



*Владимир
Воронин:*

«МЫ ПРОСТО
ПРОДОЛЖАЕМ
СТРОИТЬ»

«У НАС НЕТ НОВОСТЕЙ». СОГЛАСИТЕСЬ, ВЫЙТИ НА РЫНОК С ТАКИМ НЕОЖИДАННЫМ И ПРОВОКАЦИОННЫМ СЛОГОНОМ СЕЙЧАС, КОГДА В СТРАНЕ СТОЛЬ НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, — ВЕСЬМА РИСКОВАННЫЙ ШАГ. ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ УЖЕ 10 ЛЕТ УСПЕШНО РАБОТАЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СТОЛИЦЫ.

Почему нет новостей? Что произошло? Повод для встречи с президентом ФСК Лидер Владимир Ворониным более чем весомый — ведь компания уверенно входит в тройку лидеров по объемам ежегодно сдаваемого в эксплуатацию жилья в Москве и Подмосковье. А помощь, которую ФСК «Лидер» оказала обманутым дольщикам в ряде подмосковных новостроек, упрочила ее репутацию одной из самых социально ответственных компаний Центрального региона России.

Владимир, как же так: неужели действительно нет новостей?

Да, это так. Мы по-прежнему, как и на протяжении последних 10 лет, занимаемся строительством монолитных домов — выводим современные проекты, выходим на новые для нас рынки. Но это же не новость?!

Не соглашусь. Это очень важная новость для ваших клиентов. Ведь, на мой взгляд, сегодня честность и репутация девелопера выходят на первый план. Вы сумеете сдержать свое слово?

Холдинг ФСК Лидер объединяет компании различных областей строительной отрасли — это производство, технический заказчик, генподрядные организации, продажи, управление и эксплуатация. Такая структура позволяет оптимизировать соотношение собственных и привлеченных ресурсов. В довольно короткие сроки мы проектируем и строим сложные объекты самого высокого уровня. И это касается не только инвестиционных проектов холдинга, но и проектов на внешнем рынке. Более того, подобная бизнес-модель гарантирует, что мы будем чувствовать себя уверенно при любой непогоде (то, что наша страна в кризисной ситуации, очевидно всем).

Если в прошлый кризис, который, отмечу, стал для нас периодом качественного рывка вверх, наш техзаказчик и генподрядные



организации были на стадии становления, то сейчас они являются самостоятельными организациями. Каждая из компаний имеет собственный баланс, находится на самообеспечении, друг с другом они работают по договорам. Конечно, при выборе подрядчиков и поставщиков мы рассматриваем компании холдинга в первую очередь, но все же ключевой момент — соотношение цены и качества. Если наши компании предлагают не лучшие условия, тендер выигрывают сторонние подрядные организации.

В прошлый кризис у нас не было собственного производства, а теперь уже пять бетонных заводов — мы входим в пятерку крупнейших производителей товарного бетона Московского региона. Поэтому полный цикл — от производства до эксплуатации — оптимальная схема построения бизнеса.

Однако построенные объекты нужно еще и реализовать.

Стратегически важным для нашей компании стало создание в 2008 году агентства

Постепенно наращивая объем, в 2014 году мы достигли рекордного для нас уровня — более 500 тыс. м². Убежден, что мы и дальше будем возводить и вовремя сдавать еще больше качественного жилья



Полный производственный цикл обеспечивает устойчивость бизнеса. Для меня дело чести, чтобы все наши обязательства перед дольщиками были выполнены

недвижимости. Сегодня оно работает на полную мощность и предоставляет весь комплекс услуг: и помощь в получении ипотечного кредита, и различные рассрочки, и trade-in — схему, которая позволяет покупателям, фактически не покидая офис нашего агентства, продать свою старую квартиру и получить новую в одном из наших объектов.

