

«Людам нужны не только квадратные метры»

Первый заместитель председателя совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко — о том, как меняется строительный рынок региона

— «ЮгСтройИмпериял» является лидером строительной отрасли Краснодарского края по количеству объектов строительства. С чем связаны такие оптимистические планы, учитывая меняющуюся ситуацию на рынке?

— Действительно, в строительной отрасли происходят значительные изменения. В первую очередь это связано с нововведениями по использованию эскроу-счетов и переходом на проектное финансирование. Новая система предъявляет повышенные требования к застройщикам: банки досконально проверяют деятельность девелопера на всех уровнях, а люди пока боятся того, чего не знают. Конечно в такой ситуации выживут только те, кто твердо стоит на ногах, надежные застройщики с качественными объектами. На сегодняшний день, в портфеле компании «ЮгСтройИмпериял» более 15 крупных объектов строительства: это не просто жилые комплексы, но и микрорайоны, и поселки. Благодаря тому, что мы строим на разных территориях, в различной ценовой категории и масштабах, опасений о падении потребительского спроса нет. Зато есть четкое понимание: чтобы сохранять лидирующие позиции на рынке, мало просто качественно строить — нужно создавать такое предложение, которое будет интересно людям среди тысяч других. Недостаточно просто сделать хорошую планировку — жилье нового формата, как минимум, должно отвечать современным требованиям городского благоустройства, комфорта, инфраструктуры. Темп жизни населения сегодня такой высокий, особенно в мегаполисах, что необходимо создавать пространства, где жители могут отдохнуть, снять эмоциональное напряжение, не только в своей квартире, но и выйдя на улицу. Причем для этого не надо ехать куда-то. Мы стремимся проектировать и продавать комплексы, где люди комфортно живут, не покидая пределов района. Формат нашего жилья — это дома со всей необходимой инфраструктурой. Например, «Родные просторы» в пригороде Краснодара. Площадь строительства — 35 га земли. Это будет микрорайон в лучших советских традициях: школа, три детских сада, стадион, православная церковь, поликлиника, бульвар для прогулок.

Что касается сегодняшнего дня: уже сейчас начато строительство муниципальной поликлиники для взрослого населения в ЖК «Элегант» в Карасунском округе. Площадь в 1570 кв. м позволит проводить лечебную диагностику и оказывать помощь не только жителям комплекса, но и всего города.

Наши сотрудники с особым вниманием отнеслись к этому проекту — хочется, чтобы всем было удобно и комфортно: как пациентам находиться в здании, так и врачам — оказывать первичную помощь. В поликлинике будут кабинеты врачей (по профилям), кабинет УЗИ, дневной стационар, массажный кабинет, кабинет функциональной диагностики, санитарно-бытовые, вспомогательные и технические помещения. Это позволит разгрузить местные поликлиники, а жители смогут получать качественную медицинскую помощь в шаговой доступности. После завершения строительства «ЮгСтройИмпериял» передаст помещения поликлиники в собственность администрации Краснодара.

— Возведение социальных объектов ложится на себестоимость строительства. Это оправдано?

— Подобные механизмы выгодны и для застройщика, и для местных властей, и для горожан. Для нас это доверие клиентов, которые понима-



Микрорайон «Родные просторы» (пос. Знаменский)

ют, что о них думают. Никто не станет жить в поле, не имея необходимой инфраструктуры. Людям нужны не только квадратные метры — им необходимы места, где можно проводить досуг: прогуляться, отдохнуть, решить элементарные бытовые вопросы. Если строить комплексно, тем более — жилыми микрорайонами, это уже больше, чем социальные объекты. Это обеспечение рабочих мест, возможность частного бизнеса... Сегодня людям при выборе жилья важно, как близко от дома расположена работа, поликлиника, школы и детские сады.

— Для многих людей имеет значение возможность комфортно добраться от жилья до работы. И зачастую некоторые застройщики предусматривают офисную часть на первых этажах. Насколько это общий тренд или это специфика отдельных объектов?

