

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАСТРОЙЩИК

Михаил Бесфамильный: Рынок переходит к стандартам комфортного жилья

Генеральный директор ООО «Орсо групп» рассказал о тенденциях на рынке качественного жилья классов «эконом» и «эконом плюс»

Андрей Арсеньев

В современных экономических условиях строители должны быть более гибкими. Прежде всего им нужно учиться оперативно откликаться на запросы клиентов и предлагать индивидуальные условия. Надо также учиться минимизировать риски для покупателей, а их (рисков) становится всё больше, ведь после периода шока и стагнации вернулась ипотека по приемлемым ставкам, и рынок жилой недвижимости начинает постепенно оживать, уверяет Михаил Бесфамильный.

— Михаил Александрович, у каждого застройщика — свои особенности. Какую концепцию работы на рынке выбрала ваша компания?

— Наша компания достаточно молодая. Она молодая как по сроку её создания, так и по возрасту команды.

Мы работаем с 2011 года. Наш первый проект — это жилой комплекс «Пермские медведи», который состоит из трёх домов. В 2014 году мы сдали первые два дома — ул. Рабочая, 9а и 9б. Ввод жилья у нас получился порядка 20 тыс. кв. м. Достраиваем дом на ул. Рабочей, 9в, который мы сдадим в третий квартале 2015 года. Начали строительство ещё одного дома площадью 9,5 тыс. кв. м на ул. КИМ, 101.

Основная концепция нашей компании — строительство качественного и доступного жилья. Наша цель — гибко реагировать на запросы клиентов для того, чтобы предоставлять все возможные улучшения продукта. Для этого мы должны ощущать рынок, понимать, чего хочет клиент, и строить именно такое жильё. Площадь, качество, улучшенные холлы, детские площадки — всё это слагаемые успешного присутствия на рынке.

Мы хотим следовать тенденциям рынка и запросам покупателей, которые с каждым годом становятся всё более строгими с точки зрения качества конечного продукта.

— Как вы получаете информацию от покупателей? У вас есть своя социологическая служба?

— Наша компания изначально сотрудничала с ООО «Агентство инвестиций в недвижимость». Когда мы начали строить жилой комплекс «Пермские медведи», техническим заказчиком у нас была компания ОАО «Камская долина», и реализацией проекта занималось ООО «Агентство инвестиций в недвижимость» — компания, которая входит в холдинг «Камской долины».

Со временем мы создали свой отдел продаж. Это случилось в 2014 году. И за счёт своего отдела продаж мы теперь имеем оперативную возможность зада-

вать любые вопросы и получать ответы. У нас есть постоянная обратная связь, происходит мониторинг рынка. Большой частью мы черпаем информацию от наших клиентов — тех людей, которые интересуются приобретением недвижимости.

— Как вы работаете с клиентами в нынешнее сложное экономическое время? Как убеждаете, что сотрудничество с вашей молодой компанией — это надёжно?

— Независимо от того, мелкий, крупный или средний застройщик, риски примерно у всех одинаковые. Нельзя сказать, что, например, есть крупный застройщик и вкладываться в его квартиры на начальной стадии — менее рисково, нежели вкладываться в квартиры мелкого или среднего застройщика. Потому что у крупного застройщика, возможно, большая закредитованность. Возможно, они менее гибкие в принятии решений, потому что компания большая. То есть вовсе не значит, что чем крупнее, тем надёжнее.

На самом деле на 100% гарантировать, что с тем или иным застройщиком ничего не произойдёт, нельзя, потому что это всё-таки бизнес. А любой бизнес — это риск.

Что касается нас, то клиент, который приходит и покупает у нас квартиру, может познакомиться с тем, каким образом он застрахован от того, что мы, например, не достроим дом. Первое — это то, что мы строим дома в соответствии с Федеральным законом №214 (Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации — ред.»). В постоянном режиме — ежемесячно, ежеквартально — нас контролируют различного рода органы, и этот контроль гарантирует то, что каждый рубль, который мы получаем от дольщиков, вложен в стройку. Это первое.

Второй принципиальный момент заключается в том, что с 2014 года суще-



Реклама

ствует обязательное страхование долевого строительства жилья. И в нашем доме подлежит страхованию каждая квартира. В случае если с нами как с застройщиками что-то случится, страховочная компания, которая страхует долевое участие в стройке, должна будет выплатить деньги дольщику. Это ещё один элемент хеджирования рисков.

Третий момент: все дома, которые мы строим, строятся по принципу проектного финансирования. У нас заключён договор с одним из крупнейших госбанков, который закрывает кассовые разрывы в том случае, если у нас не хватает денег от продаж недвижимости.

Все эти три элемента страхования рисков наших клиентов в сумме дают гарантию, близкую к 99,9%. Соответственно, когда клиент приходит и спрашивает о том, как можно таким молодым довериться, мы приводим такие аргументы.

— По мнению аналитиков, кризис у нас продлится ещё года два как минимум. Как вы собираетесь работать в это время?

— В связи с тем, что в Перми по-прежнему дефицит нового качественного жилья, спрос всё равно будет. Если сравнить наш город с любым другим городом-миллионником, который имеет развитую промышленность, хорошую экономику, то мы строим очень мало.

По итогам 2014 года все строители региона ввели порядка 500 тыс. кв. м многоэтажного жилья и порядка 500 тыс. кв. м малоэтажного. Это очень мало. В Тюменской области такие показатели выше в два раза. Выше они в Екатеринбурге и Челябинске. С учётом дефицита, который всё-таки есть в Перми, я считаю, что сильного снижения спроса у нас не будет.

Поэтому те проекты, которые мы начали в прошлом году, конечно же, будут закончены в срок. Но и дефицит со временем будет увеличиваться потому, что в 2015 году очень многие застройщики начинают откладывать проекты, не понимая, какой будет дальнейшая ситуация. Соответственно, мы прогнозируем определённый дефицит готового жилья в 2016–2017 годах.

— На ваш взгляд, как можно сделать так, чтобы Пермь по объёмам строящегося жилья приблизилась к той же самой Тюмени?

— В Перми есть определённая проблема с площадками. Мало площадок, которые реализуются за счёт администрации города, выставляются на торги. Да, выставляются, например, площадки под расселение ветхого жилья. Но выход на эту площадку занимает два-три года. Это достаточно длительный срок, и в условиях выросшей стоимости кредита риски растут. Поэтому в Перми так или