

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ»

ФОРМАТ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ИНОСТРАНЦАМ, ЧТО РОССИЯ — СТРАНА, ОТКРЫТАЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, СЧИТАЕТ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ ОН ПОПЫТАЛСЯ ОБОСНОВАТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ.

BUSINESS GUIDE: Для вашей компании последние месяцы отмечены целой серией побед в профессиональных строительных конкурсах. Это результат специальной усиленной подготовки к подобным соревнованиям?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Прежде всего хочу отметить, что не только мы, но и все ведущие застройщики Санкт-Петербурга получают награды профессиональных конкурсов. Мы гордимся, что последние несколько лет мы регулярно в их числе. Это для нас знак признания того, что наша постоянная работа над качеством проектирования и строительства высоко оценивается. Нам еще многое предстоит сделать. Так что победа в конкурсе — это всегда приятно, но это в первую очередь отражение того факта, что мы просто работаем: занимаемся оптимизацией и улучшением качества на постоянной основе, настраиваем и выстраиваем наши внутренние процессы. Для нашей группы компаний участие в строительных конкурсах — это возможность увидеть сильные стороны конкурентов и, соответственно, наши слабые места.

BG: Видите ли вы сегодня серьезных конкурентов «Росстройинвесту» на петербургском рынке?

И. К.: Конечно, вижу. У нас в городе много достойных, сильных строительных компаний — все они известны. За последнее время расстановка сил на местном строительном рынке не изменилась: в работе остались все те, кто и раньше входил в число лидеров. Основные компании, которые закрепились на определенном уровне, свои позиции сохранили.

BG: А для входа новых игроков рынок доступен?

И. К.: Учитывая множество разноплановых сложностей в строительстве, можно сказать, что рынок доступен, но нет обоснованных причин, чтобы в него входить. Конкуренция достаточно высокая, рынок сбалансирован. Если это опытные игроки из других регионов, возможно, они это делают для диверсификации портфеля. Очевидных экономических причин, чтобы прийти в Петербург, например из Москвы, я не вижу.

BG: Есть ли все-таки сегодня кризис в российском строительстве?

И. К.: Судя по тому, что продажи идут нормально, как такового кризиса нет. Естественно, имеет место снижение маржинальности. У разных застройщиков и в разных проектах этот показатель уменьшился неодинаково, потому что себестоимость строительства разная, но в среднем рост себестоимости составил около 15% за последние два года.

BG: В последнее время ваша компания вывела на рынок сразу несколько новых объектов, причем с очень разными харак-



теристиками. Сегодня для этого наиболее подходящий момент?

И. К.: Мы стараемся диверсифицировать свой портфель — работать в разных сегментах. Это наша сознательная политика. Из этих же соображений, например, до конца года планируем запустить наш первый проект в Москве. Мы собираемся построить там объект премиум-класса и сейчас серьезно занимаемся проектированием и анализом рынка, чтобы наш проект оказался идеально подходящим для Москвы.

BG: Возможно, в ГК «Росстройинвест» есть внутренние лимиты на то, сколько объектов может быть одновременно в работе?

И. К.: Таких лимитов нет. С точки зрения команды мы спокойно справляемся с нынешними объемами. Сейчас в той или иной стадии работы (проектирования и строительства) находится около 600 тыс. кв. м, и этот показатель мы планируем увеличить. В то же время объемы строительства не самоцель. Каждый проект до его старта анализируем до мелочей, чтобы он был интересным, непохожим на другие и, конечно, архитектурно ярким.

BG: Красота предполагает продуктивный диалог между архитекторами и строителями. Однако некоторое время назад ваши архитекторы сетовали, что этот диалог не всегда протекает просто. Что-нибудь изменилось?

И. К.: Это естественный процесс. Чтобы сделать хорошие планировки (а для жилых домов это, безусловно, важно), возможно, где-то приходится поступаться первоначальными замыслами архитекторов. Сейчас мы видим какие-то детали, на которые, может быть, раньше меньше обращали внимание. И акцент на функциональных и разнообразных планировочных решениях будем делать и впредь. Но архитектуре при этом не должен наноситься непоправимый урон: мы за интересные с архитектурной точки зрения проекты — это принципиальная позиция компании.

