

«ЕСЛИ СЕГОДНЯШНЯЯ СИТУАЦИЯ — ДНО КРИЗИСА, ТО ЕГО И НЕ БЫЛО»

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ КОМПАНИЙ, ПРИВЛЕКАЮЩИХ СЕРЬЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, ВАЖНА ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ, НО ОСОБЕННО В УСЛОВИЯХ СЖАТИЯ ЭКОНОМИКИ, УВЕРЕН МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». ТАТЬЯНА КРЫЛЕВСКАЯ

SOCIAL REPORT: Михаил Анатольевич, в чем для вас как застройщика смысл информационной открытости бизнеса?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Компании, работающие в такой консервативной и связанной с мощными финансовыми потоками сфере, как строительство, должны быть в разумном смысле открыты при любых экономических обстоятельствах. Сегодня информационная открытость необходима для того, чтобы наши клиенты, наши покупатели получали как можно более полную, объективную и позитивную картину происходящего в условиях повышенных рисков появления спекулятивных негативных данных, прогнозов как об отдельных участниках рынка, так и о развитии экономической ситуации в целом. Я не разделяю точку зрения, согласно которой не так важно, что о тебе говорят, лишь бы говорили. Возможно, такая информационная стратегия оправдана в других сферах. Но для финансово емкого строительства это путь в никуда.

SR: А как вы действуете в ситуациях общения с участниками долевого строительства объектов ЦДС по каким-то проблемным поводам?

М. М.: К счастью, достаточно давно мне не приходилось этим заниматься. А если говорить о тактике подачи информации в кризис, то я не устаю повторять: пока на региональном строительном рынке кризиса как такового еще и не было. Поэтому идет рутинная работа, без критических всплесков, в том числе в информационном пространстве.

SR: Через какие инструменты необходимая степень открытости может быть, по вашему мнению, достигнута наиболее эффективно?

М. М.: Важность традиционных источников информации — СМИ, преимущественно профильных, — сохраняется. Но с каждым годом все более актуальным становится еще и интернет, где информация распространяется более активно и быстро.

Рассказать об основных процессах, происходящих в компании, — задача достаточно сложная. Мы стараемся совершенствовать это направление работы из года в год, и другие компании, давно присутствующие на региональном рынке, поступают аналогично. Но говорить о том, что все застройщики, девелоперы Петербурга предоставляют полный объем необходимой информации потенциальным покупателям и тем, кто уже приобрел жилье, наверное, неправильно. Это работа, которую невозможно остановить.

SR: Если бы вы сейчас выступали в роли рядового потребителя и планировали покупку жилья, какая информация привлекла бы ваше внимание?

М. М.: Абсолютно точно привлекательной для потенциального потребителя будет информация об интересном объекте с разумными условиями покупки жилья в райо-



не с очевидным дефицитом предложения. А в Петербурге таких локаций немало: это и Васильевский остров, и Петроградская сторона — да любые районы поблизости от метро с хорошей транспортной доступностью. Рынок жилищного строительства в Санкт-Петербурге этим и интересен на фоне единичных точек роста в других городах Северо-Запада. Думаю, что даже в нынешнем году, несмотря на недавние достаточно сдержанные прогнозы развития рынка, стоит ожидать предложений, которые гарантированно заинтересуют потребителей.

SR: Не так давно вы говорили об инвестиционной паузе в деятельности ЦДС. Как долго этот этап продолжится?

М. М.: Пауза не может быть бесконечной. И мы, и другие застройщики все-таки скорее рано, чем поздно выйдем на новые объекты. К такому выводу подталкивает более позитивная ситуация в экономике. Я имею в виду государственное субсидирование ипотеки, укрепление рубля, стабилизацию цен на нефть. Макроэкономические факторы не столь трагичны, как это виделось в конце 2014 года, начиная с темпов инфляции и параметров спада в экономике.

SR: На ваш взгляд, на региональном строительном рынке дно кризиса пройдено?

