



ЕВГЕНИЙ ПАРЫШЕНКО

# «НЫНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ СТОИТ ТОГО, ЧТОБЫ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ  
ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭТАЛОН» ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ  
В ПРЕДДВЕРИИ ПМЭФ-2016 В ИНТЕРВЬЮ  
КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ  
РАССКАЗАЛ О НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ  
ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ И О НАМЕРЕНИЯХ ХОЛДИНГА  
ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ОНА ДАЕТ.

**BUSINESS GUIDE:** Форум этого года проходит под девизом «На пороге новой экономической реальности». На ваш взгляд, какова новая экономическая реальность, на пороге которой мы находимся, для девелопера перского бизнеса?

**ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ:** Сейчас экономика напрямую зависит от политики. Но, как говорится, нет худа без добра. И в этой ситуации есть свои плюсы. Сейчас нужно избавляться от зависимости от сырьевой экономики и развивать производство. Но для этого важно, чтобы государство оказывало бизнесу поддержку, а не препятствовало развитию, не душило налогами, социальной нагрузкой и административными барьерами. К примеру, все говорят о защите дольщиков от недобросовестных застройщиков. Даже ввели уголовную ответственность. Но кто будет защищать бизнес? Думаю, наступило время и для законопроекта о защите бизнеса и бизнесменов. Это даст предпринимателям гарантию. Если возвращаться к вопросу о новых экономических реалиях, то могу сказать, что, к примеру, мы уже давно используем в своей работе отечественные материалы. Они не проигрывают по качеству импортным. Это решающий фактор, так как в строительстве качество — главная составляющая успеха. Экономика рано или поздно может обернуться полным провалом.

**BG:** Нельзя не отметить, что роль влияния геополитики на развитие и стратегии компаний возросла. Как в этом контексте ведет себя российский бизнес?

**В. 3.:** Сейчас у нас очень узкий горизонт планирования. Как можно строить планы, если не знаешь, что будет завтра? Бизнесмены не могут влиять на политику. Но радует, что все-таки есть понимание, что надежные компании надежны всегда. Когда мы на роуд-шоу представляем результаты нашей деятельности, то видим заинтересованность со стороны иностранных инвесторов. Тем не менее из-за политизированности экономики компания остается недооцененной. С точки зрения планирования для себя мы разработали несколько вариантов сценариев: от самого негативного до позитивного. И, оценивая текущую ситуацию, можем оперативно подстраиваться под нее.

**BG:** На прошедшей весной международной выставке инвестиций в недвижимость МIPIM вы встречались с международным

инвестиционным сообществом. Какое все-таки сейчас отношение к России? О чем спрашивали зарубежные коллеги?

**В. 3.:** Коллеги понимают, что мы существуем в тех условиях, в которых сейчас находится наша страна. При этом нет никакой враждебности к нам, бизнесменам, простым людям. Особенно, когда становится видно, что даже в таких условиях мы продолжаем развитие. Кстати, в этом году Петербург на МIPIM был представлен отдельным стендом, масштабным и современным. Это заслуживает уважения.

**BG:** На ваш взгляд, выросла ли нагрузка на девелоперский бизнес в последние годы? Есть ли тенденция к увеличению объема обязательств застройщиков?

**В. 3.:** Нагрузка увеличивается постоянно. Я давно говорю о том, что это опасная тенденция, которая может привести к уходу с рынка многих средних и малых компаний, потому что для них нагрузка просто непосильна. Но тяжела она и для крупных игроков. Мы платим налоги, и именно на эти средства и должна развиваться социальная и дорожная инфраструктура. Сейчас же получается, что только одни строители все должны: и дома строить, и школы, и дороги. Наверное, можно привлечь к решению этой проблемы и другие крупные компании, которые также используют дороги, пользуются услугами социальных объектов.

**BG:** На МIPIM холдинг «Эталон» заключил соглашение с петербургским правительством о создании социальной инфраструктуры в рамках проекта «Галактика». На каких условиях будет осуществляться сотрудничество?

**В. 3.:** В рамках ГЧП. То есть на тех условиях, на которых, по нашему мнению, и должны решаться вопросы социальной обеспеченности жителей новых кварталов и районов. На Руси всегда считалось, что трудные социальные проблемы должны решаться «всем миром». ГЧП — это как раз то компромиссное решение, когда к проблеме могут быть привлечены и город, и девелоперы, и монополисты.

**BG:** В начале года вы прогнозировали рост продаж в следующем году более чем на 20%. Не были ли внесены корректировки в этот прогноз?

