

# Станислав Николенко: «Мы идем на всех парусах!»

*Вот уже второй год компания «ЮгСтройИмпериял» остается лидером строительной отрасли Кубани\**

Первый заместитель председателя совета директоров СК «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко об изменениях на рынке жилищного строительства, планах на 2020 год, а также о том, как забота о клиенте помогает компании двигаться вперед и развиваться.

## К переменам были готовы

— Станислав Александрович, заканчивается 2019 год, о котором говорили, что из-за изменений в законодательстве он станет одним из самых непростых в строительной отрасли за последние десять лет. Как ваша компания преодолела переходный период?

— Мы трезво оценивали надвигающиеся перемены. Соответственно, грамотно подготовились, поэтому не ощутили большого потрясения для нашего бизнеса. Все ожидания сбылись: компания работала в соответствии с поставленными планами, реализовано более 100 000 кв. м жилья в 2019 году, мы открыли новые горизонты в освоении форматов и территорий, презентовав четыре новых проекта: ЖК «Босфор» в Новороссийске, микрорайон «Родные просторы» в Знаменском, премиум-дом «Graff Суворов», коттеджный экопоселок «Пятница».

Для строительной отрасли, конечно, 2019 год стал очень важным:

в проработке еще несколько проектов в Краснодаре и на побережье.

Вместе с тем нововведения, безусловно, «потрясли» рынок. Пришло время перемен, и, я думаю, в скором времени часть строительных компаний «отпадет». С новеллами в законодательстве связано много требований. В том числе к привлечению застройщиками дополнительных финансовых ресурсов. В результате неизбежно произойдет укрупнение рынка, когда останутся только серьезные компании. Но при этом рынок становится измеримым и предсказуемым. Больше не будет обманутых дольщиков, дома будут сдаваться в поставленные сроки — теперь это выгодно всем.

## — Изменилась ли структура продаж в 2019 году?

— В 2018 году была ярко выражена «сезонность» спроса. В этом — спрос идет «ровно» на протяжении всего года. Явный всплеск был летом перед принятием поправок в законодательство: кто хотел и переживал о глобальном повышении цены, поторопились приобрести квартиры. Сейчас чувствуется, что люди присматриваются: появился сегмент покупателей, который планируют через год-два приобрести имущество, а сейчас «прощупывают



все задуманные на год задачи: ввели пять домов в эксплуатацию, начали активное сотрудничество со Сбербанком... В 2018 году продавали 22 литеры, в 2019 их стало уже более 30, не считая нового проекта экопоселка «Пятница». Сегодня мы идем «на всех парусах». Впереди, как всегда, амбициозные задачи — укрупнение бизнеса и структурирование процессов. Есть четкое видение дальнейшего пути, финансовых потоков и перспективных проектов.

## Достроить долгострой

— В активе «ЮгСтройИмперияла» немало проектов завершения строительства долгостроев, переданных компании от разорившихся де-

рая готова брать на себя и выполнять обязательства. Уверен, что это ценят и обманутые дольщики тех проектов, которые мы достраиваем, и общественность.

## Комфорт в тренде

— Эксперты отмечают, что все больше покупателей хотят получить комфортную квартиру в благоустроенной зоне с развитой социальной инфраструктурой и готовы платить за это. А тенденция к покупке дешевого жилья значительно ослабла. Так ли это, на ваш взгляд?

— Действительно, точечная застройка уходит в прошлое. Как правило, такие предложения не предполагают качественные решения в материалах и наполнении прилегающей территории. Сегодня покупатели начинают осознавать, что за качество нужно платить: развитая инфраструктура, современные нетиповые детские площадки из безопасных комфортных материалов, зоны отдыха для всех возрастов — все это требует больших площадей и вложений, поэтому не может стоить дешево. Комплексный проект априори дороже точечной застройки. Люди хотят иметь не просто квартиру, но и прилегающую благоустроенную территорию — чтобы рядом были зоны отдыха: барбекю, фонтаны, хорошие развивающие площадки — для детей, уютные пространства с удобными скамейками — для родителей... В проектах мы уделяем этому большое внимание.

