словом, если не будет проволочек с земельными вопросами, жильё станет стоить меньше. Это будет выгодно всем.