«У НАС САМАЯ БОЛЬШАЯ СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, РЕАЛИЗОВАННЫХ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ»

КОМПАНИЯ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ» ГОТОВИТ НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ, СРЕДИ КОТОРЫХ МАЛОЭТАЖНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ПАРГОЛОВО, НОВЫЙ ЖК БИЗНЕС-КЛАССА В КАЛИНИНГРАДЕ И ОСВОЕНИЕ КРУПНОГО УЧАСТКА НА БЕРЕГУ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ. ПОДРОБНЕЕ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ И СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ» АНЗОР БЕРСИРОВ. АЛЛА МИХЕЕНКО



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

GUIDE: Как за последние годы изменились метражи жилья, вводимые девелоперами на Северо-Западе?

АНЗОР БЕРСИРОВ: На рынке недвижимости по всей стране и на Северо-Западе, а в Центральном регионе особенно, последние несколько лет прослеживается тенденция уменьшения средней площади квартир ввиду увеличения себестоимости проектов. И чем меньше квартиры, тем дороже в них продается квадратный метр. Несмотря на это, нам удается придерживаться другой концепции, ведь «Строительный трест» всегда отличался семейной квартирографией. Данные «ЦИАН.Аналитики» по итогам продаж первого квартала в Петербурге и Ленобласти — тому подтверждение. У нас самая большая средняя площадь квартир, реализованных на Северо-Западе: 59 кв. м. В сравнении с рынком, где средний показатель 39 кв. м, это большая разница. Более того, 60% квартир в наших домах — двух- и трехкомнатные. И мы практически не строим студий. Принцип наших проектов — комфортная архитектура, семейное жилье.

G: Губернатор Ленобласти поддержал инициативу ограничить в регионе строительство квартир площадью менее 28 кв. м. Как в компании отнеслись к такому решению?

А. Б.: Ранее мы нередко говорили о такой необходимости. В качестве инвестиционного продукта, например, юнита в апарт-отеле, малогабаритная квартира — приемлемый вариант. Это продукт с низким порогом входа и высокой доходностью. Но квартиры в жилых домах, предназначенные для постоянного проживания, должны быть нормального, комфортного размера. Только некоторые девелоперы все же пренебрегали этой логикой. В Ленобласти есть проекты, где квартиры по 20–21 кв. м. Предполагаю, что действующие разрешения на строительство никто отменять не будет, но все новые проекты будут исключать подобные малогабаритные квартиры. Нам же никакие коррективы в свои проекты вносить не придется.

G: С 1 июля завершается действие программы ипотеки с господдержкой. Как вы предполагаете, на сколько процентов упадут объемы ипотечного кредитования и как это отразится на продажах?

А. Б.: Наш продукт рассчитан на семейных клиентов, практически 50% сделок за прошедшие два года совершалось по семейной ипотеке. Кроме того, в этом году увеличились сделки по IT-ипотеке: их доля достигла 30%.

Сейчас рост продаж не останавливается, но мы понимаем, что после завершения программ с господдержкой произойдет спад. Кардинального падения рынка не ожидаем, ведь девелопмент — достаточно большой сектор экономики. Убежден в том, что даже если будет тенденция к серьезному падению, то государство предложит иные инструменты для поддержки деятельности. Кроме того, не будет падения объемов ввода жилья. Сегодня система финансирования девелоперских проектов происходит с участием эскроу-счетов. Конечно, она зависит напрямую от темпов продаж. Но несмотря на это, еще не было ни одного случая в стране, чтобы банки позволили остановить действующие проекты. Уверен, даже если произойдет падение продаж и нарушатся финансовые модели, в любом случае все системные девелоперы найдут в диалоге с банками пути решения.

G: Сколько в год планируете вводить «квадратов»? Какие готовятся новые проекты в Петербурге и Ленобласти?

А. Б.: «Строительный трест» является самой стабильной компанией на рынке Северо-Запада. Мы уже много лет для себя фиксируем один и тот же объем ввода объектов: 120–150 тыс. кв. м в год суммарно в трех регионах (Санкт-Петербург, Ленобласть и Калининград). Согласно нашему плану развития, к 2027 году мы планируем выйти на 230 тыс. кв. м в год.

Среди новых проектов — малоэтажный жилой комплекс класса «комфорт плюс» (ЖК до четырех этажей) на окраине Санкт-Петербурга в поселке Парголово близ Выборгского шоссе. Проект предполагает задействовать 50 га, будет построено 233 тыс. кв. м жилья. Сейчас идет разработка проекта планировки территории. Комплекс будет обладать всей необходимой инфраструктурой: мы возведем школу, два детских сада, поликлинику, учреждения допобразования. На территории предусмотрены отдельные здания спортивного клуба, спортплощадки. Кроме того, будет интересное архитектурное исполнение. Концепцию разработала шведская компания Semren & Mansson. Сейчас мы согласовываем строительную документацию. Планируем вывести проект на рынок в следующем году.

