

СТРОЙКА ВЕРИТ В ПОКУПАТЕЛЕЙ

КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКИ НА КУБАНИ ПРОГНОЗИРУЮТ В СВЯЗИ С КОРОНАВИРУСОМ СПАД ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ, ОДНАКО УВЕРЕНЫ, ЧТО СПРОС НЕ УПАДЕТ НИЖЕ КРИТИЧЕСКОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА ОТМЕТКИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО

Застройщики Краснодарского края, как и другие представители бизнеса, несут убытки от ограничительных мер из-за пандемии коронавируса. Однако, в отличие от других отраслей, по словам представителей строительных организаций, эта сфера не настолько пострадала от введения в регионе карантина. Снижение покупательской способности отмечают все, но уменьшение числа покупателей пока никто не прогнозирует. Эксперты считают, что девелоперскому бизнесу нужно задуматься о том, как перестроить структуры компаний и сохранить покупательский спрос.

СПРОС ПОКА НЕ ОТЛОЖИЛИ В соответствии с постановлением губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, большинство строительных организаций региона вошли в список компаний, которые могут продолжать работу в условиях карантина. Как отмечает Станислав Николенко, председатель совета директоров «ЮгСтройИмпериял», строительство идет в полном объеме на всех объектах компании. «Естественно, с соблюдением всех правил по обеспечению безопасности и охране здоровья работников. Кроме того, «ЮгСтройИмпериял» был

включен в перечень системообразующих компаний России, и это накладывает на нас обязательства по выполнению заявленных показателей и предоставлению отчетности о проделанной работе», — говорит он.

По словам директора краснодарского филиала «Московской строительной компании» Марии Заика, на работе непосредственно строительных компаний ограничительные меры, связанные с распространением вируса, не сказались. Прежде всего, эти ограничения повлияли на потребительский спрос. Строительные компании оказались в ситуации, когда предложение осталось на том же уровне, а спрос упал. Люди не передумали покупать квартиры. Те покупатели, у кого существуют объективные потребности в срочной покупке, например открыта ипотека или семейные обстоятельства подгоняют, продолжают заключать сделки. А те, кто думал, кто только присматривался, у кого есть некоторые накопления и нужно брать ипотеку на оставшуюся сумму, взяли паузу: посмотреть, что будет дальше.

«Им сложно решиться на дистанционную покупку квартиры, нелегко оценить преимущества электронной регистрации сделки. Поэтому основную активность сейчас на рынке недвижимости проявляют те, кто начал подбор квартиры еще месяц назад. Паника у покупателя была, особенно в первые дни карантина, но сейчас мы видим, что рынок успокоился. Клиенты поняли, что стройки идут, компании работают, никаких признаков кризисных ситуаций просто нет», — говорит собеседница «ЭР».

«Однако некоторые кризисные явления все же проявились в этот период и напрямую отразились на строительной области. В первую очередь, поставщики материалов отменили кредитные линии. Как

КРАСНОДАРСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ДОВОЛЬНО БЫСТРО ЗАПУСТИЛИ ДИСТАНЦИОННУЮ ПРОДАЖУ КВАРТИР

следствие, в скором времени мы ожидаем удорожания стоимости расходных строительных материалов». «Европее» готова к этим изменениям. Строительные площадки обеспечены материалами на 1,5 месяца вперед, с учетом запланированных поставок следующих материалов по графику, — говорит коммерческий директор ГК «Европее» Наталья Попова.

В «Европее» также сообщают, что все строительные бригады работают в средствах индивидуальной защиты, используют маски и антисептики, как и дежурные сотрудники отдела продаж.

Руководство строительной компании «ПИК» уверено, что сможет даже в случае ограничительных мероприятий технологично и оперативно возобновить весь производственно-строительный цикл в течение восьми часов после их снятия. «Строительные работы в Краснодарском крае продолжаются в прежнем режиме. Сотрудники, не задействованные в строительном-монтажных работах, работают дистанционно. Мы строго соблюдаем нормы безопасности и Трудового кодекса», — говорит вице-президент ГК «ПИК» Юрий Ильин.