Полный производственный цикл обеспечивает устойчивость бизнеса. Иначе говоря, мы можем долго жить без внешней подпитки. Долго — означает до тех пор, пока не сдадим все те дома, где есть хоть один дольщик. Даже при самой неблагоприятной схеме развития событий вся цепочка будет работать на нас. Мы найдем, как совершать взаиморасчеты — будем проводить бартерные схемы, рассчитываться квартирами. Для меня как для владельца компании дело чести, чтобы все наши обязательства перед дольщиками были выполнены.

СПРАВКА

Финансово-строительная корпорация Лидер — многопрофильная девелоперская компания, входящая в число ведущих игроков рынка недвижимости. ФСК Лидер специализируется на жилой недвижимости — от комплексной застройки районов до возведения жилых домов по индивидуальным проектам. Общий объем жилой и коммерческой недвижимости, сданной ФСК Лидер в 2014 году, — 524 244 м². Годовой оборот компании в 2014 году оценивался в 62 млрд руб.



Как я понимаю, за 10 лет ваша компания существенно выросла не только в плане объемов строительства.

Действительно, в далеком 2005 году мы начинали с того, что закупали объемы у других застройщиков и реализовывали их. К 2008 году появились свои объекты. Сейчас строим только собственные проекты, преимущественно — городское жилье в сегментах эконом- и комфорт-класса. Начинали с Москвы, Московской области, затем подключили Краснодарский край (Геленджик) и Калугу. И буквально недавно мы вышли на еще один рынок, третий в России по своей емкости, — Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Значимых показателей по вводу жилья мы впервые достигли в 2010 году — 44 тыс. м². Постепенно наращивая объем, в 2014 году мы достигли рекордного для нас уровня — более 500 тыс. м². Убежден, что мы и дальше

К моменту выхода на строительную площадку каждого нового дома у нас уже есть достаточное количество собственных денежных средств на завершение его строительства



будем возводить и вовремя сдавать еще больше качественного жилья. Во всяком случае, уже через пять лет мы намерены удвоить объемы строящихся квадратных метров.

Однако для этого необходимо финансирование, а оно теперь стало дорогим и обременительным для застройщиков.

Для нас это абсолютно не проблема. Все жилые проекты компания возводит на собственные средства, не привлекая кредитов. И это тоже подтверждает, что объекты будут достроены независимо от размера ключевой ставки и ситуации на рынке в целом.

Что это значит?

К моменту выхода на строительную площадку каждого нового дома у нас уже есть достаточное количество собственных денежных средств на завершение его строительства, даже если предположить, что ни одна квартира в нем не будет продана. Это так называемая подушка ликвидности. Она у нас существует не только в денежном эквиваленте, но и в виде товарных остатков. Тут прослеживается интересная аналогия. В этот кризис, как и в прошлый, компания вступила без задолженностей по кредитам. В 2008 году ФСК Лидер запускала первые

собственные проекты. 2015 год для нас станет ключевым в развитии — запланирован выход на стройплощадки сразу по нескольким проектам.

Как я понимаю, мы плавно перешли к планам развития вашей компании.

Планов у нас, как всегда, предостаточно. Собираемся выдерживать структуру наших продуктов и строить в основном в сегменте эконом- и комфорт-класса — порядка 65% общего объема проектов. Около 20% составит коммерческая недвижимость, оставшиеся 15% придутся на бизнес-класс. Будем осваивать рынки экономически развивающихся регионов России.

А в этом году мы не только начнем новые, но и завершим текущие проекты. В высокой степени готовности масштабный проект — микрорайон «Новое Измайлово» общей площадью 370 тыс. м². В этом году сдаются первые очереди УР-кварталов «Новое Тушино» и «Сколковский».

Владимир, мне кажется, вы немного лукавите по поводу отсутствия новостей.

Мы просто продолжаем работать, строить и выполнять свои обязательства в срок. Для нас это не новость, а принцип работы. (аи)

Все свои жилые проекты компания возводит на собственные средства, не привлекая кредитов. Это тоже подтверждает, что объекты будут достроены независимо от ситуации на рынке в целом