BG: ГК «Росстройинвест» известна не только как жилой застройщик, но и как подрядчик по строительству общественных зданий. Появились ли новые проекты?

И. К.: На финишной прямой Марининская больница, все идет по плану. Участие в новых проектах бюджетного строительства возможно, но пока четких планов на этот счет нет. Вопрос об участии решается по мере формирования госзаказа — объявления конкурсов на строительство бюджетных объектов. Вся наша команда, которая ранее работала по этому направлению, остается в «Росстройинвесте», и потенциал этих специалистов мы планируем использовать и далее.

BG: Что имеет для вас первостепенное значение в работе с бюджетными заказчиками?

И. К.: Самое главное — это хорошая подготовка проектно-сметной документации. Проблема всегда кроется преимущественно в том, как проведен подготовительный этап реализации. Важен тщательный подбор проектной организации, чтобы качество изначально подготовленной документации не страдало. В противном случае небрежность, непрофессионализм проектировщиков затруднят реализацию проекта и скажутся на конечном результате.

BG: На решении каких задач преимущественно сосредоточена сегодня ваша управленческая команда?

И. К.: Эти задачи остаются неизменными с момента основания компании: соблюдение всех графиков строительства; качество; реализация всех планов. На каждый участок работы сверстан свой план, у каждого подразделения есть свои задачи, и мы последовательно по этим пунктам идем.

BG: Не секрет, что вы привлекаете на работу не только граждан России. Как строятся взаимоотношения с ними?

И. К.: Да никак не строятся! Мы просто не делим работников на граждан и РФ и гражд-

дан других стран. Все работают абсолютно официально, с оформлением всех надлежащих документов — для нас они все равны. Тем более что местных квалифицированных специалистов не хватает для обеспечения полноценного строительного цикла, а работники из ближнего зарубежья за последние десятилетия прошли неплохую школу.

BG: Перед застройщиками, как правило, стоит выбор: какую экспертизу проектной документации предпочесть — государственную или негосударственную. Что выбираете вы?

И. К.: Мы пользуемся и той, и другой экспертизой, но всегда обращаемся только в проверенные и известные на рынке организации, где есть достаточный штат квалифицированных экспертов. При обращении исходим из загруженности той или иной экспертизы. Сроки прохождения экспертизы не всегда являются определяющим фактором. Можно все успеть, если изначально работать строго по правилам и тщательно планировать. Главное — качество экспертной оценки, которое мы получаем.

BG: С чем, по вашему мнению, связаны основные риски для застройщиков и для потребителей?

И. К.: Для потребителя — как обычно, выбрать не ту компанию. Конечно, надо смотреть, чтобы компания была с опытом и цены были реальные: слишком низкие цены — реальная опасность долгостроя. Если компания только начала вести строительный бизнес, это также добавляет рисков. А для застройщиков чрезвычайно важна стабильность и в законодательной сфере. Постоянные изменения в действующие законы, включая 214-ФЗ, не добавляют стабильности рынку. Все основные участники петербургского строительного рынка — финансово устойчивые компании с хорошей репутацией, пережили не один кризис и умеют хорошо работать.

BG: На какой эффект от экономического форума вы рассчитываете?

И. К.: Формат форума позволяет наглядно показать иностранным партнерам, что Россия открыта для инвестиций. Надеюсь, что все необоснованные опасения по поводу России уйдут на второй план и они поймут, что Россия — надежная страна, в которую выгодно вкладывать деньги. Иностранным компаниям всегда непросто работать на зарубежных рынках. Так, российские строители, работая в других странах, могут столкнуться с определенными трудностями: например, и в Великобритании, и в США достаточно сложный процесс согласования документации. Российский рынок достаточно интересный — к нему просто надо привыкнуть и понять его специфику. При правильном подходе российский рынок может обеспечить достаточную доходность. ■