«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — СОХРАНИТЬ ОБЪЕМ ПРОДАЖ И КОЛЛЕКТИВ»

РЫНОК ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С НАЧАЛА ГОДА УСПЕЛ ПРОСЕСТЬ ПОСЛЕ ФЕВРАЛЬСКИХ СОБЫТИЙ, ВОССТАНОВИТЬСЯ И ВЕРНУТЬСЯ К ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРОШЛОГО ГОДА, А ЗАТЕМ ВНОВЬ ВЗЯТЬ ПАУЗУ. В ИНТЕРВЬЮ REVIEW ГЕНДИРЕКТОР «АТЛАС ДЕВЕЛОПМЕНТ» ВЛАДИМИР ГОРОДЕНКЕР РАССКАЗАЛ, ЧЕГО ЖДАТЬ РЫНКУ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО ПРОИСХОДИТ С ПРОДАЖАМИ КВАРТИР С КОНЦА СЕНТЯБРЯ И ПОЧЕМУ ВАЖНО СОХРАНЯТЬ КАДРЫ. БЕСЕДОВАЛА МАРИЯ ИГНАТОВА

Review: В начале этого года мы говорили с вами о стоимости стройматериалов: все тогда переживали, что цены сильно подскочили вверх. Что происходит сейчас? Вернулись ли на прежний уровень или по некоторым группам цены так и остаются завышенными?

Владимир Городенкер: Ситуация по ценам на материалы в целом стабилизировалась, однако есть некоторые позиции, которые до сих пор остаются по высоким ценам, как правило это импортные материалы и оборудование. Например, насосное оборудование немецких производителей, приборы отопления, трубопроводы и комплектующие, вентиляционные установки, тепловой автоматики и другие, привязанные к курсу валют и срокам поставки. И даже с учетом удешевления валюты доступность этого оборудования ограниченная. Сейчас еще важно учитывать, логистику, из-за параллельного импорта она стала длительной и весьма дорогой.

R.: Еще одна важная тема — это импортозамещение. Вы ранее рассказывали, что были некие трудности, например, с поставкой лифтов, удалось ли их решить?

В.Г.: Да, была проблема с лифтами, но по ним у нас ситуация решилась, сейчас все лифты поставляем китайского производства. Здесь также увеличилась стоимость за счет дорогой логистики, и на сегодняшний день можно упростить эту процедуру, но катастрофически не хватает контейнеров для отправки. Также могу сказать, что стоимость на лифты понизилась за счет удешевления валюты, но при этом повысилась за счет логистики. В итоге получается, что мы имеем те же самые цены на лифты, но срок доставки их значительно увеличился. Кроме того, наблюдаются проблемы по поставкам запасных частей к ним.

R.: Ощущается ли сейчас на рынке недостаток кадров?

В.Г.: По кадрам проблема как была, так и остается. Плюс мы сейчас наблюдаем дефицит кадров мужского населения призывного возраста, подходящего под мобилизацию. В силу того, что часть людей призвали, часть людей думает, что их могут призвать. Многие по возможности ушли в онлайн, а часть женского населения вслед за мужьями покинули страну. Поэтому, конечно, сейчас дефицит рабочих наблюдается. Сейчас есть потребность в сметчиках, экономистах, инженерах стройконтроля и инженерах ПТО. Мы прекрасно понимаем, что часть сотрудников может покинуть компанию. И мы сейчас думаем, как перераспределить силы, отдать часть работы другим сотрудникам, обучить и не потерять в человеческих ресурсах. Сейчас стоит надеяться, что в какой-то перспективе, ситуация по этому вопросу стабилизируется.

R.: В конце августа сообщалось, что «Атлас Девелопмент» заключил кредитный договор, согласно которому ВТБ предоставит средства для строительства бутик-отеля в Сочи. На каком этапе сейчас этот проект?

В.Г.: Ответ на этот вопрос стоит начать с того, что мы выиграли все суды. Наши партнеры не выполняли условия в полном объеме, и мы были вынуждены расторгнуть с ними договор. Им не удалось отсудить абсолютно никаких компенсаций, и уровень наших потерь нулевой — это касается и штрафных санкций, которые на нас пытались наложить, и операционных затрат. Действительно, на строительство бутик-отеля в Сочи мы получили кредит в банке ВТБ — сумма финансирования 955 млн руб. Срок кредита — пять лет. В октябре мы выходим на стройку и сейчас все идет по графику, это новый для нас регион. Бутик-отель будет небольшим, на 4 215 кв.м — это 35 номеров. Невзирая на все кризисные моменты, которые на текущий момент встречаются на рынке, мы не видим каких-то проблем по реализации этого проекта. Такой объект всегда найдет своего клиента в силу того, что он находится в самом центре города, у него хорошая локация и за спрос здесь мы не беспокоимся.

В ОКТЯБРЕ ЭТОГО ГОДА КОМПАНИЯ ВЫХОДИТ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПЛОЩАДКУ В СОЧИ

R.: Есть у вас еще планы по выходу в другие регионы?

