

«Мы хотим изменить представление о жилье в Краснодарском крае»

Член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял» Ирина Вишневецкая — о том, подорожает ли жилье в 2019 году и как застройщики будут приспосабливаться к изменениям в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве»

— Какие проекты компания начнет реализовывать в 2019 году? Учитывая изменения в ФЗ №214, будет ли как-то отличаться финансовая модель, по которой они будут строиться?

— Финансовая модель, которая существовала ранее (и пока еще действует) подразумевала три формы работы: строительные компании возводят жилье за счет дольщиков, собственных денежных средств или используют кредиты. С 1 июля 2019 года останется только два вектора возможного строительства. Первый — компании строят за собственные средства и не продают квартиры, пока не сдадут дом в эксплуатацию. Второй вариант — использовать денежные средства банков, а деньги от реализации квартир копить на специально созданном счете под названием эскроу.

Соответственно, объекты строительства, которые находятся на высокой стадии, когда более 80% квартир продано, застройщику выгоднее достраивать самому, а не привлекать банковское финансирование. Объекты, которые только начали строить или они имеют невысокую стадию строительства, все будут переведены на финансирование путем получения банковских кредитов. В этом случае денежные средства будут предоставляться застройщикам по определенному графику от банка. Конечно, застройщик сам



Ирина Николаевна Вишневецкая, член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял»

дится проект районной застройки — «Родные просторы» в поселке Знаменском. С этим проектом мы были на прошлогоднем форуме. Сегодня мы на уже финишной прямой, готовимся получить разрешение на строительство. Конечно, такой большой проект будет реализовываться по новой схеме, с привлечением средств дольщиков через эскроу-счета.

— В чем по вашему мнению плюсы и минусы перехода на эскроу-счета?

— Очевидно, что в этом году финансирование новых проектов на 80% будет осуществляться через эскроу-счета. Просто потому, что начинать проект с нуля, только за счет собственных средств, трудно для любого застройщика, вне зависимости от его финансового положения. Тем более когда проектов много, как у нашей компании. Основное преимущество новой системы — защита интересов дольщиков. Они могут быть спокойны и уверены в том, что денежные средства никуда не выведены и что они хранятся в банке. Банк в свою очередь был одобрен государством — существует жесткий перечень финансовых учреждений, имеющих право работать с эскроу-счетами. Недостаток системы — сложность самой реализации схемы. Понятно, что за один месяц банки не найдут нужное количество специалистов, которые разбираются в стройке, понимают циклы строительства и т.д. Соответственно, в течение какого-то времени у девелоперов и банков будет сложность с коммуникацией, что отразится на эффективности и скорости реализации проектов. А также приведет к удорожанию квадратного метра.

— Стоит ли ожидать существенного подорожания уже в этом году?

— Уже с начала года цены на все выросли в связи с увеличением налоговой нагрузки на предприятия — в частности это связано с повышением НДС. Несомненно, подорожали и строительные материалы, что сразу сказывается на себестоимости и, соответственно, на конечной стоимости квадратного метра. Раньше девелоперы строили на привлеченные средства дольщиков, что позволяло им сокращать затраты на закупку всех необходимых материалов. Процентная ставка по новой схеме еще не определена, но понятно,

что использование средств не будет бесплатным. Чтобы выдать деньги застройщику, банк должен видеть, что рентабельность проекта позволяет девелоперу погасить эти проценты. Соответственно, они уже будут туда заложены. Как именно подорожает квадратный метр, пока трудно прогнозировать, но, думаю, рост в этом году составит не менее 5%. Возможно, у некоторых девелоперов он будет существенно выше. Но точно станет ясно, когда банки определят схемы, по которым собираются кредитовать строительные компании.

— Насколько вообще сейчас высока рентабельность в строительстве с учетом законодательных изменений и инфляции?

— Какую-то среднюю цифру назвать очень сложно, так как каждый проект имеет свою рентабельность, зависящую от многих факторов. Например, одна рентабельность будет, если строится большой микрорайон, где уже есть ясность с подключением инженерных

сетей, и совсем другая, если планируется возвести всего два-три литеры и коммуникаций просто нет. Тем не менее очевидно, что и законодательные изменения, и инфляция очень сильно повлияли на рентабельность. Если пять лет назад в эту сферу приходили практически все, у кого было хоть какое-то понимание строительного рынка, то теперь, когда государство усилило регулирование, на рынке остались лишь игроки, которые четко понимают, что и для чего они делают. Отрасль естественным образом освобождается от недобросовестных игроков и заставляет девелоперов укрупняться, чтобы снижать риски.

Отмечу, что положительная рентабельность должна присутствовать в любом проекте, но мы думаем не только о ней, но и о том, что за жилье мы строим. Мы хотим воплощать мечты людей о жизни в комфортных квартирах — где нет проходных комнат, маленьких балконов и т.д. Мы уже изменили представление о жилье в Краснодаре и теперь делаем это в других городах края.

— Каковы в целом ваши ожидания от 2019 года? Как будет вести себя строительный рынок региона?

— Кубань на протяжении многих лет является одним из лидеров в стране по объемам строительства, уступая Москве и Санкт-Петербургу. Наш регион привлекателен своим климатом, сюда переезжает много людей из других регионов. Поэтому и девелоперы из других субъектов РФ тоже стараются закрепиться на краснодарском рынке. Так что я думаю, что сильных колебаний сфера строительства Кубани в 2019 году не ощутит. Возможно, просадки будут, но незначительные. В крае много опытных девелоперов, и, скорее всего, они перейдут на новую модель в минимальные сроки. И уже к осени у них будет понимание, как развиваться в 2020–2021 годах. Сейчас самое сложное — понять, как новые механизмы переложить с бумаги на практику, а потом, когда все привыкнут, ситуация стабилизируется.

Положительная рентабельность должна присутствовать в любом проекте, но мы думаем не только о ней, но и о том, что за жилье мы строим

выбирает — продавать ему квартиры сейчас или через два-три месяца по более высокой цене, пропорциональной степени готовности объекта. Но деньги он не увидит, пока не сдаст дом в эксплуатацию и не зарегистрирует первое право собственности. Только когда административные барьеры и процедуры будут пройдены, счета разблокируются и денежные средства можно будет направить на погашение кредита. Плюс остается некоторая рентабельность, изначально заложенная застройщиком в проект. Это две модели, по которым будут работать все, не только наша компания.

Если говорить о проектах компании, то в 2019 году мы планируем запустить строительство в новых для нас городах Краснодарского края. Сейчас наша стратегия направлена на то, чтобы расширять свое присутствие в регионе. Мы вышли за пределы Краснодара. В этом году на Российском инвестиционном форуме в Сочи мы подписываем соглашения как на строительство в пределах Краснодара (фруктовый квартал «Абрикосово»), так и за его пределами (ЖК «Босфор» и «Пятница»). ЖК «Море&Море» на более чем 900 квартир будет строиться в Анапе. Также планируем начать строительство коттеджного поселка в станице Убинская — ЖК «Пятница», который будет состоять из 387 земельных участков под коттеджи. На финальной стадии запуска нахо-

ЖК «Абрикосово»

