

«МЫ ГОТОВЫ УСКОРЯТЬСЯ И СТРОИТЬ В ТРЕХСМЕННОМ РЕЖИМЕ»

ГК «КОРТРОС» ВОЗВОДИТ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ ЖИЛОЙ РАЙОН АКАДЕМИЧЕСКИЙ. ИЗ-ЗА СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ ГОТОВА УСКОРИТЬ ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. О ТОМ, КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ ОТНОШЕНИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ, РОСТЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ И ЖИЛЬЕ, А ТАКЖЕ МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОСУДАРСТВА РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «КОРТРОС» СТАНИСЛАВ КИСЕЛЕВ. ПОДГОТОВИЛИ МАРИЯ ИГНАТОВА, ИРИНА ПИЧУРИНА

Guide: Начну с тревожных новостей. В нынешней ситуации многие девелоперы заявили, что берут паузу по запуску новых проектов. Как вы считаете, насколько это логично? Есть ли в планах вашей компании поставить на паузу новые проекты?

Станислав Киселев: По прошлому году мы сформировали пул новых проектов, и у нас большой задельный объем работы, связанный с их градостроительной проработкой и проектированием. Нам есть чем заниматься по новым проектам. Если говорить в целом по ситуации, то на паузу новые проекты поставили не застройщики, а банки в силу понятных причин. В финансировании новых проектов они либо отказывают полностью, либо предлагают ставки, по которым, сейчас заниматься активными инвестициями новых проектов нет экономического смысла. Но, тем не менее, мы понимаем, что обрезать перспективу развития при нынешних обстоятельствах неправильно. Мы сфокусировались именно на активизации подготовительных работ. Если говорить о проектах, например в Академическом, где перспектива определяется нами самими, в большей степени, мы форсируем проектирование. Сейчас все усилия направлены на качественную подготовку проектной документации для запуска новых объектов в стройку. Как только ставка нормализуется, банковская система, с точки зрения кредитования застройщиков, предоставления финансирования по новым проектам, встанет на рельсы, так мы будем готовы к старту строительства новых проектов.

Г: Если в целом оценивать рынок, то эта приостановка в будущем скажется, не возникнет ли дефицит нового жилья?

С.К.: За 2020–2021 год ключевые системообразующие девелоперы сформировали портфель новых проектов и успели довести их до высокой стадии готовности. По факту, сейчас очень много новых проектов, которые уже подготовлены к началу строительной фазы либо уже запущены в стройку. Поэтому я не вижу каких-то оснований полагать, что будет дефицит или иные негативные последствия для дальнейшего развития отрасли.

Г: Если оценивать поведение потенциальных покупателей, в какую сторону, на ваш взгляд, шагнет в среднесрочной перспективе баланс спроса и предложения? Ожидаете охлаждения спроса со стороны покупателя?

С.К.: В очередной раз мы убеждаемся, что решение жилищного вопроса имеет актуальность не только в плане социального комфорта, но и в плане сохранения средств. Для российского рынка это уже железобетонное правило — не одним кризисом проверенное. В условиях турбулентности люди смотрят в приоритетном порядке на то, как они будут решать жилищный вопрос.

Если говорить про сегодняшнюю динамику по продажам, первый квартал, март и, прогнозируемо, апрель, то мы идем в положительной динамике к показателям аналогичных периодов прошлого года. Отклонения по объему контракций у нас по отдельным региональным проектам даже в существенном плюсе. Понятно, что это спрос, который основывается на ипотечных кредитах, заключенных до изменения ситуации на рынке. Предполагаем, что полтора месяца на этом достаточно активном спросе ситуация



будет удерживаться без изменений. Дальше уже будут решения, которые приняты покупателями в новой реальности. Но говорить о том, что эти решения принципиально поменяются или настроения поменяются, пока оснований нет. Тем более власть уже сделала два важных сигнала. Первый, строительная отрасль — это один из локомотивов в экономике, и она будет поддержана, и второй это то, что президентом поставлена задача правительству — обеспечить объем выдачи ипотечных кредитов на уровне прошлого года. Это задает мощные позитивные ориентиры — и для нас, девелоперов, и для банковского сообщества.

