G: Это был традиционный путь в девелоперский бизнес или же, наоборот, нетривиальный?

М. Ш.: В девелопмент, как правило, приходят два типа людей: или финансисты, или строители. И подходы к ведению бизнеса у них принципиально разные. Я смотрю и считаю как строитель, а не как банкир. Я пришел в девелоперский бизнес со строительной площадки: и раньше, и сейчас, фигурально выражаясь, «хожу по стройке в сапогах». У нас нет цели наполнить портфель максимально возможным количеством объектов: мы осторожны при их выборе и благодаря этому все наши проекты прибыльны вне зависимости от их масштаба. При этом еще ни разу не возникало ситуации, при которой мы бы сдали наши дома позже заявленного срока. Мы вводим их в эксплуатацию или вовремя, или раньше.

G: Вы упомянули, что часто посещаете ваши строительные площадки. С какой целью?

М. Ш.: Я всегда вовлечен в процесс строительства. Именно поэтому все наши дома выглядят именно так, как я их себе представлял, и соответствуют заявленному качеству.

G: Как вы подходите к выбору тех или иных проектов в вашем портфеле?



М. Ш.: Я не люблю неоправданные риски, придерживаюсь консервативного подхода. Есть практически непрерывный поток предложений покупки участков, но если я вижу риск, то отказываюсь от покупки. Разумеется, на меня работает очень сильная команда, к которой я прислушиваюсь, но окончательное решение всегда принимаю я. Так было и с ЖК «Северная корона» на набережной реки Карповки, за который в течение многих лет не брался ни один девелопер. Но я был уверен, что у нас получится построить знаковый для города объект. При этом я решил за счет собственных средств облицевать фасад дома очень дорогим материалом — колотым гранитом. Это своего рода мой подарок Петербургу, городу, где родился я, где пережила блокаду моя мама, где растут мои дети и где я живу и работаю. Я хочу строить дома, которые войдут в историю Санкт-Петербурга.

G: Во сколько обошлось вам использование колотого гранита?

М. Ш.: Там была целая история. Предполагалось использовать норвежский гранит, но затем мы оказались в ситуации, когда из-за логистики и курсов валют цены на него стали заоблачными. Нашлось решение на Урале: гранит, который подходил по цветам и фактурам. Архитекторы дали добро, и мы заказали этот камень. Фактически дополнительные затраты составили около миллиарда рублей. Вообще, в этом проекте много дорогих решений, в частности, по инженерии. Например, собственная котельная с очень хорошими итальянскими котлами. Мы смогли их привезти и установили.

G: Планируете ли вы и дальше повышать планку в оснащении новых объектов?

М. Ш.: В настоящее время я рассматриваю к покупке три пятна, на которых можно возвести объекты высокого уровня, сопоставимые с «Северной короной». Я постоянно изучаю рынок, отмечаю для себя лучшие примеры и намерен с каждым новым объектом задавать все более высокую планку для будущего дома.

G: ГК «ПСК» на протяжении своей истории постоянно «нащупывала» новые сегменты. Так, в 2021 году вы запустили сеть сервисных апарт-отелей Avenir. Почему вы приняли такое решение?

М. Ш.: Во-первых, эти проекты проходили по финансовой модели. Считается, что апартаменты строить дешевле, поскольку они без социальных обязательств. Но на самом деле и они есть. Во-вторых, когда мы начали строить апарт-отели, то смотрели на рынок, на то, каковы перспективы сегмента в Петербурге. Быстро стало понятно, что апарт-отели можно объединять в сеть. И это значит, что мало построить — нужно ими потом и управлять. То есть открывать для себя новое направление бизнеса. Было два варианта: самим выходить на рынок управления или привлекать кого-то со стороны. Было принято решение создать управляющую компанию — PSK Invest. То есть мы поднимаем проекты с нуля и далее остаемся в них как управляющие. Сейчас мы развиваем сеть, строим четвертый апарт-отель и двигаемся к пятому — на проспекте Стачек. Его строительство мы начали в марте.

В-третьих, мы ведь делаем этим и хорошее для города. Раскрываем потенциал мест, даем возможность бизнесу этим пользоваться, участвуем в развитии Петербурга как туристической столицы. Так что направление еще более глубокое и интересное, если идти в детали. И в этом направлении мы будем развиваться.

G: В 2021 году при участии ГК «ПСК» был открыт театр «Легенда». Его создание — это ваша идея? Есть ли здесь бизнес- интерес или здесь была иная мотивация?

М. Ш.: Бизнес-интересов здесь никаких нет. Это социальный меценатский проект, который не приносит прибыли. Но деньги — не главное. Меня радует, что театр дает зрителям положительные эмоции. Делать добро — просто приятно. И у меня есть планы открыть вторую сцену театра «Легенда» в одном из следующих проектов строительства.

