

«МЫ ГОТОВИМСЯ К ТОМУ, ЧТО НАГРУЗКА НА ЗАСТРОЙЩИКОВ БУДЕТ ВОЗРАСТАТЬ»

КОМПАНИЯ «ЮГСТРОЙИНВЕСТ», РЕАЛИЗУЮЩАЯ ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ В СТАВРОПОЛЕ И КРАСНОДАРЕ, ВЫХОДИТ НА РЫНОК РОСТОВА-НА-ДОНУ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИЙ ИВАНОВ В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ, КАК ЗАСТРОЙЩИКИ АДАПТИРУЮТСЯ К УСЛОВИЯМ КРИЗИСА, ЧЕГО ОНИ ЖДУТ ОТ НОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И КАК МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ.

BUSINESS GUIDE: Строительная отрасль сейчас находится в сложной ситуации... Поменялась ли тактика ведения бизнеса в кризисный период?

ЮРИЙ ИВАНОВ: За 13 лет работы на рынке наша компания уже пережила несколько кризисов. Одним из самых тяжелых для нас был кризис 2008 года: на тот момент мы строили достаточно большие объемы в Ставрополе в среднем ценовом сегменте, процентов 70 приходилось на ипотечные продажи. И вот в одночасье рынок ипотеки рухнул, продажи практически остановились. Мы начали советоваться с коллегами, изучать общероссийские тенденции в сфере стройиндустрии, и наконец нащупали верную тактику: надо строить малогабаритное жилье, квартиры по 20–25 м. Мы оперативно внесли изменения в проект и приступили к строительству жилья нового формата.

Надо сказать, что этот кризис очень многому нас научил. Прежде всего, мы стали гораздо тщательнее планировать свои действия, создавать резервы на случай финансовых затруднений. К примеру, сейчас на наших складах мы постоянно держим стройматериалы в таком количестве, чтобы полностью выполнить все наши обязательства даже в том случае, если рынок недвижимости по каким-то причинам полностью встанет. По сути все дома, которые мы только начинаем строить, физически уже «лежат» на складе. Да, это, возможно, лишает нас каких-то оборотных средств, но зато обеспечивает стабильность работы компании.

Также мы стали гораздо больше внимания уделять анализу рынка. Учитываем все факторы, которые влияют на развитие отрасли, внимательно изучаем спрос, постоянно анализируем предпочтения клиентов. В результате в прошлом году в двух городах мы сдали в эксплуатацию 170 тыс. кв. м жилья — ровно столько, сколько и планировали. В этом году мы также идем в полном соответствии с планом, хотя ситуация в экономике по-прежнему остается сложной. Строим ровно столько, сколько можем продать: в наших микрорайонах, как в Ставрополе, так и в Краснодаре, вы не увидите пустующих домов, они все заселены.

Кроме того, сегодня необходимо особое внимание уделять работе с поставщиками. Например, у нашей компании есть возможность договариваться с поставщиками об особых условиях, так как мы строим большие объемы. Себестоимость строительства выросла и у нас, в среднем процентов на 10–15, однако нам по-прежнему удается поддерживать цены на уровне среднего и ниже среднего.

BG: Какой формат жилья сегодня востребован у потребителей?

Ю.И.: У людей за последние годы существенно изменилось представление о том, каким должно быть комфортное жилье. Сейчас даже доступная цена далеко не во всех случаях приводит к хорошим продажам, так как у людей существенно повысились требования к благоустройству. Сегодня клиенты готовы покупать не просто недорогие квартиры, а недорогие квартиры в полностью благоустроенном микрорайоне с хорошо развитой инфраструктурой.

На самом деле эту перемену в потребительских предпочтениях мы почувствовали еще около семи лет назад. И разработали свою собственную концепцию комплексной застройки территории, которая во многом и обеспечила быстрый рост компании. Она позволяет нам быть уверенными в том, что наши проекты будут востребованы и в других регионах — Ростовской области, Подмосковье. А ведь там мы планируем строить довольно большие объемы; например, площадь застройки нового микрорайона «Красный Аксай» в Ростове-на-Дону будет составлять около 400 тыс. кв. м.

BG: В чем заключается концепция?

Ю.И.: Прежде всего, мы абсолютно убеждены, что необходимо максимум внимания уделять социальной инфраструктуре. Мы приняли для себя решение строить такие микрорайоны, в которых было бы по-настоящему удобно и комфортно жить. Обязательный стандарт — наличие в каждом микрорайоне спортивных и детских площадок, аллей для прогулок, магазинов и т. д. На первых этажах жилых домов расположены коммерческие площади, и мы договариваемся с предпринимателями, чтобы человек в шаговой доступности от дома мог получить максимальный набор бытовых услуг. Мы стали едва ли не первой строительной компанией в России, которая построила детский садик на условиях муниципально-частного партнерства: представителей городской администрации впоследствии не один раз приглашали в Госдуму РФ для того, чтобы они поделились этой практикой, делегации приезжали даже из-за рубежа. На сегодняшний день на нашем счету уже шесть садиков, также в стадии строительства школа. Другими словами, фактически мы строим не микрорайон, а «город в городе».

