

«Ветхое жилье – главная проблема строительной отрасли»

19.12.2013

О том, с какими итогами новосибирские строители войдут в 2014 год и какие задачи им предстоит решить, – в интервью нашего корреспондента с Игорем Белокобыльским, генеральным директором группы компаний «Стрижи».

Игорь Юрьевич, вопрос, который интересует большинство потребителей, – вырастут ли средние цены на квартиры в следующем году и существенно ли, если да?

На мой взгляд, понятия «средняя стоимость квадратного метра» не существует в принципе – это как «средняя температура по больнице». Какая-то недвижимость будет, безусловно, дорожать, какая-то – наоборот, перестанет пользоваться спросом. Все шансы подорожать имеют квартиры, инвестиционные договоры на которые наполнены большим количеством гарантий, а само жилье – большим количеством опций. Конечно, сейчас кризис перепроизводства налицо, он ударит не по всем участникам, но сделает различия между ними особенно заметными.

Люди сейчас охотно покупают квартиры в кредит?

Да, ипотечных сделок в нашей группе компаний сейчас около 60 %. Думаю, их количество останется в 2014 году приблизительно таким же, но изменится качество: потребители будут рассчитываться быстрее и брать в кредит меньшую сумму.

С какими результатами «Стрижи» входят в 2014 год?

В уходящем году мы сдали в эксплуатацию около 17 тысяч квадратных метров жилья. Эти объемы – именно то, чего мы планировали достичь. Мы не стремимся «догнать и перегнать». Те объемы жилья, которые мы вводим, мы успеваем обеспечить всей инфраструктурой, у нас под них отстроены все технологии. В следующем году запланировано ввести в эксплуатацию 46 тысяч квадратных метров жилья.

Давайте поговорим об общероссийских трендах. С 1 января в силу вступает федеральный закон, предписывающий строителям предоставлять гарантии. Как это отразится на новосибирском рынке?

Этот вопрос – один из ключевых моментов, которые обсуждались 6 декабря в Москве на расширенном совещании Совета Национального объединения застройщиков жилья. Новая норма, принятая в декабре 2012 года, предполагает обязательное страхование застройщика. То есть компания должна предоставить либо банковские гарантии, либо страховку, либо вступить в общество взаимного страхования. Это – разумный документ, однако на данный момент его нельзя назвать подготовленным в плане взаимодействия с банками и страховыми компаниями.

В чем это выражается?

Банки готовы давать гарантии только крупным застройщикам, некрупные – а их около 80 % – остаются в данной ситуации вне правового поля. У страховых компаний просто нет соответствующих страховых продуктов, и у них нет заинтересованности в том, чтобы их разрабатывать. У небольших компаний нет выбора – банки гарантий им не предоставляют, страховщики также не оформят ничего. Соответственно, им остается одно – вступать в общество взаимного страхования, в котором каждый отвечает солидарно за действия остальных. Казалось бы, справедливо. Однако в законе прописано, что это общество будет единственным на всю страну. Отсутствие плурализма и возмущает застройщиков.

Какие еще вопросы были рассмотрены на конференции?

Один из вопросов, который был поднят по нашей инициативе, – это улучшение условий для строительства жилья на территориях, занятых ветхим и аварийным жильем. Как показывает практика, эта проблема актуальна не только для Новосибирска, но и для всей страны в целом. Участники совещания проголосовали за этот вопрос как за требующий дальнейшей серьезной работы. В перспективе сообщество застройщиков вместе с чиновниками и юристами будет его прорабатывать. Еще один вопрос, который был одобрен участниками совещания, – о создании экономических стимулов внедрения энергоэффективных технологий и материалов в строительной отрасли.

Элеонора Соломенникова