G: В 2024 году ГК «ПСК» исполняется 17 лет. Как изменился рынок недвижимости за это время?

М. Ш.: Рынок поменялся просто на глазах. Я думаю, что примерно с середины нулевых годов в городе понемногу началось действительно качественное строительство жилых домов. Сначала бизнес-класс, а затем и массовое строительство подтянулось по уровню. Конкуренция выросла, пожелания покупателей изменились. Каждый жилой дом у нас — это отдельный проект, каким-либо типовым строительством мы не занимаемся и не планируем. Во все проекты закладываем очень много современных и просто красивых решений. Такой, собственно, рынок сейчас и есть — со спросом на индивидуальность.



ГК «ПСК»

ГК «ПСК» НАХОДИТСЯ В ПЕРВОЙ ДЕСЯТКЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕТЕРБУРГА ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОДАЖ

G: Как вы определяете стратегию и вектор развития компании? С чем связано желание максимально диверсифицировать ваш портфель, работая сразу в нескольких нишах: элитная недвижимость, бизнес-сегмент, квартальная застройка, сервисные апартаменты?

М. Ш.: Сегодня длинные стратегии становятся чем-то вроде налога на роскошь. Можно запланировать много всего и готовиться к этому, а потом сидеть и считать убытки. Поэтому планирование обычно в сроках строительства — это два-три года. Конечно, многое приходится решать по ситуации, но это специфика строительства в целом.

Почему возникло желание работать во всех основных нишах на рынке… Да просто, потому что могу. А если точнее — хочу, готов и могу. И команда может. Чем больше у нас проектов разного класса, тем лучше мы чувствуем рынок и тем увереннее на нем работаем. Это держит всех в тонусе. Например, дорогая недвижимость требует нетривиальных решений. В менее дорогой мы можем что-то из этого использовать и делать наши дома еще более интересными. В общем, если мы развиваемся в каком-то направлении, то неизбежно развиваемся в целом. Конечно, всегда есть дома, которые продаются чуть лучше, которые строятся чуть проще.

G: Как бы вы охарактеризовали место ГК «ПСК» на петербургском рынке? Что вы предпринимаете для того, чтобы оставаться в числе лидеров?

М. Ш.: Мы в десятке крупнейших застройщиков Петербурга по объемам строительства и продаж. Это если по сухим цифрам. По своему статусу ГК «ПСК» — это компания, у которой всегда есть хорошее предложение, интересное для покупателей и инвесторов. Будь то красивый дом в центре или «упакованный» новый квартал, апартаменты с хорошей доходностью или коммерческая недвижимость с хорошей проходимостью. Мы создаем ликвидность и красоту в обозначенные сроки. При этом мы построили и много социальных объектов, выполняем все обязательства, которые получаем от города,— от школ и детсадов до поликлиник. Например, среди таких обязательств было завершение чужого долгостроя — три дома на юге города. Здесь тоже все в срок сделали, закончили в августе прошлого года.

Мы проделали путь от строительства первого своего объекта до выхода в число лидеров отрасли всего за десять лет. И сейчас у нас даже более сложная задача — оставаться в этом статусе, найти новые возможности развития. Я не приемлю того, что называется, успокоиться. Есть достижение — молодцы, идем к следующему. Нужно, чтобы каждый новый наш проект, дом, апарт-отель являлся хорошей новостью и событием для города и покупателей. Тогда мы будем в лидерах.

G: Какие проекты вы можете выделить среди прочих? Какие были самыми сложными, какие самыми любимыми, а за какие вы бы сейчас и вовсе не взялись?

М. Ш.: Выделить можно каждый из построенных — везде будет за что. Откровенно говоря, простых проектов и не было. Одним из самых сложных пока является «Северная корона». Факторов было много: исходное состояние и окружение участка, его история, параметры и размеры самого дома. Проекты кварталов, которые строим сейчас у станции метро «Лесная» и на Пулковском шоссе, тоже очень тщательно готовили. По своему уровню, по параметрам, оформлению и прочему они тоже непростые.

Не стал бы браться за проекты без явных перспектив. Там, где невозможно быстро развернуть строительство и там, где мое видение не стыкуется с какими-то имеющимися ограничениями.

G: Какой вы видите ГК «ПСК» через следующие 17 лет?

М. Ш.: Компанией, у которой есть амбиции и намерения их реализовать. Это должно быть обязательно, а остальное придет. Точные планы на пятилетки в метрах и рублях, как уже сказал раньше, в наших реалиях строить намного сложнее, чем дома. И если бы отвечал на такой вопрос даже десять лет назад, то, наверное, не назвал бы и половины всего того, что было сделано за это время. Пусть так будет и дальше: сделать больше, чем рассчитывал, и лучше, чем могло бы быть. ■