**В. 3.:** Нет. Более того, результаты первого квартала подтвердили нашу уверенность в достижении обозначенных результатов.

Возможно, многим они кажутся амбициозными, но мы ставим перед собой такую цель. В первом квартале наши продажи выросли в рублях на 238% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Они превзошли даже показатели 2014 года — рекордного для отрасли. Результаты первого квартала стали лучшими в истории компании. До конца года мы выведем на рынок еще два проекта. Поэтому в росте годовых показателей на 20% мы уверены.

**BG:** Расскажите о новых проектах.

**В. 3.:** Мы уже представили проект «Летний сад» на Дмитровском шоссе в Москве, который вызвал большой интерес у покупателей. Предстоит выход в продажу первой очереди «Галактики» в Петербурге. В марте после трехлетней работы мы наконец получили постановление городского правительства об утверждении проекта планировки. Проект будет располагаться на территории сразу двух районов — Адмиралтейского и Московского. Комплекс будет насчитывать более 10 тыс. квартир, в нем запроектировано восемь детских садов, три школы и бизнес-центр. Еще один комплекс будет выведен на рынок Москвы. Это будет либо объект в Лосиноостровском районе, недалеко от Яузы и парка Лосиный остров, либо «Серебряный фонтан» в Алексеевском районе, недалеко от станции метро «Алексеевская» и проспекта Мира.

**BG:** «Галактика» — пример масштабного редевелопмента. Намерены ли вы продолжать развитие этого направления?

**В. 3.:** Конечно. В центральной части Петербурга, кроме территорий бывших промзон, нет пятен под квартальную застройку. Предприятия не работают, территории простаивают — это неправильно. И очень хорошо, что сегодня активно реализуются проекты редевелопмента.

**BG:** Насколько актуален для холдинга в настоящее время вопрос диверсификации и открытия новых направлений бизнеса?

**В. 3.:** Мы продолжаем активно развиваться и, безусловно, рассматриваем новые направления бизнеса, например, арендное жилье. Активно изучаем возможность выхода в другие регионы и даже другие страны. Перспективным направлением мы считаем генподрядные работы. Опыт работы в качестве генподрядчика при строительстве КВЦ «Экспофорум» открыл для нас новые возможности и позволил освоить

и применить инновационные технологии, некоторые из них были впервые реализованы в России.

**BG:** Ранее заявлялось, что холдинг рассматривает возможность приобретения в текущем году нескольких земельных участков для строительства жилья. Эти планы в силе?

**В. 3.:** Да, мы будем пополнять земельный банк. Ведем переговоры. Я думаю, в этом году мы приобретем минимум четыре участка: по два в Москве и в Петербурге. Но это будет задел уже на 2018–2023 годы развития, так как сегодня наш земельный банк достаточно богат на ближайшие три-четыре года. По последней оценке компании JLL, рыночная стоимость нашего портфеля составила 104,384 млрд рублей. В пересчет на метры это где-то около 3 млн «квадратов».

**BG:** Вы считаете, что нынешняя ситуация с точки зрения приобретения участков или проектов открывает новые возможности?

**В. 3.:** Да, и достаточно хорошие. Сейчас можно приобрести интересные участки и проекты по выгодным ценам. Мы делали это в кризисные 2008–2009 годы, когда на привлекательных условиях приобретали интересные проекты. Будем использовать потенциал и нынешней ситуации.

**BG:** Каковы ваши прогнозы относительно итогов 2016 года? На какие показатели рассчитывает холдинг и на какие может рассчитывать рынок?

**В. 3.:** Если говорить о компании, то мы планируем рост продаж не менее чем на 20%. Примерно на столько же увеличится и рост поступления денежных средств. Рынок в целом, думаю, будет на уровне прошлого года. Много игроков ушло с рынка.

**BG:** Каковы планы и приоритеты холдинга на 2017 год и ближайшие последующие годы?

**В. 3.:** Мы разрабатываем стратегию развития на 2017–2023 годы, опубликуем ее в конце года. В ней все будет расписано. Стратегия будет базироваться на росте валовых показателей и в первую очередь — на росте прибылей. Это выгодно и государству, так как обеспечивает рост налогов в бюджет, и инвесторам, которые получают дивиденды, и работникам, у которых увеличатся премии за счет прибыли. Все это будет происходить за счет расширения географии основного бизнеса и развития новых направлений бизнеса. ■