

# «ЛЮДИ НАС ЗНАЮТ И ИДЕНТИФИЦИРУЮТ НА РЫНКЕ»

ГРУППА КОМПАНИЙ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ПОЛНОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАЛА СВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН НА 2017 ГОД И ПОСТАВИЛА ЗАДАЧИ НА ТЕКУЩИЙ ГОД. О ПРИОРИТЕТНЫХ ДЛЯ «РОССТРОЙИНВЕСТА» РЕГИОНАХ, ВЛИЯНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ, РАБОТЕ НА ЗАРУБЕЖНОМ РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕБРЕНДИНГА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Удалось ли «Росстройинвесту» реализовать свой бизнес-план на 2017 год?

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ:** Ввод в эксплуатацию осуществлялся в соответствии с графиком, все запланированные объекты были построены. С продажами аналогично: отклонений от плана в меньшую сторону не было, смещаться в большую — задача не стояла.

**BG:** Какие у группы планы на 2018 год?

**И. К.:** Планируем покупку нескольких земельных участков, сейчас ведем соответствующую работу. Также намерены запустить проект и начать продажи жилого комплекса в Москве. У нас в активе есть несколько площадок, на которых планируем начать реализацию проектов в этом году. В частности — следующую очередь проекта «Золотые купола» в Сертолово.

**BG:** О каких новых локациях идет речь?

**И. К.:** Две территории находятся в Приморском районе. По одной из них договор подписан, но пока не зарегистрирован. По второй — на Земледельческой улице — разрабатываем проект планировки, к настоящему времени согласовали его второй этап. Еще по двум участкам, тоже в черте Петербурга, ведутся переговоры. Это территории в Московском и Центральном районах, намерены их запустить в работу в этом году, но пока о параметрах проектов говорить рано. Кроме того, мы корректируем проект на проспекте Маршала Блюхера, где у нас в собственности большой земельный участок.

**BG:** Расскажите чуть подробнее про проект в Москве.

**И. К.:** Это будет жилой дом премиум-класса на Звенигородском шоссе в Центральном округе Москвы, его площадь около 18 тыс. кв. м, высота — 75 м. Строительство займет около трех лет, инвестиции составят примерно 5 млрд рублей. В ближайшие два месяца планируем получить разрешение на строительство и открыть продажи. В Московском регионе изучаем еще пару участков под строительство, но договоры пока не заключены, идет переговорный процесс.

**BG:** Новые участки в Ленинградской области группа приобретать не планирует?

**И. К.:** Пока нам достаточно той площадки, которая у нас есть: территории проекта «Золотые купола» на 300 тыс. кв. м жилья. Там интересная архитектура, которой ни у кого нет, очень хорошая природа: чистый лес, озера и, как следствие, хорошая экология. Плюс наше традиционное качество строительства и материалов. Фактически человек живет как на даче, может пойти за грибами, ловить рыбу, искупаться в озере. Кто-то любит жилье в Девяткино, так как рядом метро, а кто-то не хочет этой су-



матехи и загазованности и предпочитает проекты, подобные нашему.

**BG:** Планируете выходить в другие регионы России?

**И. К.:** Нет, в альтернативных субъектах РФ мы сегодня не видим перспектив для группы. Пока — Ленинградская область, Петербург и Москва. В этих трех регионах достаточно большой потенциал, поэтому мы решили сосредоточиться именно на них.

**BG:** А выход на рынки других стран?

**И. К.:** Мы работали в Испании, успешно построили жилой дом в курортном городке недалеко от Барселоны и реализовали все квартиры. Мы этот бизнес понимаем, но в данный момент «Росстройинвесту» интереснее работать в России, и пока возвращаться к зарубежному направлению не планируется.

**BG:** За счет каких средств группа обеспечивает финансирование своих проектов?

**И. К.:** Всегда по-разному. И за счет собственных средств, и за счет банковских кредитов. Соотношение собственного и кредитного финансирования различается от комплекса к комплексу. Иногда полностью осуществляем вложения своими силами, иногда классически 30 на 70, бывают и другие варианты. Среди наших основных и постоянных партнеров из финансового сектора — Сбербанк и ВТБ.

