

Александр Кораблин: «Снижения цен не ожидаем»

Компания «ЖБИ2-Инвест» вопреки ряду неожиданных обстоятельств, значительно усложнивших в 2015 году жилищное строительство, выполнила все свои годовые планы. Она не только полностью сохранила персонал, но и приглашала дополнительно рабочую силу. Суть такой стратегии объясняет директор «ЖБИ2-Инвест» Александр Кораблин.

— Александр Анатольевич, 2015 год обострил проблему финансирования строительства: повысилась ставка рефинансирования банков, выросла инфляция, удорожающая стоимость любого объекта, и, как следствие, замедлились продажи жилья. Кроме того, в июле вступил в силу федеральный закон №236-ФЗ с новыми требованиями к страхованию гражданской ответственности застройщика, затормозивший доленое строительство. Как эти непростые условия отразились на работе вашей компании?

— Для нашей компании проблем с финансированием в 2015 году не было. Имея за плечами безукоризненную кредитную историю, мы получили кредит в Сбербанке на 600 млн руб. для строительства жилкомплекса «Солнечный» на проспекте Труда, сдача которого планируется в текущем году.

Что касается финансового состояния компании, мы ожидали падения спроса на квартиры. Люди выжидают, наблюдая за развитием событий, а те, кто все же покупает, стали более взыскательны в выборе. И все же нам удалось в этом непростом с финансовой точки зрения году осуществить свои планы — во многом благодаря созданной «подушке безопасности». Стройки в 2015-м шли по графику, этот темп сохраняется и в наступившем году.

Что касается изменений в законодательстве по страхованию, это просто удивительная история. Срок введения в действие этого закона с 1 октября был приурочен в аккурат к периоду самого активного спроса на квартиры. В результате многие строители, в том числе и мы, в октябре не могли ничего продавать, потому что на тот момент в России реально было только две компании, имеющие юридическое право страховать строителей. Естественно, они «утонули» в количестве хлынувших от застройщиков документов. Только в конце октября появились дополнительные компании, получившие лицензию на этот вид страхования. К слову сказать, наша компания одна из первых в Воронеже стала обладателем страхового полиса в середине ноября.

Почему нельзя было сделать сроком вступление в силу нового закона 1 июля, чтобы строители имели возможность подготовиться к сезону продаж, непонятно. И клиентам не пришлось бы так нервничать...

С введением нового закона произошло удорожание страхования. Если раньше оно нам обходилось

в 0,3% от суммы сделки, то теперь в 1,6%. В суммарном выражении мы с двух объектов, которые завершаем в 2016 году, дополнительно заплатим 40 млн руб. Нам остается или отнести их на убытки, или повысить стоимость квадратного метра продаваемых квартир. В связи с падением уровня спроса на жилье, объяснимым кризисом, мы пока не повышаем цену, но, как только ситуация изменится, нам придется это сделать.

Если оценивать саму суть закона, он, безусловно, пойдет на пользу и строительному рынку, и приобретателям квартир. Конечно, при условии, что страховые компании будут строго выполнять договорные обязательства. Пакет документов, которые теперь обязаны предъявлять застройщики страховой компании, адекватен тому, что требуют банки для выдачи кредита. Страховщики полностью мониторят финансовое состояние компании, выезжают на строящиеся объекты, чтобы удостовериться в том, что стройка действительно идет. Таким образом, сомнительные участники девелоперского рынка автоматически теряют позиции.

— Какие объекты «ЖБИ2 Инвест» удалось сдать в 2015 году?

— Начато строительство жилого комплекса «Чемпион» на левом берегу. Это 25 тыс. кв. м жилья. Вторую очередь, аналогичную по площади, планируем сдать в текущем году. Это шесть домов разной этажности, от 4 до 10 этажей. Площадь участка — 3,8 га земли. Очень интересны и концепция, и архитектура этого объекта, за что мы благодарны главному архитектору ЖК «Чемпион», безусловно, станет украшением города и примером комфортной среды проживания с упором на здоровый образ жизни. В 2015 году продолжили строительство ЖК «Солнечный» и планируем завершить его в конце этого года.

Он граничит с футбольным клубом «Энергия», который взрастил много чемпионов, отсюда и название комплекса. Будущие жильцы получат возможность не возить детей в какие-то отдаленные секции для занятий спортом, что всегда проблематично работающим родителям. А здесь вернулся ребенок после школы, переоделся и сам пошел на тренировку. Школа — в 10 метрах, садик — в 100 метрах. Рядом парк. Территория комплекса будет закрытой, можно не беспокоиться о безопасности детей.

