

Деловой Петербург, 29.03.2011

## Создатель холдинга «ЛенСпецСМУ»: Все стоны строителей смешны

*Создатель холдинга «ЛенСпецСМУ», председатель совета директоров группы компаний «Эталон» Вячеслав Заренков рассказал в интервью «Деловому Петербургу», как создается ажиотажный спрос на участки под строительство, порекомендовал властям больше внимания уделять строительству детсадов и школ.*



**«ДП»:** Что нужно сделать для того, чтобы строительная отрасль Петербурга смогла реализовать докризисные планы чиновников по вводу 3,5 миллиона квадратных метров в год?

**Вячеслав Заренков:** Да особенного ничего делать не нужно, необходимо дать развиваться строительной отрасли теми темпами, которыми она уже развивается. Все стоны строителей, что не хватает участков, земли, энергии и тепла, смешны. В городе достаточно земельных участков как в частной собственности, так и в городской. И энергоресурсов тоже хватает.

Я уверен, что увеличить объемы ввода строительные организации могут сами за счет имеющихся мощностей и за счет тех участков, которые у них уже есть. Городу надо только обратить больше внимания на обустройство дорог и строительство социальных объектов. Мы, например, на нашем объекте «Юбилейный квартал» передали городу безвозмездно все участки, на которых планируется построить детсады и школы. Но ни одного из этих садиков и школ нет даже в проекте. То же самое и с проспектами.

**«ДП»:** Изменился ли состав лидеров строительной отрасли в Петербурге по сравнению с 2008-2009 годами? Каким образом произошло перераспределение строительного рынка в условиях кризиса?

**Вячеслав Заренков:** 2009-2010 годы определили компании, которые действительно оказались надежными и устойчивыми не на словах, а на деле. Некоторые компании ушли с рынка, появилось несколько московских компаний. Четко определилась пятерка лидеров. Этика ведения бизнеса не позволяет мне их назвать, но я думаю, они известны всем.

**«ДП»:** В городе очень любят говорить про себестоимость строительства, которая очень сильно завышена. Так ли это?

**Вячеслав Заренков:** Что касается нашего бизнеса, то зачастую оценку квадратного метра дают непрофессионалы. Себестоимость одного квадратного метра складывается из 48 основных составляющих, и есть еще вспомогательные составляющие. Когда оценку дают люди, далекие от строительной отрасли, то они не учитывают стоимость земли, инфраструктуры, детских садов и школ, которые необходимо построить, стоимость дорог, охраны, сигнализации, различных подъездов - все это нужно учитывать. Строительная часть в общей сумме себестоимости

составляет определенную долю, и на эту долю строители хоть как-то имеют возможность влиять. Речь идет о строительных материалах и затратах на само строительство. Остальное – это прочие составляющие: налоги, коммуникации, дороги, детские сады, школы, согласование проекта, финансирование, большие кредиты, комиссионные, реклама и прочее. Но это почему-то не учитывается.

**«ДП»:** Устраивают ли вас торги, которые проводит Фонд имущества?

**Вячеслав Заренков:** Чтобы увеличить стоимость земельных участков, нужно искусственно создать дефицит. И когда Фонд имущества выбрасывает на продажу в месяц один-два участка, а то и меньше, то создается этот дефицит. А как следствие - необоснованно завышается стоимость участков. Я думаю, что Фонду имущества нужно выбрасывать на торги побольше участков. Тогда и конечная цена будет честной и справедливой. А сейчас вокруг каждого участка начинается ажиотаж, на него набрасывается куча строительных компаний, и земля часто покупается по завышенной цене. Для города, может быть, это и хорошо, но завышенная стоимость земли сказывается на конечной цене жилья, которое строится на этом участке.

**«ДП»:** Насколько рентабельно сейчас заниматься комплексной застройкой, или строителям лучше сфокусироваться на локальных проектах?

**Вячеслав Заренков:** Локальные, точечные проекты, может быть, и интереснее с точки зрения получения прибыли. Но будущее за квартальной застройкой, хотя участков под локальную застройку в городе осталось не так уж и много. А рентабельность квартальной застройки зависит от очередей. На первой очереди рентабельность нулевая, потому что на нее приходится вся подготовительная работа, включая инженерную подготовку участка (сети, водопровод, канализация), разработка проекта планировки. А доходность проекта появляется со второй-третьей очередью. Локальная застройка обычно располагается в освоенных местах и пользуется большим спросом, но и цена одного квадратного метра в этом случае выше, чем при квартальной застройке. Если речь идет о супердорогих проектах в элитных местах, то рентабельность может быть еще выше.

**«ДП»:** Есть ли у вас универсальная формула, которая позволяет выжить в трудных бизнес-ситуациях?

**Вячеслав Заренков:** Есть. Нужно мысленно перенести себя на какой-то период времени вперед, на месяц, два, полгода, и уже оттуда посмотреть на сложившуюся ситуацию. В этот момент становится понятно, что ничего страшного не случилось. Второй метод - посмотреть на ситуацию со стороны, а не изнутри. Если смотреть на ситуацию напуганным взглядом, наступает паника. Чтобы этого не произошло, может быть, нужно уехать на 3-4 дня, а то и на неделю из города в другой регион или за границу. Проанализировать все отрицательные моменты и попытаться их превратить в положительные. Любая отрицательная ситуация при грамотном подходе может быть превращена в позитивную. И третий метод - это обсуждение возможностей решения проблемы. Мнения одного человека бывает недостаточно, оно даже может привести к серьезным, а то и роковым ошибкам. Поэтому нужно собраться с партнерами, коллегами, специалистами, посмотреть все вероятные и невероятные варианты решения проблемы. Пусть они будут фантастическими, неисполнимыми, глупыми, но и их нужно посмотреть и принять разумное решение. Это разумное решение появится само собой. И эти методы, я считаю, приносят успех.

**Биография Вячеслава Заренкова:** Родился 28 марта 1951 года в Белоруссии. Окончил Ленинградский инженерно-строительный институт. Доктор экономических наук, профессор Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, почетный академик РАН. В 1987 году создал и возглавил Ленинградское специализированное строительно-монтажное управление (ЛенСпецСМУ) – крупнейшее строительное объединение Петербурга.

**Факты:** Группа компаний «Эталон», куда входит ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ», была основана в 1987 году. В состав группы входят 65 предприятий. С момента возникновения группа «Эталон» ввела в эксплуатацию более 130 зданий общей площадью свыше 2,6 миллиона квадратных метров, являясь одним из лидеров по объемам сдачи жилья в Петербурге. Согласно отчетности, составленной в соответствии с МСФО, выручка «ЛенСпецСМУ» (входит в «Эталон») в 2009 году составила 18,2 миллиарда рублей (+39,5% к 2008 г.), валовая прибыль - 7,1 миллиарда рублей (+67,2% к 2008 г.), чистая прибыль - 4,6 миллиарда рублей (+86,6% к 2008 г.). По итогам первого полугодия 2010 г. группа продемонстрировала лучшие за свою историю показатели валовой рентабельности (46,5%). При этом собственные средства достигли десяти миллиардов рублей (31,9% от валюты баланса). Показатель EBITDA по итогам 2009 года составил 6,2 миллиарда рублей, в первом полугодии 2010 г. - 3,7 миллиарда рублей.

**Марина Зыринова**