



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«У НАС СФОРМИРОВАН ЗЕМЕЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ НА ПЯТЬ ЛЕТ»

В ПЕРИОД ТУРБУЛЕНТНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРАМ ВАЖНО НЕ ПОДДАВАТЬСЯ ПАНИЧЕСКИМ НАСТРОЕНИЯМ, А СПОКОЙНО ПОДГОТОВИТЬСЯ К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ, УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ЭТАЛОН» ДМИТРИЙ КАШИНСКИЙ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ОЛЬГЕ КАНТЕМИРОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕНДЕНЦИЯХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ГОРОДА, А ТАКЖЕ ВЫРАЗИЛ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ИЗМЕНЕНИЯМ В ПРОФИЛЬНЫХ ЗАКОНАХ.

BUSINESS GUIDE: В июле этого года президент РФ Владимир Путин подписал поправки в 214-ФЗ. Как это скажется на работе компании?

ДМИТРИЙ КАШИНСКИЙ: У нас было время не торопясь подготовиться к этим изменениям и осознать новую реальность. До 1 июля 2018 года мы обеспечили разрешениями на строительство 80% площадей проектов, находящихся в стадии активного развития, что эквивалентно трем с половиной годовым объемам продаж. На оставшиеся 20% мы планируем получить разрешение на строительство до 1 июля 2019 года. Один из проектов планируем сделать пилотным, реализуя в нем квартиры через эскроу-счета. Также не стоит забывать о финансовой позиции компании, которая поможет легче пережить период турбулентности. Общий объем средств, который на данный момент находится на счетах компании, составляет 19 млрд рублей. Этого вполне достаточно для того, чтобы нормально пережить переходный период с 1 июля 2018 года до 1 июля 2019 года.

BG: Как уход от долевого строительства к проектному финансированию повлияет на развитие строительной отрасли?

Д. К.: «Переключение» отрасли с так называемых «бесплатных денег» дольщиков на проектное финансирование приведет к удорожанию себестоимости строительства и, как следствие, к росту цен на жилье минимум на 5%. В данной ситуации конкуренция между застройщиками значительно возрастет, и небольшие и средние компании будут вынуждены уйти с рынка. У большинства из них нет нужного объема финансовых ресурсов, участия в публичных рейтингах надежности и налаженных взаимоотношений с банками. Таким образом, отрасль ждет период консолидации.

BG: Продолжая тему федеральных инициатив, поделитесь мнением о поставленной руководством страны задаче по увеличению объема жилищного строительства к 2024 году до 120 млн кв. м. Какие условия

надо создать девелоперам, чтобы выйти на эти показатели?

Д. К.: Во-первых, в отрасли давно не было технологических революций. Строителям нужны более экономичные и качественные материалы. Пока почти все подобные новинки стоят дорого, однако, уверен, что со временем они подешевеют и будут массово применяться девелоперами.

Во-вторых, необходимо снижение административных барьеров. Определенный прогресс со стороны городской администрации есть и сейчас, но его не совсем достаточно. Если речь идет об увеличении объемов жилого строительства практически вдвое, то этому могут поспособствовать только кардинальные изменения. В частности, необходимо значительно снизить количество и скорость прохождения согласовательных процедур.

В-третьих, нужны четкие правила игры на долгосрочной период. Девелоперский бизнес — это бизнес длинных инвестиций, и частая смена условий, требований и нормативов для него является критичной. И последнее, что препятствует достижению целевых показателей, — социальные обременения. Сегодня школы и детсады в Петербурге строятся в основном за счет застройщиков, но, на мой взгляд, это должен брать на себя городской бюджет. Ежегодно застройщики перечисляют в городскую казну внушительные объемы налоговых отчислений, которые и нужно направлять на строительство поликлиник, детсадов и школ. А пока застройщики города вынуждены закладывать в стоимость квадратного метра средства на возведение соцобъектов.

BG: Приходилось ли корректировать планы из-за обязательств перед городом?