Два дома будут монолитно-кирпичных, четыре — чисто кирпичных. Опять же предусмотрена об-

лицовка керамическим кирпичом. Достаточно обширная территория позволяет сделать хорошее благоустройство.

Жилой комплекс делаем закрытым: он полностью огражден забором с системой доступа, будет охраняться. Такой формат для застройки левого берега редкость.

Для внешней отделки применили керамический кирпич. Керамика — это тепло, эстетично, экологично и долговечно. Хотя такой кирпич вдвое дороже силикатного, не стали заменять материалы на более дешевые. Объект должен получиться таким, как мы запланировали, чтобы ни в коей мере не разочаровать клиентов, которые привыкли доверять нашей компании.

— Большая волатильность рубля, падение экономики и покупательского спроса заставили многих девелоперов предпочесть выжидательную позицию. Подверглась ли коррективам в связи со всеми этими обстоятельствами строительная программа компании на 2016 год?

— Нет. Мы намерены даже с опережением графика завершить объекты, начатые в 2015 году. Жилые комплексы «Солнечный» и «Чемпион» суммарной площадью 60 тыс. кв. м, которые первоначально планировали завершить в 2017-м, стремимся завершить в текущем году. У нас работает достаточно много людей, мы никого не сокращаем, наоборот, привлекаем дополнительно кадры, поэтому есть возможность наращивать темпы строительства.

— Сказалась ли на покупательской активности государственная программа по софинансированию ипотеки?

— Безусловно. Благодаря ей и не произошло обвала спроса на рынке недвижимости. 90% продаж квартир идет именно через ипотеку. Это же выгодно покупателям! Если кредиты для юрилиц от 16 до 18%, то ипотечное кредитование обходится заемщикам под 11%. К сожалению, эта программа действует до марта текущего года, ее продления не ожидается, и что будет дальше, пока непонятно. Люди дальновидные стремятся покупать жилье именно сейчас. Тем более что ипотека в рублях, а при существующих тенденциях волатильности отечественной валюты это выгодно вдвойне.

Даже притом что покупателей стало меньше и они более взыскательны в выборе, у нас продажи по каждому объекту хорошие, мы ими довольны. Думаю, в 2016 году



квартиры в жилых комплексах, построенных «ЖБИ2-Инвест», будут пользоваться не меньшим спросом, потому что компания, ориентируясь на потребности клиентов в локации, создании инфраструктуры, комфорта и эстетики ЖК, имеет хорошие конкурентные преимущества. По сути, мы строим жилье сегмента «эконом плюс» при цене экономкласса. Много внимания уделяем архитектуре, фасаду, благоустройству, входным группам, лифтовому хозяйству и качеству строительных материалов.

Хотя некоторые аналитики дают прогноз удешевления квартир в перспективе, большинство их коллег придерживаются противоположного мнения, которое подкрепляется очевидными тенденциями. Дорожают материалы. Пока по прошлогодним ценам мы покупаем железобетон, бетон, кирпич, но их подорожание очевидно: цена цемента уже пошла вверх. Затраты на внутреннюю отделку — электрику, сантехнику, лифты — «привязаны» к курсу доллара и евро. Процентная ставка по кредитам тоже подросла. Словом, себестоимость увеличилась и, судя по прогнозам, падать не будет. А это, понятно, не лучшим образом сказывается на рентабельности.

Многие наши коллеги действительно завершают начатые объекты и берут тайм-аут, поскольку экономическая ситуация пока труднопредсказуема, что сказывается на наличии ликвидных квартир.

— Тем не менее ваша компания, как было анонсировано в СМИ, берет-ся за новый проект по застройке территории бывшего трамвайного парка. На что расчет?

— Мы исходим из своих финансовых возможностей. Пока все составляющие позволяют нам войти в 2016 году в этот проект на улице Кривошеина. Площадка нам нравится, будем строить жилой комплекс.

Компания должна двигаться дальше, пусть даже с минимальной рентабельностью. Двигаясь вперед через преодоление трудностей, мы создаем себе задел для хорошей динамики посткризисного развития. В 2015 году благодаря такой философии и вопреки кризису мы начали строительство ЖК «Чемпион».

Россия в своей истории переживала очень трудные времена и с честью выходила из них. Думаю, так будет и на этот раз.