## Все в выигрыше

— Каковы планы вашей компании на следующий год, какие цели ставятся, и как вы собираетесь их добиваться?

— Изначально не было планов стать первыми, но уже второй год «ЮгСтройИмпериял» занимает первое место по объемам строительства в крае, за год поднялись на два пун-

кта в России — сегодня мы на восьмом месте. В планах — как минимум поддерживать этот статус. По итогам 2019 года введено в эксплуатацию 107 000 кв. м общей площади зданий. На 2020 уже запланировано ввести около 150 000 кв. м и порадовать дольщиков ключами от квартир в ЖК «Фамилия», «Форт Адмирал», «Империял», «Сказка Град».

Портфель компании около 1 500 000 кв. м — торопиться некуда. Имеющиеся разрешения позволяют, не добавляя новых проектов, строить семь-десять лет: это порядка 20 000 квартир, детские сады, школы, церкви, коттеджные поселки.

В проработке находится еще несколько новых проектов, по которым уже принято решение. Но мы четко осознаем, что сегодня дело не в количестве, а в качестве. Наступил момент, когда нужно наладить внутреннюю систему и структуру компании, идти путем стратегического планирования.

Конечно, хочется быть лучшими во всем: и в первую очередь, это клиентоориентированность. Считаю, что просто строить большое количество жилья недостаточно — важно держать слово по срокам и по качеству, то есть соответствовать изначальным ожиданиям клиента. Это наша первая цель.

Я уверен, что в основе любого успешного бизнеса лежит концепция win-win (все в выигрыше), когда в выигрыше остаются все участники. Создавая любой проект, мы анализируем не только прибыль и рентабельность для застройщика, но и «прибыль» для клиента. Поэтому в проектах обязательно продумываем такую инфраструктуру и качество, чтобы людям было комфортно: строим аллеи рядом с домом, прогулочные бульвары, детские сады и школы, поликлиники. Чтобы все были в выигрыше.

**«Люди хотят иметь не просто квартиру, но и прилегающую благоустроенную территорию — чтобы рядом были зоны отдыха: барбекю, фонтаны, хорошие развивающие площадки — для детей, уютные пространства с удобными скамейками — для родителей... В проектах мы уделяем этому большое внимание.»**

переход на проектное финансирование, использование счетов эскроу открыли новую эпоху. Я уверен, что страхи некоторых участников рынка в отношении того, что изменения в законодательстве негативно скажутся на жилищном строительстве в целом — не оправданы. Чтобы реализовывать крупные проекты, построить тот или иной жилой комплекс, необходимы большие денежные вложения, поэтому привлечение банковских средств — верный шаг со стороны государства. Мы оперативно среагировали: сегодня уже подписано соглашение с ПАО Сбербанк на строительство третьей линии домов ЖК «Элегант»,

почву». Также если раньше была нехватка покупок по ипотеке — сейчас мы видим лояльность со стороны банков: почти каждый месяц предлагаются все более выгодные условия, опущена планка по первоначальному взносу.

## Управление требует порядка

— Как в целом вы оцениваете итоги года для компании?

— «ЮгСтройИмпериял» можно сравнить с большим кораблем — управление требует обдуманности и четкого порядка, очередности действий. Благодаря подготовке и планированию мы реализовали

велоперев. Это, безусловно, очень важная работа для всей Кубани. Могут ли долгострой быть коммерчески интересными?

— Сегодня у компании несколько таких объектов. Если бы это было коммерчески интересным, то проблема достройки не стояла так остро на уровне государства. Эти объекты ведь неспроста стали проблемными: все, что можно было, с них «взяли». Поэтому сейчас и создается спецфонд поддержки тех, кто берется за реализацию таких объектов. Со своей стороны мы понимаем, что это вклад в социальное развитие Краснодарского края. Мы сильная компания, кото-