



Деловой Петербург, 17.08.2009

Не было у нас никакого пузыря

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров строительного холдинга "Эталон-ЛенСпецСМУ", о марже, гигантомании и конкурентах.

— Считается, что выход из кризиса начнется, если запустить массовое малоэтажное строительство и выдать людям дешевые кредиты. Вы согласны?

— Я считаю, что людям нужно давать тот продукт, который они хотят иметь. Если люди хотят одноэтажный домик в деревне, нужно дать им возможность его купить. Хотят жить на 25-м этаже или в центре - нужно обеспечить такую возможность. Вариант строить малоэтажное жилье и всех туда загнать не решит проблемы. Это во-первых. Во-вторых, малоэтажное жилье дешевле, чем квартиры. Но есть инфраструктура, которую нужно организовать параллельно, — детские сады, поликлиники, магазины, транспортная и инженерная система. Если ее создание возложить на девелопера, то цена домика возрастет раза в три и никакая ипотека не спасет. Нужно предпринимать целый комплекс мер, чтобы люди могли приобрести то жилье, которое им нравится. Ставка по кредиту не должна превышать 5-8% на срок 25-50 лет.

— Идею бесплатной раздачи земли одобряете?

— Мы это уже проходили в советское время, когда все было бесплатно, но жилья все равно не было и не появилось ни к 1960-му, ни к 1980-му, ни к 2000-му году. Земля - это тот ценный невозполнимый продукт, который должен иметь стоимость. Если его бесплатно раздавать, он попадет в руки спекулянтов: они обязательно скупят его у людей, которые приобрели этот продукт, сформируют какие-то более крупные лоты и перепродадут. Все равно будет спекуляция. У нас уже были совхозы, во время приватизации всем нарезали паи - по 3-4 га. Вручили бумажки. И что? Где эти паи? Ни один из работников совхозов уже не имеет паев. Все скуплено за бесценок, практически везде идут судебные тяжбы, земли арестованы, простаивают, на них не ведутся ни сельскохозяйственные работы, ни строительство. Так везде вокруг Питера. Кто-то уже задорого перепродал эти лоты - там ведется строительство, но в основном ситуация такая.

— "ЛенСпецСМУ" раскрывало информацию о том, что на одном из объектов 1 м² стоит \$450, а Фонд имущества недавно продавал по \$77,8.

— Про 77 я не слышал. Последние торги были, по-моему, по \$130. Но должна быть раз и навсегда определенная рыночная цена. Вы помните, как до кризиса взвинтились цены? Кроме цены на торгах еще существовала система, которая называлась "актуализация рыночной стоимости". Это придумали власти, так было практически во всех регионах. Что это значит? Если инвестор обращался с просьбой изменить планировку участка, купленного на торгах, или еще что-то, например запятая не там поставлена, государство требовало актуализации рыночной стоимости этого участка, в сторону увеличения соответственно. Допустим, на момент выхода распоряжения участок стоил \$100, а после актуализации - \$400. Когда сегодня строители говорят: давайте продолжать актуализацию рыночной стоимости, но уже со знаком минус, нам отвечают: нет, вы же купили землю на торгах, если изменить ее рыночную стоимость, они будут нелегитимными. Сегодня можно купить и по \$100, и даже по \$67. Но, во-первых, никто не покупает, потому что денег нет, а во-вторых, на этой земле может быть построено жилье только через 3-4 года. Низкая цена земельного участка отразится на стоимости жилья только через 4 года.

— "ЛенСпецСМУ" сейчас покупает землю, пока дешево?

— Сейчас практически не покупаем, потому что у нас есть банк земельных участков, который планируется на 5 лет. В этом году если и будем покупать, то не больше двух-трех участков. Дело в том, что участки, которые строители не освоят в назначенные сроки, могут изъять в собственность государства. Проблема в том, что денег, за которые они были куплены, не вернут. Процедуры, которая предусматривала бы возврат денег, нет.

— В связи с кризисом как-то изменились представления о марже на строительном рынке?

— До кризиса средняя маржа была около 40%. Я считаю, что она была немного великовата и вызвана в основном ажиотажным спросом на недвижимость. Сегодня маржа опустилась до 5-6%. Это в Петербурге, а в Москве она побольше. Те компании, которые допускают опасные маневры на острие между себестоимостью и ценой, по которой хотят выставить квадратные метры на рынок, очень рискуют. Нельзя опуститься ниже себестоимости. По законам экономики банкротство в этом случае неминуемо.

— Каков ваш прогноз цен на недвижимость? Новый пузырь возможен?

— Про пузырь можно говорить только на московском рынке. По отношению к Петербургу и тем более к регионам я бы этого говорить не стал. Не было там никакого пузыря. Он появился внутри Садового кольца. Там рентабельность была 100, 200, 300%, и город раздувал эту цену, властям хотелось ухватить от девелопера 50-60% бесплатно. Монополисты пытались взять свое. Все вместе они (отнюдь не одни строители) этот пузырь надували. Три-четыре "соски" получалось. Потом и банки подключились, производители материалов. Все вместе дули, а когда пузырь лопнул, виноватыми оказались одни строители. В Питере не было необоснованно высоких цен. Норма рентабельности была несколько завышена, сейчас она низкая. Ничего страшного, будем работать. До московского уровня цены никогда подниматься не будут. Цены, которые были в Петербурге, где-то через год возвратятся.