По данным компании «Инсити», все подразделения строительной организации также были вынуждены серьезно корректировать свою деятельность под влиянием многих неблагоприятных факторов. «Мы перевели все структуры нашего офиса на удаленный режим работы, а после объявления карантина в нашем регионе были вынуждены на один день остановить работу на всех строительных объектах для того, чтобы оформить необходимые для ее возобновления разрешительные документы. Главный вопрос, который сейчас встал перед многими застройщиками: где

брать необходимые для продолжения строительства деньги, ведь сейчас мы наблюдаем значительный спад продаж? Люди боятся делать дорогие покупки и брать кредиты, так как многие не уверены в стабильности работы и экономической ситуации в целом. Но пока все серьезные компании, которые давно работают на рынке и имеют финансовую подушку безопасности, способны решать актуальные финансовые вопросы», — рассказал «ЭР» директор ГК «Инсити» Андрей Шадрин.

«ЦИФРА» ПРИШЛАСЬ КСТАТИ Как говорят представители отрасли, застройщикам удалось получить разрешения на продолжение работ потому, что их деятельность требует соблюдения непрерывного производственного цикла. По распоряжению главы края сотрудникам компаний были выданы пропуска, разрешающие передвижение по городу. Благодаря этим мерам строительные площадки свою работу не останавливали.

«Отделы продаж переведены на дистанционную работу. Покупателям не нужно приезжать к нам в офис или на строящиеся объекты. Мы проводим видеозаписи по строительным объектам и районам застройки, показывая не только строящиеся дома и квартиры, но и близлежащую территорию — дворы, детские и спортивные площадки, школы и детские сады. Дистанционно работает и юридическая служба. Например, все заявки на ипотеку можно подать удаленно. Работа по всем сделкам производится онлайн», — говорит коммерческий директор ГК «Европее» Наталья Попова.

По словам Станислава Николенко, компания «ЮгСтройИмпериял» также успешно переведена на удаленную работу, в том числе отдел продаж, который проводит фото- и видеотуры, подробные консультации онлайн, передает прямые трансляции с камер на стройках.

Мария Заика утверждает, что все механизмы, которые работают сейчас, работали всегда. «В двух словах: когда застройщик говорит о дистанционной сделке, по сути речь идет об обмене информацией и документами по электронной почте. Всё. Сделка готовится по телефону, договор подписывается лично и передается в офис компании. Электронная регистрация — это механизм, обкатанный годами. Не надо ехать в МФЦ: все документы, подтвержденные электронной подписью, отправляются на регистрацию через личный кабинет застройщика. Для нас основная задача в период ограничений — не сбавить скорость строительства. Есть обязательства перед дольщиками, есть финансовая модель бизнеса, и любые отклонения от графика нежелательны не только для собственников квартир, но и для самой строительной компании», — говорит спикер.

По ее словам, когда введение карантина стало очевидным, компания предприняла все меры, чтобы не остановить стройку. В срочном порядке были завезены строительные материалы с запасом, определена приоритетность работ на период ограничений.

По словам господина Шадрина, прогрессивный подход его компании к автоматизации всех бизнес-процессов позволил в максимально короткий срок перевести на режим удаленной работы бухгалтерию, отдел маркетинга, юристов, call-центр, офисы продаж и другие офисные службы. «Дистанционная сделка — это новый процесс, однако сейчас приходится решать нетипичные рабочие задачи, подстраиваться под новые принципы работы государственных структур. Но я думаю, что все решаемо», — резюмирует спикер.

Нынешняя ситуация, по мнению участников рынка, показала девелоперам важность грамотного и сво-

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В КРАСНОДАРЕ НАБЛЮДАЕТСЯ РЕГУЛЯРНО УЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ. В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ТАКЖЕ БЫЛ СТАБИЛЬНЫМ

НЕДВИЖИМОСТЬ