

"Рынок не готов к скачкообразному удорожанию жилья"

Экспертное мнение

"Компании". Приложение [№176](#) от 27.09.2018, стр. 45



Для нормального функционирования рынка новые требования законодательства должны быть подкреплены конкретными моделями их реализации, уверен генеральный директор группы ЦДС Михаил Медведев.

BUSINESS GUIDE: Какие задачи для вас приоритетны?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Текущий год был для нас активен в части запуска проектов: новый ЖК на Московском проспекте, комплексы в районе станций метро "Девяткино" и "Елизаровская", "ЦДС Полюстрово", наконец, флагманский проект "ЦДС Черная Речка". В ближайшие полгода мы обозначили для себя приоритетом грамотную работу с выведенными на рынок проектами — чтобы после яркого старта их реализация шла не менее удачно.

Вторая задача — финишная отладка систем автоматизации, которые используются в ЦДС. В частности, системы контроля качества объектов, которая находится на стадии опытной эксплуатации. Деятельность технадзора, генерального подряда, службы заказчика — всех подразделений, контролирующих качество, — координируется в одной системе, работающей

онлайн и офлайн, как на планшете, так и на стационарном компьютере или смартфоне. Даже если инженер строительного надзора внес замечания в свой смартфон в режиме офлайн, при подключении сети устройство само загрузит введенные данные в общую базу. Внесенные онлайн данные появляются в общем доступе с минимальным временным лагом. Кроме того, система преобразует чертежи, выполненные в программе Autocad, в более "легкие" файлы без потери в функциональности. А благодаря автоматизации бумажной работы для технадзора упростилась и работа с предписаниями: система сама формирует документ утвержденного образца в соответствии с внесенными замечаниями.

Ранее мы говорили о трех составляющих автоматизации деятельности в ЦДС: это Ахарта как интегрирующий финансовый инструмент, система контроля качества строительства и BIM-проектирование. Ахарта и BIM-проектирование уже используются полномасштабно, а система контроля качества строительства начнет применяться в полном объеме в ближайшие полгода.

Третья приоритетная задача, которая для нас всегда актуальна, — это подбор новых участков под строительство. Мы чуть менее активно занимались этим в преддверии поправок к законодательству. Однако сегодня в оценочной работе не менее семи земельных наделов с разной степенью готовности градостроительных документов. Большинство из них в локациях, где ЦДС пока не работает, но все — в пределах города. Половина из них — проекты редевелопмента.

BG: Ценовые ожидания собственников земель и девелоперов совпадают?

М. М.: Ожидания собственников земель несколько завышены только в отношении участков, расположенных ближе к центру. За ориентир в этом случае принимаются элитные проекты без учета, что именно в этом сегменте предложение полностью обеспечивает спрос и надо приложить немало усилий для продажи квадратных метров по цене, указанной в экспозиции, да и скорость возврата денег в таких проектах существенно меньше.

BG: Какова стандартная структура финансирования объекта ЦДС и как она разнится от проекта к проекту?

М. М.: У нас уже есть объекты, которые строятся в рамках проектного финансирования: соответствующее соглашение со Сбербанком действует в отношении ЖК "ЦДС Московский". По остальным объектам ведем переговоры и оцениваем перспективы различных механизмов финансирования.

Вступившие в силу новые положения закона о долевом строительстве должны быть подкреплены конкретными моделями их реализации: речь идет о тысячах

договоров долевого участия даже в рамках отдельно взятого региона, а уж в масштабах страны это и вовсе гигантские цифры. Для выработки алгоритмов решения вопросов, возникающих при исполнении требований закона, профильное министерство регулярно проводит совместные совещания с представителями ведущих банков и строительных компаний, в которых участвует и топ-менеджмент ЦДС.

BG: Ранее эксперты высказывали опасения, что с обязательным включением банков в строительный процесс жилье для конечного потребителя серьезно подорожает. Насколько они оправдываются?

М. М.: Очевидно, жилье дорожать будет, но рынок не готов к тому, чтобы это происходило скачкообразно. На цены влияет не только себестоимость строительства, но и покупательная способность. Если с началом проектного финансирования зеркально поднять стоимость квадратного метра для покупателя, это будет шоковой терапией для всего рынка. Можно предполагать, что удорожание будет плавным, но более интенсивным в рамках строительного цикла конкретного объекта.

BG: А насколько банки оказались готовы к своей новой роли и обязанностям полноценных участников строительного процесса?

М. М.: Крупнейшие банки и ранее работали с подобными инструментами. Но тогда они могли выбирать объекты, и это были, как правило, точечные проекты с выраженной коммерческой составляющей. Теперь банковские структуры обязаны полностью включиться в этот процесс. Поэтому вопрос — как справиться с увеличившимися объемами — должен быть решен в ближайшие четыре-пять месяцев. В масштабах страны планы по строительству жилья — 140 млн кв. м в год — в разы больше, чем строится сейчас. Чтобы хотя бы приблизиться к этому показателю, необходима согласованность действий всех участников строительного рынка.

BG: Что для вас входит в понятие комфортной жилой среды и за счет чего она достигается?

М. М.: Комфорт от ЦДС — это сочетание удобства в повседневной жизни и приемлемой стоимости. Сто лет назад сценарий жизни, с вариациями в зависимости от конкретного региона, городского или деревенского жизненного уклада, разительно отличался от нынешнего. Он изменился с началом массового многоэтажного домостроительства и реалий того времени — отсутствия выбора и усредненной функциональности квартир. Квартиры отличались друг от друга количеством комнат, ни о какой персонализации речи не шло.

Сейчас, когда одной из задач государства является повышение рождаемости, стала важна роль семьи. Не каждая из них может позволить себе слишком просторную квартиру. Современный сценарий жизни задает основные характеристики нового жилья, а стремление к его разумной стоимости без потерь в качестве подталкивает к созданию вертикально ориентированной структуры в пределах ЦДС: генеральный подрядчик, служба заказчика, конструкторское бюро и так далее.

BG: Какое развитие получат идеи квартала "ЦДС Черная Речка" в будущих проектах компании?

М. М.: В нашем флагманском проекте необычным и действительно интересным получилось общее планировочное решение. Тщательная отработка различных уровней восприятия проекта человеком — квартала, отдельного дома при взгляде на него издали или вблизи, дома изнутри, междомового пространства — позволяет сделать облик проекта многогранным. Эта же идея легла в основу создания концепции нашего нового комплекса "ЦДС Волковский", который мы вскоре выведем на рынок. Там другая соразмерность, другие масштабы, но проработаны те же уровни восприятия проекта. Главное в нем — чем ближе ты будешь подходить к дому, тем более отчетливым будет "чувство дома", привычного уюта. Штрих в подтверждение этой идеи: в ЖК "ЦДС Волковский" в отделке мест общего пользования будет применен стиль, подчеркивающий их камерность. Например, использована плитка точь-в-точь, как в старых парадных, а еще раньше — на печах-голландках. Чтобы у проекта появилась душа, необходимо все слои отработать в деталях. Выбирая стиль, направление, идею проекта жилого дома, важно не перейти в какую-то нарочитость, театральность. В нашем представлении должна быть общая считываемость: в этом проекте что-то этакое есть.