

# «СЕГОДНЯ НЕОБХОДИМО МАНЕВРИРОВАТЬ»

**ЗАПУСК МЕХАНИЗМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КАЧЕСТВЕННОГО И ДЕШЕВОГО ЖИЛЬЯ ВОЗМОЖЕН, НО ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО ПРИНЯТЬ РЯД МЕР НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ И ВНЕСТИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, В ЧАСТНОСТИ, В ЗАКОН О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ (ГЧП), УВЕРЕН ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕНДЕНЦИЯХ, КОТОРЫЕ НАБЛЮДАЮТСЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016 ГОДА, ПОЧЕМУ ДЕШЕВЫЙ РУБЛЬ СЕГОДНЯ ПЛОХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА МОСКОВСКИЙ РЫНОК.**

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете итоги на строительном рынке по результатам первого полугодия 2016 года — стабилизировался ли рынок? В каких соотношениях находятся сейчас спрос и предложение?

**ФЕДОР ТУРКИН:** На протяжении полутора лет рынок замедлялся, сейчас наметился некоторый всплеск интереса со стороны покупателей. Но радоваться преждевременно, так как цены существенно «просели». В настоящее время, чтобы продолжать работать, застройщики продают квадратные метры практически по себестоимости. Почти в каждом российском регионе со стороны ряда компаний наблюдается демпинг. Это тревожная тенденция, затрагивающая весь рынок в целом. Остается надеяться, что компании, которые работают ниже себестоимости, полностью осознают свою ответственность перед покупателями и снижают цены только в рамках временной стратегии. Тем не менее тревога есть.

**BG:** На этом фоне в первом полугодии повысилась стоимость строительных материалов, в частности, подорожали арматура, цемент. Как ваша компания справляется в этой ситуации, оптимизирует расходы? Будете ли повышать цены на жилье?

**Ф. Т.:** Сегодня нам приходится в прямом смысле маневрировать между дальнейшим развитием компании и интересной ценой для покупателя. Конечно, мы оптимизируем, где возможно, расходы, но не для того, чтобы больше заработать. Основной вопрос в том, чтобы вовремя построить и сдать объекты с хорошим качеством. Поэтому мы определяем ту цену, которая интересна покупателям и которая одновременно позволяет строить качественное жилье. Через некоторое время после продления льготной ипотеки спрос начал восстанавливаться. Но строительные материалы продолжают дорожать, причем не только импортные. Застройщиков не устраивает цена. С другой стороны, сейчас время покупателя, именно он диктует условия.

**BG:** Каковы итоги работы компании за прошедшие полгода? С точки зрения финансовых результатов удалось ли достичь намеченной планки?

**Ф. Т.:** Я горжусь самоотверженной работой, которую проделали все подразделения компании за эти полгода. Объемы продаж нас радовали, но рентабельность была ниже, чем мы бы хотели, так как цены не росли. По нашим прогнозам, цены начнут расти в пределах инфляции в ближайшее



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

время. С одной стороны, застройщикам не хотелось бы огорчать покупателей, с другой — компаниям необходимо развиваться и выполнять свои обещания по срокам и по качеству перед будущими жителями домов.

**BG:** По вашим оценкам, возможно ли снизить процент по ипотеке до заявленных с высокими трибун 5–6%?

**Ф. Т.:** Для государства это абсолютно реально. В январе текущего года Россия вложила \$5 млрд в американские облигации. Если бы эти деньги мы направили на поддержку ипотеки, то мы уже увидели бы колоссальный экономический эффект. Этого бы хватило, чтобы снизить ставку до 4–5% и простимулировать строительство 150–200 млн кв. м жилья дополнительно в течение трех-пяти лет. Дело в том, что людей, которые могут позволить себе купить жилье, в нашей стране не так много, по разным данным — 15–20%. Остальные просто не могут приобрести жилье в собственность, но как раз именно они нуждаются в нем больше других. Чтобы обеспечить такую категорию населения квадратными метрами, одной ипотеки по сниженным ставкам мало, нужно запустить и другие механизмы.

**BG:** И как по-вашему может быть решена жилищная проблема в целом?

**Ф. Т.:** Необходимо развивать рынки арендного жилья и жилья социального найма. Безусловно, нужно строить жилье и сдавать его в социальный наем, как это было

в Советском Союзе. Но вопрос в механизмах реализации такого строительства. За рубежом в развитых странах жилье, которое сдается в социальный наем, является достаточно качественным, но недорогим — без излишеств. Для такого жилья можно изменить существующие нормативы. В мире давно существуют технологии, абсолютно пригодные для наших климатических условий, которые снижают себестоимость строительства на 30–40%. Их необходимо сертифицировать и начать применять. Но это все равно не решающий момент. Самый важный вопрос — где взять для этого деньги.

**BG:** Участники рынка не смогут строить дешевое жилье, им это будет невыгодно. Такие объекты должны строить госкомпании?

**Ф. Т.:** Необязательно. У нас есть рамочный закон о ГЧП, его нужно подкорректировать, чтобы он разрешал строить жилье. Для финансирования таких проектов нужно государственное решение. Нужны длинные и дешевые деньги под 2–3% годовых по специальным программам. Кто будет строить — это уже более простой вопрос. Это могут быть госкомпании, общественные компании или, возможно, зарубежные игроки рынка. Но для привлечения крупных частных инвесторов придется разработать еще один профильный закон — о защите инвестора. А вообще, я уверен, что корректировка закона о ГЧП поможет решить вопросы строительства

жилья и как для социального найма и аренды, так и коммерческого жилья, предоставляемого на рынке.

**BG:** Есть мнение, что слабый рубль на пользу российской экономике. Вы с этим согласны?

**Ф. Т.:** С моей точки зрения, это самообман. Слабый рубль действительно, выгоден ряду компаний — экспортеров нефти и газа. Они становятся более конкурентными, но не надо быть очень умными, чтобы продавать сырье по низкой цене. Для строителей же дешевый рубль — это беда. Потому что на данный момент об импортозамещении можно говорить только в сфере жилья эконом-класса. А если мы строим чуть-чуть сложнее, то нам без импорта пока не обойтись ни в инженерных системах, ни в оборудовании. Зарубежные материалы и оборудование стоят больших денег, и при слабом рубле многие проекты становятся невозможными. Эта ситуация касается не только жилья, но и других объектов, например, больниц, театров, где оборудование — зарубежное.

**BG:** Какие локации Петербурга и Ленобласти для компании являются наиболее перспективными с точки зрения освоения? Интересен ли «серый пояс» в качестве проектов для реновации?

**Ф. Т.:** Мы готовы брать за интересные проекты в разных локациях — все зависит от условий каждого конкретного проекта. Мы готовы проявить себя в любом виде строительства. Что касается «серого пояса», то сейчас настало время украшать городские набережные достойными проектами, мы с удовольствием это сделаем.

**BG:** Земля сейчас стала более доступной для застройщиков?

**Ф. Т.:** Да, это правда. Более того, сейчас наметилась тенденция, когда ряд петербургских компаний реально смотрит на покупку участков под застройку в Москве и Московском регионе, потому что приходят вполне выгодные предложения. Наша компания — не исключение. В следующем году мы планируем выйти в Московский регион с новым проектом. Я точно знаю, что мы сможем показать себя достойно в столице.

**BG:** Застройщиков обязали возводить соцобъекты в жилых комплексах за свой счет. Помимо этого, ваша компания по собственной инициативе стала строить в своих ЖК культурно-образовательные центры, поддерживать начинания жильцов. Как родилась идея эта идея и зачем вам это нужно? → 28