— Для нашей компании — это общий тренд. Во всех домах «ЮгСтройИмпериял» предусмотрены социальные и коммерческие объекты.

Это, в том числе, рабочие места, это возможность для создания частного бизнеса. Люди начинают осознавать, что покупка коммерческой недвижимости — выгодная инвестиция. Кто-то открывает свой бизнес, кто-то сдает в аренду, понимая, что людям всегда удобнее воспользоваться услугой или приобрести товар, не затрачивая на это много ресурсов. Поэтому покупки товаров и услуг около дома — это удобно и желанно для всех сторон. В соответствии с этим первые этажи во всех комплексах компании отданы под коммерческие помещения.

— Сейчас ведется строительство поликлиники в ЖК «Элегант». Но это не первый опыт строительства социальных объектов для компании? Есть уже законченные проекты?

— Конечно. В прошлом году мы участвовали в благоустройстве сквера и аллеи памяти в поселке Лорис, открыли бульвар около ЖК «Тургенев» с фонтаном и единственным в Краснодаре памятником писателю



— Вы строите не только в Краснодаре — есть комплексы в других городах. Расскажите немного, чем отличается подход к продукту в других местах, в том числе на побережье?

— Подход компании стратегически нигде не отличается, он везде одинаковый. За каждым проектом стоят покупатели, люди, которые хотят получить на выходе ключи от качественного жилья. Мы не исключаем того, что, например, покупатели ЖК «Тургенев» захотят купить квартиру на побережье — в Новороссийске или Туапсе. Почему нет? Вполне может быть. Это те же наши клиенты. Поэтому подход к качеству строительства и наполнению комплекса везде один.

— Ваши прогнозы: как переход на проектное финансирование изменит рынок строительства?

— Конечно, данные нововведения в законе осияют не все застройщики. Кроме неблагонадежных компаний с «серыми» схемами, из-за которых, собственно, и появились поправки, ожидается уход с рынка малых и средних компаний, потому что из-за

тельства с 1 июля? Ваш прогноз на дальнейшее движение цены в ближайший год? Многие строительные компании собираются уйти «в паузу», подождать, что будет дальше, и затем решить: продолжать строительство или нет. Какая у вас позиция по этому поводу?

— А чего ждать? Работать надо! Для того чтобы изменения были менее болезненны для компании, нужна подготовка. Компания — это в первую очередь наши клиенты, которые уже вложили деньги. Мы продолжаем работать по 214-ФЗ в предыдущей редакции по некоторым объектам с высокой степенью готовности, переходим на эскроу-счета по новым объектам с готовностью менее 30%, в том числе по 3-й линии «Элеганта». Конечно, произошли изменения в части стоимости для конечного покупателя. Цена поднялась, как минимум, за счет процентов по кредиту и банковского обслуживания застройщика, ведь до 2019 года в России до 80% жилья финансировалось



Поликлиника в ЖК «Элегант»

роста финансовой нагрузки и снижения рентабельности они попросту не смогут выполнить требования банков. Сейчас все приспосабливаются к новым правилам. Люди боятся того, чего не знают. Новая ситуация, скорее всего, повлечет за собой снижение темпов строительства. В Краснодарском крае оно будет незначительным, так как есть задел текущих проектов. Но в дальнейшем объемы строительства будут падать сильнее. — Вы — лидер региона. Обычно на лидеров смотрят остальные. Как вы планируете перестроить свою работу ввиду изменений законода-

напрямую дольщиками. Но в то же время возрастает защищенность людей, которые вкладывают деньги в жилье. По сути, это плата за отсутствие рисков у покупателей.

Что касается планов, в июле компания отпраздновала 6-летие со дня основания. За это время мы добились весомых результатов. На сегодняшний день «ЮгСтройИмпериял» — крупнейший застройщик региона с высоким уровнем обеспеченности собственными средствами. Мы так же, как и раньше, будем заявлять новые проекты и планируем увеличить свой портфель.