BG: Однако такой подход не нов, сейчас большое внимание уделяется социальной инфраструктуре в проектах комплексной застройки, а в ряде случаев застройщикам выдвигаются обязательные требования по соцобъектам со стороны администрации.

Ю.И.: Согласен, сегодня власти муниципалитетов намного жестче подходят к этому вопросу. Мы начали это делать достаточно давно и уже научились хорошо просчитывать экономику проектов с учетом строительства социальной инфраструктуры. И даже сейчас, в кризис, мы считаем важным не снижать стандарты благоустройства. Наоборот, мы изучаем лучшую практику со всей России, внедряем новинки: например, подхватили модную тему воркаутов, роллдеромов — они тут же появились в наших строящихся микрорайонах.

Кроме того, мы все больше и больше убеждаемся в том, что построить хорошо благоустроенный микрорайон — это только полдела. Изучая рынок, мы пришли к выводу, что сейчас людям важно понимать, что застройщик не просто сдал микрорайон и забыл о его существовании, так как занят реализацией следующего проекта, а постоянно заботится о поддержании комфортной среды в уже построенных кварталах. Имен-



но по этой причине мы плотно взаимодействуем с управляющими компаниями, которые следят за чистотой и порядком в наших микрорайонах, уделяем большое внимание благоустройству, озеленению, ремонту по мере необходимости и т. д. У нас есть обязательное правило: если у покупателя возникла какая-то проблема в уже купленной квартире, мы ее устраняем без разговоров. Постоянно мониторим форумы жильцов, общаемся с ними, дарим подарки за удачные идеи по улучшению проектов, например за предложение более удачных планировочных решений. Организуем много событий — от спортивных и семейных праздников до концертов и флэшмобов: это позволяет создать условия для общения людей между собой, сформировать благоприятную социальную среду. Другими словами, мы не просто строим, а фактически живем вместе с людьми. В буквальном смысле этого слова 90% сотрудников компании живут в построенных нами же домах. Я твердо уверен в том, что, не создав условия для комфортного проживания людей, невозможно эффективно продавать.

BG: Вы работаете в разных регионах — Ставрополь, Краснодар, скоро начнется строительство в Ростове-на-Дону. Есть ли какие-то отличия строительного рынка в разных регионах?

Ю.И.: Самые главные отличия — в количестве жителей и уровне доходов граждан, стоимости земли и технических условий для подключения к коммуникациям. Соответственно необходимо очень тщательно просчитывать себестоимость и формировать оптимальную ценовую политику в каждом регионе. Конкурентная среда также отличается. В Ростове-на-Дону, к примеру, комплексных проектов оказалось немного. Учитывая

этот факт, думаю, что наш проект комплексной застройки микрорайона «Красный Аксай» будет востребован и мы сможем занять свою нишу на рынке города. Полностью строительство мы планируем завершить в течение 3,5–4 лет, объем инвестиций составит около 15 млрд руб.

BG: «Красный Аксай» будет построен на территории бывшего завода. Каковы особенности застройки на такой территории?

Ю.И.: Для застройщика строительство на индустриальной площадке, конечно, более трудоемкий и затратный процесс, чем возведение жилья на свободной территории. Нам придется нести дополнительные затраты на демонтаж оставшихся корпусов завода, рекультивацию земли. Однако, на наш взгляд, расположение этого участка — на берегу Дона, рядом с традиционной зоной отдыха ростовчан Зеленым островом и в то же время в семи минутах езды от центра города — стоит того, чтобы вкладывать дополнительные средства в расчистку и подготовку стройплощадки.

Кроме того, «Югстройинвест» не только полностью решит все задачи по рекультивации земли, благоустройству, но и сохранит частицу истории завода «Красный Аксай», который был создан еще в 1890 году. В парке будущего микрорайона мы планируем сделать небольшую выставочную зону, где будет информация об истории завода, некоторые образцы продукции.

BG: Компания планирует также выйти на рынок Московской области. Когда начнете строительство в этом регионе?

Ю.И.: Сейчас мы изучаем площадки, разрабатываем проект. Рынок Москвы и ближнего Подмосковья для нас интересен тем, что здесь можно добиваться совершенно других экономических показателей. Мы очень внимательно изучили ситуацию на местном рынке и убедились в том, что проектов с примерно той же концепцией, которой придерживаемся мы, не очень много, несмотря на более высокие объемы строительства и большее количество проектов комплексной застройки.

На наш взгляд, особенно перспективны города, расположенные на расстоянии около 10 км от МКАД, например такие как Одинцово, Королев. Среди особенностей рынка Московской области я бы отметил большое количество земли, которая потенциально подходит для проектов комплексной застройки.

BG: Как вы в целом оцениваете последние законодательные инициативы в сфере долевого строительства?

Ю.И.: Мы готовимся к тому, что нагрузка на застройщиков будет возрастать. Однако со своей стороны предпринимаем все необходимые шаги, для того чтобы подготовиться к работе по новым правилам. Мы всегда стараемся максимально вникнуть в задачу, найти решение, оптимальное для людей, власти и компании. Как можно меньше спорить и качественно, в срок выполнять свои обещания. Вот это наша стратегическая линия, которая позволяет нам очень плотно взаимодействовать во всех регионах с властью и людьми и всегда находить взаимопонимание.

Беседавала Наталья Горова