М. М.: Я считаю, что если сегодняшняя ситуация — дно кризиса, то его и не было. Не исключено, что рыночная конъюнктура будет и далее ухудшаться. Но чем дольше продлится этот период, тем потом сильнее будет «отскок». Возможно также, что ситуация начнет размораживаться уже сейчас. В таком случае можно будет констатировать, что петербургский рынок недвижимости как менее перегретый, более консервативный, устойчивый и эластичный, чем московский, где совершается больше инвестиционных сделок, сохранил свою стабильность.

SR: Недавно вы и руководство еще девяти крупнейших строительных компаний региона подписали с властями города соглашение об основных принципах добросовестной работы на рынке жилищного строительства. Какой эффект от этого документа вы ожидаете?

М. М.: Компании, когда дают информацию о себе, так или иначе ориентированы на рост продаж. Поэтому рассказать о себе в том ракурсе, что мы являемся одной из крупнейших и надежных компаний в городе и области, это, конечно, всегда положительный момент. Тем более что это правдивая информация, которую объективно нужно доводить до наших партнеров и потребителей. Но это если трактовать смысл соглашения совсем узко. В более широком понимании документ фиксирует правила игры, правила поведения и работы на строительном рынке города. И в нем содержатся не абстрактные идеи, а объективные нормы: не продавать квартиры без разрешения на строительство, быть информационно открытыми. Компании, поставившие свои подписи под соглашением, и так действуют по этим правилам. Просто это декларация, которая подразумевает обращение к коллегам: «Мы работаем так, и так работать правильно и цивилизованно. Присоединяйтесь к нам!»

SR: Почему соглашение появилось именно сейчас?

М. М.: Во-первых, это естественное развитие рынка. А во-вторых, сейчас на фоне сжатия экономики происходит очень много спекуляций на негативных темах. Очень удобно придумать негативный прогноз как по конкретной компании, так и в целом по рынку, который сиюминутно определенным образом повлияет на поведение потенциальных потребителей, но при этом не будет соответствовать действительности. Мы за формирование правильного образа строительного комплекса Санкт-

Петербурга. Мы, участники соглашения, хотим показать, что это в хорошем смысле зарегулированная отрасль, там есть свои правила игры, которые позволяют нести ответственность перед людьми, вложившими деньги в покупку квартир, и проверять компании, которые привлекают средства граждан, занимаясь жилищным строительством. Дать такую информацию потенциальным покупателям и нашим нынешним клиентам — сегодня это наиболее актуально.

SR: Что сегодня в работе строительной компании представляет самую большую сложность?

М. М.: Есть три основные составляющие, с которыми мы постоянно работаем. Первая — это продажи, потому что если у нас нет заказчиков, теряется весь смысл нашей деятельности. Вторая — это объем новых предложений (в том числе объем новых участков под застройку, которые мы покупаем). А третья составляющая связывает две первые: это совершенствование технологического процесса (уменьшение издержек, улучшение коммуникации внутри компании), включая и работу над градостроительной документацией, и решение всех строительных вопросов вплоть до сдачи объекта госкомиссии.

Сегодня, наверное, больше внимания требует первый компонент — продажи. Мы стараемся прорабатывать такие предложения для потенциальных клиентов, которые сделают покупку квартиры в наших домах более доступной: с помощью ипотеки и рассрочки от самой компании, за счет привлечения субсидий и уменьшения первого взноса.

SR: Ожидаете ли вы роста безработицы в строительной сфере? И как в зависимости от характера миграционных потоков меняется сегодня структура иностранных строительных кадров?

М. М.: Хотя миграционные потоки действительно претерпели некоторые изменения, я бы не согласился с утверждением о сокращении числа иностранных квалифицированных рабочих кадров. Да, реальные заработки мигрантов сократились за счет колебаний курса рубля. И сегодня разнорабочим, у которых зарплата и раньше была невелика, часто нет смысла приезжать сюда на заработки. Но те кадры, которые приезжают уже не один год, обладают большей производительностью труда и более высоким уровнем квалификации, и они по-прежнему могут поддерживать семьи на родине. Поэтому на фоне сокращения потока гастарбайтеров-разнорабочих численность иностранных квалифицированных специалистов остается примерно на уровне прошлого года.

Что же касается массовых сокращений в строительной сфере, могу точно сказать, что в ГК «ЦДС» сокращения персонала не планируется, поскольку объемы работы меньше не стали. ■