

«ПАНДЕМИЯ НАУЧИЛА НАС ЦЕНИТЬ ТО, ЧТО МЫ ИМЕЛИ»

Выйдя из кризиса в хорошем плюсе, ГК «ЛЕНРУССТРОЙ» ожидает следующей волны ажиотажного спроса к моменту завершения программы ипотеки с господдержкой. О том, какие уроки можно извлечь из пандемии, о ее влиянии на развитие рынка, а также о сдержанном подходе к выбору земельных участков и неминуемом росте цен на жилье корреспонденту SR Марии Кузнецовой рассказал заместитель генерального директора ГК «ЛЕНРУССТРОЙ» Максим Жабин.

SOCIAL REPORT: Как компания справилась с кризисом? Позитивно или негативно он повлиял на итоги прошлого года?

МАКСИМ ЖАБИН: Если быть честным, мы вышли из кризиса с хорошим плюсом. Но важно понимать, что под ним подразумеваем. Существует ключевой показатель в коммерческой работе — стоимость ведения бизнеса. И она оказалась неположительной. Из-за пандемии мы упустили варианты выкупа новых интересных земельных участков, испытывали трудности управленческого характера, затянули вывод новых объектов. Многие вопросы приходилось решать через такое понятие, как героизм.

Если говорить о классических финансовых показателях, то выручка и прибыль компании подросли: мы закрыли год лучше, чем планировали. Но в конце концов, все, что компания заработала, ложится на наши будущие проекты, которые растягиваются во времени. Что мы от этого получим — сложно сказать. Все процессы были сильно нарушены. Например, увеличился срок согласования градостроительной документации, а изменения в Генплан, которые должны были быть внесены в марте, все еще не произошли. Самое плохое — жить в состоянии нестабильности и не знать, откуда может «прилететь».

При этом многие задаются вопросом: что нового мы приобрели от пандемии. С моей точки зрения, ничего. Вместе с тем пандемия научила нас ценить то, что мы имели: дружный коллектив, который сформировался за долгие годы, ресурсы, которыми мы обладали, клиентов, не отвернувшихся от нас, партнерские отношения, которые с разных сторон себя проявили. Жизнь уже не будет той, что была, не вернется в прежнее русло, но многие это пока что не осознали.

SR: Столкнулись ли вы с проблемой нехватки рабочей силы на ваших объектах и как с этим справлялись?

М. Ж.: Ощутили, но не очень сильно. В этом плане нам повезло: у компании есть собственное крупное производство железобетонных изделий, поэтому монтажная команда у нас своя. Также у нас сформирован основной костяк рабочих, поэтому последствия закрытия границ для иностранных граждан нас не затронули.

SR: Как вы оцениваете результаты первого квартала? Сократился ли ажиотажный спрос?

М. Ж.: Уже нет такого динамического роста в спросе, как в конце 2020 года: входящий поток спал примерно на 10–20%. Вместе с тем сформировавшийся прошлогодний переизбыток лидов перешел в текущий



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

год, компенсировав спад января-февраля. Я думаю, что в следующие несколько месяцев нас ожидает стагнация перед новой волной, которая произойдет непосредственно перед потенциальной отменой программы субсидированной ипотеки. А потом — новое падение. Однако среднегодовой тренд будет в целом ровным.

SR: Что еще будет оказывать влияние на рынок, помимо внутренней политики государства и деятельности финансовых институтов?

М. Ж.: Нельзя забывать и о влиянии внешних раздражителей: санкций со стороны ЕС и США, динамики цен на нефть, которая почему-то дорожает вместе с рублем. Некоторые люди считают, что эти вещи не оказывают влияния на состояние дел в стране, в отрасли, но это в корне неверно. Стройка — это тот продукт, который зависит от огромного количества внешних факторов и от которого зависят доходы огромного числа людей. Это как в фильме «Большая греческая свадьба», где один из главных героев говорил, что все языки произошли от греческого.