**BG:** В относительно ближайшей перспективе власти планируют ликвидировать механизм привлечения средств дольщиков к строительству...

**И. К.:** С высокой долей вероятности это ухудшит, образно выражаясь, «гибкость» строительной отрасли. Но делаются попытки внести изменения в этот законопроект, так как корректировки нужны и крайне важны. Свои замечания к законопроекту направили и Москва, и Петербург, но вопрос, будут ли они учтены, сохраняется. В любом случае, они необходимы, так как чрезмерная категоричность данного документа ухудшит работу отрасли жилищного строительства. Если в существующем виде он не пойдет в работу, то это будет только во благо строительной отрасли, ведь законопроект принят без консультаций с экспертным сообществом, без глубокой проработки, без аналитики, без стратегического видения, без планирования, без продуманных последствий и наспех. Поэтому его надо модернизировать и дорабатывать.

**BG:** Отмена долевого строительства в будущем не подогревает текущий спрос на жилье?

**И. К.:** Инертность рынка очень высокая. Разрешений на строительство сейчас действительно будет выдано значительно больше, но на спрос это повлияет не сильно. Кроме того, получение разрешения на строительство не означает резкий рост объемов строительства. Жилье будет вводиться по мере необходимости, поэтому, повторюсь, рынок будет инертен.

**BG:** Какова доля ипотечных сделок в структуре продаж группы?

**И. К.:** От объекта к объекту разная, но в среднем — 55–65%. Думаю, она сохра-

нится примерно на таком же уровне, но будет меняться в зависимости от жилого комплекса. Например, в проектах эконом-сегмента доля ипотечных покупок всегда выше.

**BG:** Большинство проектов «Росстройинвеста» представляет собой высокоэтажные здания. Нет ли запроса на снижение этажности?

**И. К.:** Нет, ведь многим нравится жить высоко: чище воздух, лучше виды, меньше шума. При этом высокий дом не всегда означает большое количество жильцов — при значительной высоте в нем может быть сформировано мало квартир. Высотное строительство для крупных городов — это правильная тенденция. Зачем жить в шуме и дышать выхлопными газами? Молодым людям, например, нравится высоко жить. Преимуществ достаточно много, просто реализовывать такие проекты нужно не в центре, а в подходящих локациях на городских окраинах. Среди других плюсов высотного строительства — возможность развивать и применять новые строительные технологии в отрасли.

**BG:** Планируете диверсифицировать бизнес? Например, в рамках транспортных проектов.

**И. К.:** Сегодня мы не видим потенциала в таком бизнесе.

**BG:** Может быть, рассматриваете покупку строительных компаний или компаний по производству стройматериалов?

**И. К.:** Нет, поскольку главный ресурс строительных компаний — это люди. Не юридические лица и не механизмы. У нас есть хороший, сформированный за много лет коллектив, и мы продолжаем работать.

**BG:** В связи с летними изменениями в строительном законодательстве небольшие и средние компании, по вашей оценке, будут испытывать проблемы?

**И. К.:** Какие-то проблемы будут, но это совсем не означает, что такие компании прекратят свое существование. Думаю, что их сложности будут минимальны.

**BG:** Интересен ли «Росстройинвесту» рынок облигационных займов?

**И. К.:** Мы работает по другим схемам, без использования этого механизма, применяем прямое кредитование. По сути, это тот же заем, просто видоизмененный.

**BG:** А выход на IPO?

**И. К.:** Не рассматриваем.

**BG:** Многие строительные компании в последнее время проводят ребрендинг. Группа будет поддерживать тренд?

**И. К.:** Периодически думаем на эту тему, определенная работа проводится, но конкретного решения о проведении ребрендинга пока нет. Может быть, такого решения и не будет, ведь люди и так нас знают и идентифицируют на рынке. ■