— \$4 тыс. за квадратный метр?

— Ну что вы! Такая цена была в центре города, а я говорю про жилье среднего класса. Элита не подвластна кризисам и правилам роста. Она как была \$28 тыс. за 1 м², так и сейчас продается на Остоженке. Средний класс и экономкласс у нас был максимум \$2,3-2,8 тыс. за 1 м². Эти цены и вернутся, так как только при таких ценах компании смогут развиваться и пополнять бюджет.

— Средние строительные компании оказались более устойчивы к кризису, чем гиганты. Время гигантов прошло?

— Гигантомания — она опять же из Москвы пришла. В Питере таких было не так много. Все московские компании кредитовались на уровне 80-100% от годового оборота. Им в Москве проще было получать: посидели в какой-то тусовке, по Москве-реке проехали банкиры и девелоперы и договорились о кредите в \$200-300 млн. Теперь эти долги приходится обслуживать и возвращать, а денежный поток упал, отдавать нечем. Бегут в правительство, кричат: дайте денег! Дайте гарантию! Включите в список! Мы по-другому работаем. Мы средняя компания, у нас размер активов сейчас около \$1 млрд. Для таких компаний отношение объема заемных средств к показателю EBITDA должно быть не больше 4. А у нас сейчас 1,7. Объем долговой нагрузки был в пределах 25% от годового оборота (это нормальный показатель), сейчас мы его снизили до 18%. Это позволяет привлекать денежные средства, дающие толчок любому проекту, достаточные и для начала нового, и для завершения старого. Результат такой консервативной политики — долги обслуживаем вовремя и при этом ни одного объекта не заморозили.

— Кредиторы на вас не сильно давят?

— На нас вообще никто не давит. У нас ссудная задолженность с начала года снизилась с \$226 млн до \$162 млн на сегодняшний момент. Мы только в течение июля погасили долгов на \$42 млн.

— Что вы сейчас чувствуете по отношению к своим конкурентам?

— У нас со всеми хорошие отношения. Я никогда агрессивных действий против конкурентов не проводил и проводить не собираюсь. Человеческое удовлетворение оттого, что мы избрали правильную стратегию, есть, но злобства по отношению к компаниям, которые банкротятся, у меня нет. Более того, я понимаю, что любое банкротство на строительном рынке — это снежный ком. Одна компания объявила себя банкротом — это удар по имиджу всех строителей и девелоперов. В данный момент, наоборот, надо быть собранным и лояльным ко всем компаниям. Если есть возможность — помогать. Мне, например, звонят, спрашивают, говорят: "Вячеслав Адамович, ну посоветуй, что делать?" - "Ну, приходи". Пришел, посидели, посмотрели его активы, задолженность. Я порекомендовал, от чего избавиться, где ускорить.

— Как вы относитесь к идее списания долгов?

— Невозможно всем помочь, государство не резиновое. Если помогать выборочно — это уже не государство, неправильное государство. Государство должно стимулировать спрос на все продукты, выпускаемые в пределах России, прежде всего внутренний рынок. Как Китай, который

обеспечил внутренний спрос — и кризис там не страшен. Помогать всем невозможно, тем более тем, кто погибает, потому что это неэффективные предприятия.

— Ситуация с трудовыми мигрантами меняется? Наш человек пошел на стройку?

— Значительно меняется. Это связано с уменьшением строительной активности. Работа на объектах не прекращается, но активности меньше. Если раньше было три смены, то теперь одна. Это во-первых. Во-вторых, гастарбайтеры работали в основном на нулевых циклах, когда была нужна ломовая сила — земляные работы, рытье траншей, дренажей и все остальное. Сегодня нулевые циклы строит редкая компания. Если раньше местное население игнорировало строительство как вид деятельности, предпочитало купить подешевле и продать подороже, то сейчас, когда оказалось не так просто что-то купить и продать, они пересмотрели свои взгляды и пошли в строительство. Я думаю, гастарбайтеров стало в два раза меньше, а наших стало на 20% больше.

— Кризис 1998 года знаменит тем, что в домах, которые возводились в это время, велик процент аварийности. Сейчас есть такая опасность?

— В 1998 году проблемы качества не совсем были связаны с кризисом. В тот период в строительство не шли молодые профессиональные менеджеры. В институтах практически никто не учился, только числились. Когда наступил даже не 1998 год, а чуть попозже, оказалось, что в строительстве нет профессионалов. Качество от этого страдало. Сегодня профессиональных строителей достаточно, и вузы готовят хороших специалистов.

— Как обстоят дела в других отраслях вашего бизнеса? Несколько лет назад Валентина Матвиенко предлагала "ЛенСпецСМУ" взять в управление весь Васильевский остров. Взяли?

— Весь, конечно, не взяли. Мы, кстати, согласились тогда, но нам сказали, что без тендера нельзя. Остров разбили на восемь или девять лотов, но мы смогли участвовать только в двух. Потом нам сказали: как управляющая компания вы работать не будете, только осуществлять техническую эксплуатацию, а уж деньги мы сами соберем. Мы так не договаривались! Ведь мы если берем дом, то гарантируем, что он будет находиться в нормальном состоянии долгое время и мы будем предоставлять нормальный сервис. Но нам не отдали полный комплект полномочий. И я тогда сказал, что просто убирать и слесаря посылать мне не интересно. Хотя очень интересные были показатели.

Ирина Силачева