Также могу предположить, что многие банки скоро начнут — а некоторые уже начали — разрабатывать свои программные продукты, чтобы заменить ими субсидированную ипотеку. Мы видим активную позицию в этом вопросе со стороны «Сбера», ВТБ, Альфа-банка. Это серьезно повлияет на расстановку сил. Также в этом году до 90% объектов уже будет реализовываться в рамках проектного финансирования через эскроу. Я убежден, что власти со временем введут очередную поправку к закону, которая заставит девелоперов снова

перестраивать процессы. В этом случае рынок снова ждет передел: это произойдет не в ближайшей перспективе, но так или иначе случится. Кроме того, надо понимать, что в дальнейшем государство будет перераспределять бюджет в пользу социальных программ, например, направленных на поддержание социально незащищенных слоев населения. Из-за этого прямая поддержка бизнеса сократится. Значит, нас ждет очередное торможение.

SR: Уже на протяжении многих месяцев девелоперы скупают землю. В чем причина, на ваш взгляд?

М. Ж.: Причин для этого множество. Во-первых, у компаний есть на это свободные средства. Во-вторых, они надеются, что ажиотажный спрос на квартиры продолжится. Но я лично не сторонник наличия большого «складского запаса». Ведь его нужно содержать, платить налоги, вовлекать в бизнес-процесс. Иначе он из актива становится пассивом. А в моем понимании мира оборачиваемость является главной характеристикой эффективности, нежели что-либо еще. Мы в свое время также включились в процесс покупки земли и в том числе приобрели один токсичный (в переносном смысле) земельный надел. Не буду уточнять какой, но получили мы совсем не тот результат, что хотели. Сейчас бы мы не стали в это ввязываться, но завершить сделку надо, и мы это так или иначе осуществим.

SR: Планируете ли вы пополнять земельный банк в этом году?

М. Ж.: Предложений по покупке земельных участков у нас накопилась целая стопка, но мы подходим к каждому из них очень

сдержанно. Дело в том, что сейчас мы полностью перешли на работу с банками и учимся вести бизнес в новых условиях. Мы продолжаем работать над бюджетами и заниматься планированием, чего и всем желаем. В идеале нам необходимо выработать механизм взаимодействия, при котором появлялась бы возможность создавать капитал быстрее. Сейчас, например, если нужен интересный участок здесь и сейчас, то он может уйти к конкурентам, пока банк будет оценивать нас через призму ликвидности.

SR: Какие механизмы вы имеете в виду?

М. Ж.: Привлечение институционального инвестора, облигационные займы или ЗПИФ, например.

SR: Что будет с ценами на жилье: продолжат ли они расти и от чего это будет зависеть?

М. Ж.: Я убежден, что цены будут расти, причем это будет космос. Какая бы ни была низкая процентная ставка по ипотеке, стоимость квадратного метра уйдет далеко наверх. На сегодняшний момент Россия является одним из немногих государств, где приобретение жилья в собственность еще доступно. Через 30–50 лет его в принципе невозможно будет купить — мы перейдем на новый этап.

SR: Почему вы так считаете?

М. Ж.: Достаточно взять в руки любой учебник по урбанистике и посмотреть, как развивались крупные города. Сейчас мы очень сильно отстаем от Нью-Йорка, Парижа, Токио, Барселоны и Сингапура. Обладать собственной недвижимостью в них — непозволительная роскошь.

SR: Изменились ли за последний год предпочтения покупателей? Стали они покупать квартиры большего метража?

М. Ж.: На мой взгляд, влияние пандемии на предпочтения покупателей очень сильно переоценивают. Она не настолько изменила потребности, чтобы о них так много говорить. Есть изменения, но они не глобальные. Люди как хотели расширяться при наличии возможности и средств, так и хотят.

SR: Каковы ваши прогнозы на текущий год?

М. Ж.: Я хочу, чтобы в этом году не было глобальных потрясений. Пусть произойдет то, что должно, но искусственно ничего лучше не создавать. В идеале я бы хотел, чтобы в нашей отрасли было меньше регулирования и рынок самостоятельно определял бы точки для собственного развития. Конечно, поддержка со стороны государства — это благо, однако надо понимать, что за все всегда приходится платить. ■