Г: Еще недавно мы жили с льготной ипотекой под 6,5%, а сейчас 12%. Действительно ли это поддержка?

С.К.: Это, безусловно, поддержка. Мы первые две недели в начале марта наблюдали заградительные ставки по ипотеке и по проектному финансированию (28 февраля ЦБ поднял ключевую ставку до 20%). Принятые решения о субсидировании ипотеки до 12% и проектного финансирования для застройщиков до 15% — это серьезный сигнал и поддержка. С такими первыми шагами решения о покупке жилья людьми и действия застройщиков будут не столько эмоциональны, сколько рациональны и более уверены. Понятно, что в 2019–2020 году существование ипотечных ставок на уровне в среднем 7% и активный спрос, который был вызван такими ставками, это тот ориентир, к которому надо идти вне зависимости от внешней

ситуации. Если нам всем удастся выйти на ставку, которая была до решения ЦБ о 20%-ной, то отрасль себя проявит в поддержке экономики. Если говорить о 12% — это серьезный первый шаг. Я думаю, это не последний шаг в плане поддержки отрасли, мы увидим еще. Более того, все мы рассчитываем на изменение ключевой ставки в сторону уменьшения. Все нормализуется. Надо понимать, в этом заинтересованы абсолютно все.

Г: Как выглядит ваша антикризисная стратегия?

С.К.: Я бы назвал это комплексом мер по реагированию на сегодняшнюю непростую ситуацию. Прежде всего, это набор тактических мероприятий. Мы понимаем, что надо существенно ускорить темпы строительства. Мы готовы это делать, несмотря ни на что, вплоть до того, чтобы строить в трехсменном режиме и с опережением сроков передавать построенное жилье людям. Есть серьезный экономический эффект от ускорения строительства. Мы укрепляем ситуацию с точки зрения генподрядчиков, поставщиков оборудования, даем им дополнительное авансирование, идем навстречу в части ряда условий, которые раньше мы даже не фиксировали в договорах. Мы развиваем партнерства: банки, поставщики, генеральные и субподрядные организации — те, на кого можно опереться, которые готовы взаимодействовать с нами, получают от нас взаимную поддержку и дополнительные объемы работы. На эффекте масштаба нам всем увереннее и понятнее работать. Если

СТАНИСЛАВ КИСЕЛЕВ РАССКАЗАЛ, ЧТО В 2022 ГОДУ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 540 ТЫС. КВ.М

смотреть на перспективу чуть далее, конечно же, мы ставим себе задачи не уменьшить объемы. Мы вышли на достаточно серьезный объем строительства: сегодня «в стройке» находятся свыше 760 тыс. кв.м жилья, мы не собираемся опускать планку. Здесь основа — масштабные проекты жилого строительства. Они себя уже неоднократно показали устойчивой бизнес-моделью. Это проекты, на которые всегда и очень внимательно смотрят органы государственной власти и местного самоуправления. В совместных усилиях с органами госвласти и местного самоуправления в реализации масштабных проектов мы видим большую перспективу. Сегодня, например, мы начали совместное обсуждение мер поддержки проектов в рамках государственных программ в горизонте до 2029 года. Это позволит обеспечить устойчивое развитие масштабных проектов жилищного строительства в регионах.

Г: В 2021 году ваша компания подписала соглашения с губернатором Свердловской области и ДОМ.РФ о развитии еще одного, помимо Академического, крупного участка (более 300 га) в южной части Екатеринбурга («Большой Академический»). В какой стадии находится работа над этим?

С.К.: Идет плановая проработка градостроительной документации. Сейчас есть сложные нестандартные