Также планируем строительство загородного курортного комплекса в поселке Орехово Ленобласти на территории 34 га. Там же в перспективе появится загородный курортный апарт-отель и коттеджный поселок. Мы решили создать курорт, который будет держаться на нескольких «китах». Первый — это спорт. Рядом с участком проходит трасса международного статуса, которая используется как лыжная и как велотрасса. Мы дополним эту инфраструктуру спортивным центром. Второй — невероятная футуристичная архитектура здания гостиницы и коттеджей от студии «Маяк». Третий — арт-пространство: на территории будут расположены скульптуры — произведения современного искусства, выставочный зал под открытым небом. Сегодня разработана вся архитектурная концепция зданий проекта, мы ведем переговоры с банками по финансированию и планируем, что в следующем году выйдем на начало реализации. Вероятно, к концу следующего года выведем на рынок уже первые объекты в продажу.

G: Расскажите о специфике малоэтажного строительства.

А. Б.: Для нас проект в Парголово — первый проект малоэтажного строительства, ранее мы никогда не строили малоэтажные жилые комплексы, а занимались загородным коттеджным строительством. Сегодня появляется все больше проектов малоэтажных комплексов. Застройщики обращаются к таким проектам по простой причине: рынок земельных участков становится дефицитнее, а на периферийных зонах города есть условия с ограничением по высоте и по этажности. Конечно, экономика малоэтажного строительства сложнее, чем многоэтажного. И девелоперы делают упор на эконом-классе. Своим проектом мы попытаемся эту тенденцию переломить и показать, что и в малоэтажном сегменте рынка можно делать продукт высокого класса, вписываясь в правильную экономику.

G: Сегодня строительство соцобъектов и инфраструктуры — обязательное условие для застройщика. Какова доля расходов на эту часть в общей стоимости проектов?

А. Б.: В Санкт-Петербурге правила игры за последние пять лет сильно изменились. В соответствии с процедурами согласования градостроительного потенциала любой территории доля социальной нагрузки (дороги, медицинские и образовательные объекты) составляет в районе 20–22 тыс. рублей на квадратный метр улучшений. В Ленобласти — ниже, потому что есть договоренности по частичному выкупу социальных объектов. Хотя объем выкупа уже стремится к нулю. Но в Ленобласти не так много объектов попадает в объем социальной нагрузки: нет медицинских объектов и учреждений допобразования. В целом рыночная стоимость «квадрата» в Ленобласти ниже, чем в Петербурге, и в себестоимость столько объектов все равно не включить. И по экономике областные проекты немного сложнее, чем городские.

G: Как меняется у застройщиков отношение к строительству соцобъектов?

А. Б.: Пять лет назад застройщики воспринимали строительство школы или детсада как выполнение задачи, а сегодня девелоперы соревнуются, у кого соцобъект лучше. Есть даже профильные конкурсы под эгидой «Леноблсоюзстроя», в которых мы всегда принимаем участие. В свое время я пропагандировал идею, что хорошие школы и детсады — это и маркетинговый инструмент, и большая социальная ответственность, потому что среда, в которой учатся дети, во многом формирует их восприятие и воспитание.

В рамках проекта ЖК NEWПИТЕР в Новоселье мы уже построили детсад и школу, которые были признаны лучшими в области. В ближайшие дни планируем получить разрешение на строительство второй школы на 1300 мест. К ее проектированию мы привлекли архитектурную мастерскую Atrium — экспертов в области проектирования современных образовательных пространств не только в России, но и в других странах. К работе над проектом также были привлечены эксперты центра психологического сопровождения образования «Точка Пси» и специалисты студии дизайна интерьеров Designic.

Это будет необычное сооружение с точки зрения архитектуры и планировки. По проекту здание имеет форму пятилучевой звезды, в центре которой многоуровневый трехэтажный атриум. Он будет выполнять функцию общественного пространства и главной концертной площадки. Кроме этого, школа будет насыщена большим числом различных мастерских: гончарные, слесарные, токарные, швейные, кулинарные и так далее. Мастерскими и спортблоком школы на взаимовыгодных основаниях смогут пользоваться жители района, в здании предусмотрен отдельный вход, ресепшен, гардероб. Школу мы планируем ввести в эксплуатацию в 2026 году, а в 2027-м она откроет свои двери для детей.

G: Какие новые проекты планируются в Калининграде?

А. Б.: В Калининграде мы запустили новый проект комфорт-класса «Дом на Красной» — фактически в центре. Кроме этого, приобрели земельный участок на улице Гагарина под ЖК бизнес-класса. Вероятнее всего, к концу года он будет выведен в продажу. Еще один проект — малоэтажный комплекс River Park — реализуется на берегу озера в Гурьевске Калининградской области. Первую очередь мы уже ввели, приступили к строительству второй. Кроме того, там строятся соцобъекты: детсады и школа.

Также в самой области мы занимаемся развитием интересной локации на берегу Балтийского моря. Пока рано говорить о перспективах развития, сроках и продукте, который там будет, но локация крайне интересна, она стратегическая для Калининградской области. Более того, хочу отметить, что в Калининграде в 2023–2024 годах наша компания заняла второе место после правительственного фонда «Жилищное и социальное строительство Калининградской области» по объему строительства в регионе. У нас там большие планы. ■