

СЕРОЕ ПОЛЕ БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ГРУППА ЦДС РАСКРЫЛА НЮАНСЫ ОСВОЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ ПЕТЕРБУРГА. ЕЛЕНА АНИСИНА

В последние годы редевелопмент «серого пояса» Петербурга переживает настоящий бум, что вполне закономерно ввиду расположения пятен под застройку и спроса покупателей на новые квартиры в развитых районах недалеко от центра города. О нюансах и подводных камнях освоения таких пятен мы говорим с директором по маркетингу и рекламе одного из лидеров рынка первичной недвижимости Санкт-Петербурга — Группы ЦДС — Иваном Носовым.

— Каков ваш портфель проектов редевелопмента на данный момент?

— Сейчас у нас четыре проекта редевелопмента, три из которых уже в продаже: это квартал бизнес-класса на Черной речке и два квартала класса «комфорт» — на Пискаревском пр. и на ул. Невзоровой. Следующий в планах — малоэтажный камерный дом поблизости от центра. Разрешения на строительство по всем проектам у нас получены до 1 июля, поэтому реализуем пока по прежним правилам.

— Насколько прогнозируете увеличение стоимости квартир при работе по новым правилам?

— Полагаю, что рост составит в пределах 10-12%. Я встречал оценки роста стоимости на 30-40%, но не считаю их обоснованными. В целом механизм проектного финансирования в соответствии с новыми правилами нам понятен, и сейчас мы его тестируем на нескольких проектах. Выстраиваем взаимодействие с банком, просчитываем экономику, ищем пути наиболее взаимовыгодного сотрудничества. У нас низкая долговая нагрузка и хорошее продуктивное предложение, поэтому мы потенциально интересные партнеры для банковского сектора.

— По грубым оценкам, редевелопмент в 1,5 раза дороже строительства «в чистом поле». Согласны ли с таким ориентиром?

— Если говорить про «среднюю температуру по больнице», то, пожалуй, готов согласиться. На практике же мы имеем большие амплитуды в одну или в другую сторону — в зависимости от того, что и с чем сравнивать. Редевелопмент интересен своей уникальностью: нет и не может быть двух одинаковых проектов. Это всегда целая шахматная партия или квест, если



Директор по маркетингу и рекламе Группы ЦДС Иван Носов

хотите, — от выбора пятна до сдачи объекта госкомиссии. Купить пятно — полдела. Мы самым тщательным образом проверяем все земельные участки, но иногда «сюрпризы» появляются уже в процессе реализации объекта. Где-то может потребоваться рекультивация земель, где-то может не хватить сетевых мощностей и т.д.

— У вас достаточно большое пятно на Черной речке вблизи набережной — насколько была высока конкуренция за него, и вообще, как торгуются такие пятна?

— Целиком выкупить такой масштабный участок могли только крупные девелоперы, практически все они и конкурировали. Но цена — это только одна составляющая сделки, хоть и важная. Бывает, что сделки срываются из-за завышенных ожиданий собственника, который оценивает свою землю как произведение максимально возможного объема строительства по нормативам на стоимость квадратного метра в ближайших домах. Но договороспособные владельцы участков, как правило, смотрят на комплекс факторов. Например, если пятно большое и на нем много построек, то какая-то часть их может находиться в залоге или под иным обременением, что исключает возможность продажи. И здесь уже совсем другая маргиналь-

ность, и надо это учитывать. Девелопер со своим штатом экспертов и юристов может поспособствовать снятию такого обременения — таким образом он выступает уже не столько как покупатель, сколько как партнер. Аналогичная ситуация и с изменением статуса земли. Наконец, конкретная сделка может принимать формы не просто уплаты денег, а комбинации — часть денег плюс доля в проекте, то есть квартиры. Но эти квартиры тоже надо реализовать. И здесь девелопер может взять на себя этот процесс, продавая как свои квартиры, так и партнера проекта. С учетом всех этих факторов обширные пятна в хороших местах могут себе позволить только крупные компании с хорошей репутацией, грамотным бизнес-планом и широким спектром возможностей.

— Насколько часто наблюдается сотрудничество девелоперов при совместном освоении близлежащих участков?

— Очень по-разному, как и в любых отношениях. Зависит от масштаба компании и перспектив ее дальнейшей работы на рынке. Так, две крупные компании понимают, что еще не раз пересекутся в других проектах, а вот небольшая фирма, реализующая один-два проекта, может недальновидно усложнить дело, требуя невозможного. Многое зависит от

собственников, от конкретных исполнителей в службе заказчика и так далее. Часто две крупные компании работают слаженно, выбирая оптимальный путь взаимной выгоды. В целом картина тем больше усложняется, чем больше участников процесса. Реальный пример с рынка: три застройщика строят квартал, в центре которого предполагается детский садик, и строить его должен тот, у кого самый крупный проект. При этом на земле этого девелопера по плану проходят и коммуникации, которые он должен построить. И этот девелопер не дотягивает коммуникации по своей земле до других участков, намекая коллегам, что надо поучаствовать в строительстве садика. К такого рода интригам склонны в основном небольшие и средние компании.

— Можно ли такого рода ситуации предотвратить четко прописанными договорами со штрафными санкциями?

— Все предусмотреть на этапе первоначального договора невозможно. Обычно изначальные договоры носят скорее стратегический рамочный характер и далее дополняются соглашениями, потому что разного рода нештатные ситуации могут возникнуть в любой момент. Развивая предыдущий пример: через 3 года после начала проекта тот, кто должен был строить детский сад, банкротится. А без садика не сдать квартал. И садик должны строить оставшиеся два застройщика, которые не закладывали в экономику эти расходы. Полагаю, что по процессам реализации девелоперских проектов можно игры-стратегии создавать, как тренажер для начинающего девелопера: вот это имеем на стадии начала проекта, а вот так все повернулось через полтора года, вот так — через три, и надо вести игру так, чтобы в этих обстоятельствах выйти на целевые показатели прибыльности.

— Кстати, о прибыльности. Какова она в проектах редевелопмента?

— Опять же по-разному. Меньше 10% нецелесообразно закладывать в проект, учитывая, что он реализуется не один год, — можно сработать в убыток. Стараемся ориентироваться на 13-15%. Те, кто закладывает, допустим, 5%, — очень рискуют, и рискуют их дольщики — компания может разориться, не завершив проект. В этом смысле банки очень здраво подходят к бизнес-планам застройщиков, перестраховываясь на каждом шагу. И это один из плюсов проектного финансирования.