В.Г.: Планы по вхождению в новые проекты в других регионах есть, но мы пока временно поставили их на стопы, до момента, пока не прояснится ситуация, которая сейчас складывается в геополитическом поле. Пока мы продолжаем мониторить рынки. Надо сказать, что на рынке девелопмента средний цикл строительства составляет 5–7 лет, и если не произойдет каких-то глобальных потрясений в российской экономике, то нынешняя ситуация, притормозит принятие решений, но стратегические задачи компании сохранятся. Если сегодняшняя ситуация не усугубится и не отбросит Российскую Федерацию на десятилетия, то мы, конечно, выйдем на новые рынки, которые планировали. Может быть не сегодня, а когда произойдет стабилизация.

R.: Помимо жилой, вы еще занимаете складской недвижимостью, как обстоят дела с этим сегментом?

В.Г.: В нашем регионе до сих пор есть нехватка качественных складов. Многие девелоперы, которые занимаются складской недвижимостью, после февральских событий притормозили строительство. На текущий момент в Свердловской области число вакантных площадей составляет 1%. Это значит, что свободных площадей и качественных складов класса А на рынке нет. При этом спрос на них есть. Опять же события конца сентября, возможно, отразятся на рынке, но до 22 сентября ситуация развивалась положительным образом.

На сегодняшний день основным драйвером развития складской логистики в регионе является продуктовый ритейл и форматы e-commerce. Эти сегменты себя чувствуют неплохо и с учетом слабого присутствия в регионе, компании, работающие в этих сегментах, планируют активный формат развития. Например, в Москве ситуация выглядит чуть хуже за счет того, что там достаточно цивилизованный рынок складской логистики: много качественных складов и из-за этого динамика по дальнейшему развитию, до сентябрьских событий, была хуже, чем в регионах. Именно из-за нехватки качественных складов мы находимся в более выигрышном положении по отношению к Москве и Санкт-Петербургу. Опять же нужно смотреть, куда уведут нас события сентября, возможно, федеральные компании тоже отложат принятие решений по прибытию в регионы. С другой стороны, повторюсь, у нас преимущественно этот сектор развивает продуктовый ритейл, а базовые потребности не зависят от геополитической ситуации.

R.: Можно ли дать прогноз, чего ждать на рынке недвижимости в следующем году? Как поменяется стоимость кв.м и что будет со спросом?

В.Г.: На сегодняшний день, это очень сложный вопрос. Если бы вы мне его задали в первой декаде сентября, я бы ответил, что рынок недвижимости будет отыгрывать инфляцию, темпы продаж восстановились и все идет достаточно неплохо. Фактически август и сентябрь по объему продаж у нас были такими же, как и год назад. Все было абсолютно нормально: люди отошли от февральского шока, начали пользоваться ипотечным кредитованием. К чему приведут события сентября очень сложно сказать, потому что мы не видим пока их дна, сколько волн мобилизации еще будет. Я бы пока не стал прогнозировать. Но в любом случае, уже сегодня мы наблюдаем снижение количества звонков — их стало меньше на 30%. Продажи пока идут так же, потому что они имеют определенный временной лаг, а последствия сентября мы увидим в октябре–ноябре.

R.: В связи с текущей ситуацией, какие задачи вы ставите на будущий год? Остаются ли в силе запланированные проекты?

В.Г.: Пока все наши планы по выходу на новые площадки остаются в силе при этом мы уже с февраля пересмотрели часть проектов и продуктовых решений, понимая, что в целом наш покупатель особо богатеть не будет, а скорее всего, будет терять в доходе. Соответственно, мы стараемся держать средний чек около 6,2 млн рублей, и чтобы он не рос, мы ищем пути оптимизации некоторых частей проектов, например, дизайна мест общего пользования, более выгодных по стоимости строительных материалов, но не уступающих в качестве, подбора альтернативных вариантов озеленения, сохранив при этом общую концепцию и так далее. В наших проектах есть плюс, что есть много бесплатной инфраструктуры в самом объекте. Любой житель может ею пользоваться бесплатно, это удобный формат зон ожидания, своего рода хобби-румов, где можно провести встречу или поработать удаленно, так как есть Wi-Fi, велопарковки и колясочные.

Главная задача сейчас для нас — это сохранение объемов продаж и сохранение коллектива. У нас есть уникальные кадры, и независимо от условий текущего времени мы должны этих людей сохранить, чтобы не потерять компетенций. Мы сейчас активно занимаемся стандартизацией всех наших продуктовых и проектных решений. Занимаемся систематизацией бизнеса, сохраняем все бюджеты, связанные со сферой IT. Мы понимаем, что несмотря ни на что — будущее за IT, за BIM и ТИМ технологиями, это сильно облегчает управление продуктом и строительный цикл. Подытоживая, мне кажется, что мы сейчас должны сохранить все, что накопили за годы работы компании, чтобы в эти сложные времена не сделать ошибок, не принимать эмоциональных решений, при этом действовать быстро и эффективно, сохраняя баланс. ■