Д. К.: Да, конечно. Мы были вынуждены отказаться от покупки достаточно большого количества земельных участков, потому как социальная нагрузка делала их нерентабельными.

BG: Планирует ли группа «Эталон» покупать земельные участки для реализации новых проектов?

Д. К.: Мы подбираем для себя много участков в Москве и Петербурге, но что купим конкретно, пока сказать не могу. Сегодня у нас сформирован земельный портфель на пять лет, поэтому можно не торопиться. В этом вопросе компания старается вести себя очень осторожно: мы учитываем много факторов. Например, не берем землю в локации, на которой уже реализуются наши проекты. Еще один важный аспект — экономическая эффективность. В прошлом году мы, в отличие от многих других застройщиков, не стали срочно скупать участки из-за изменений в 214-ФЗ. Тогда землевладельцы быстро оценили ситуацию и существенно подняли цену на участки и в Петербурге, и в Москве. Наша стратегия себя уже оправдала: с 1 июля 2018 года стоимость на землю начала снижаться. В итоге застройщики, которые купили участки по завышенной цене, теперь будут вынуждены продавать свои квартиры дороже, что сделает их предложения менее конкурентоспособными.

BG: Есть ли в планах компании расширить географию ваших проектов?

Д. К.: На сегодняшний день группа «Эталон» строит в Москве, Московской области и Петербурге. Мы постоянно мониторим ситуацию для ведения бизнеса в других регионах, в том числе и в Ленинградской области. Но пока расширяться не планируем. Сейчас перед компанией стоит другая задача — увеличение присутствия в регионах, в которых мы уже работаем. В частности, долю группы «Эталон» в Петербурге планируем увеличить с 12 до 15%, в Москве — с 3,6 до 7%.

BG: Многие петербургские застройщики уходят работать в Ленобласть. Почему вы не хотите работать в этом регионе?

Д. К.: Во-первых, концентрация платежеспособного спроса сосредоточена в Петербурге. Во-вторых, на многих территориях Ленобласти нет необходимой транспортной или социальной инфраструктуры. А покупатели при выборе квартир, безусловно, все это будут учитывать. И, наконец, в-третьих, опыт застройщи-

ков, которые выходили за пределы КАД, был не всегда успешен.

BG: В Московской области, которая, как и Ленинградская, опоясывает мегаполис, работать комфортнее?

Д. К.: Действительно, в Московской области ситуация с инфраструктурой намного лучше. Но и самое главное, что потенциальные покупатели воспринимают Подмоскovie как Москву, так как столица уже давно вышла за пределы транспортного кольца. Однако этого нельзя сказать о Петербурге. Поэтому потенциальные клиенты в Северной столице рассматривают предложения за КАД как проекты за городом.

BG: Поговорим о BIM-технологиях, которые группа «Эталон» начала применять с 2012 года. Как технология повлияла на бизнес-процессы компании, показала ли экономическую эффективность?

Д. К.: С помощью BIM-технологии мы проектируем объекты, выбираем сценарий строительства, осуществляем его контроль, рассчитываем сметную стоимость, создаем исполнительную документацию. Благодаря этому сократились сроки строительства, снизилось число ошибок при проектировании. Также на базе BIM мы запатентовали собственную систему контроля охраны труда, позволяющую в три раза снизить различные риски при строительстве.

BG: Расскажите о планах работы группы «Эталон» в рамках последних изменений в строительной отрасли.

Д. К.: В первую очередь мы продолжим работать над улучшением технологии продаж. По итогам первого полугодия 2018 года этот показатель увеличился на 27%, а поступление средств от продажи жилой недвижимости — на 45%. Также планируем снизить себестоимость строительства на 5% и, как я уже говорил выше, увеличить долю присутствия наших проектов на рынке. В целом, говоря об изменениях в отрасли, хочу отметить, что за 30 лет нашей работы мы пережили несколько строительных реформ и экономических кризисов и теперь уже готовы к любым законодательным изменениям. ■