

ОТКРОВЕНИЯ

# Виктор Суетин: Нет денег — нет бизнеса — нет развития

Генеральный директор ОАО «СтройПанельКомплект» —  
о ситуации на рынке жилья, кризисе и своём отношении к политике

Алёна Серебрякова

Нынешний кризис — самый тяжёлый для России, считает Виктор Суетин. Не только потому, что строительная отрасль, в которой он работает, во всех кризисах страдает больше всего. Дело в том, что сегодня не видно конкретных государственных мер по выходу из кризиса. Реальный сектор задыхается без денег, а иссушение финансовых потоков ведёт к стагнации всей экономики. В этих условиях каждый выживает как может.

## Что оставить потомкам?

— Виктор Петрович, с апреля ставки по ипотеке на покупку новостроек были снижены и вернулись к «докризисным» отметкам в районе 12% годовых. Прошло время, можно делать какие-то выводы. Вы почувствовали оживление спроса?

— Да, в конце апреля стало заметно: ипотечные кредиты пошли, рынок с мёртвой точки сдвинулся, и что-то начали покупать. До этого весь первый квартал (за исключением, может быть, января, когда закрывались сделки, не законченные в декабре 2014 года) рынок практически стоял.

На мой взгляд, эта инициатива государства опоздала как минимум на полтора месяца. Снизить ставки обещали с 1 марта, но реально механизм начал работать только в середине апреля, когда выданные кредиты начали измеряться хотя бы десятками.

Кроме того, мы рассчитывали, что льготная ипотека оживит рынок сильнее — прогнозировали две трети от объёмов прошлого года. Однако получилась только половина, если не меньше. Я говорю, конечно, о нашей компании. Но поскольку к продажам наших квартир на сегодняшний день подключено более 40 агентств недвижимости, мы понимаем, что это некий срез практически по всему городу.

То есть ипотека в сегодняшнем её виде, конечно, спасает, но это абсолютно недостаточно для ведения бизнеса. Потому что по сделкам объёмы финансирования упали практически в 2,5 раза. — В чём причины? Многие риелторы и ваши коллеги говорят, что такие же ставки по ипотеке надо распространить на «вторичку». Вы согласны с этим?

— Дьявол кроется в деталях. Первый момент — это первоначальный взнос 20%. Его у людей просто физически нет. На покупку даже небольшой квартиры нужен 1 млн руб. Значит, взнос — это 200 тыс. руб. Если это жильё за 1,5 млн, взнос уже 300 тыс. руб. Серьёзные деньги для подавляющего большинства —

откуда их взять? Это первый ограничивающий момент.

Второе: банки очень сильно ограничили выдачу ипотеки, начали жёстко проверять клиентов.

Третий момент: действительно, у многих есть «вторичка», вроде бы можно её продать, но «вторичку» мало кто покупает, потому что на неё не распространяется ипотека по льготной ставке. Получается замкнутый круг.

Ну, и в целом во время кризиса люди сдерживают себя прежде всего именно в крупных покупках. Они боятся за своё будущее.

В итоге мы ограничили получение кредитных ресурсов примерно вдвое против того, что у нас было до кризиса. И отсюда понятно, что «выстрела» по ипотеке, которого мы ожидали, не получилось. Поэтому вся отрасль сегодня испытывает очень серьёзную нехватку денег. К тому же сейчас и банки не финансируют застройщиков...

— И это, кстати, очень интересный вопрос: почему банки не дают застройщикам денег, считая их «зоной особого риска»? Вы считаете свой бизнес очень рискованным?

— Видимо, однажды банки обожглись на молоке и теперь дуют на воду. Конечно, такое поведение банков — эхо кризиса 2008–2009 годов. Тогда бывшие учителя и уволенные из армии военные объявляли себя застройщиками, собирали средства и что-то пытались строить. Ситуация была нездоровой, но банки охотно кредитовали всех, не мониторя рынок. И когда многие такие «застройщики» «рухнули», банки понесли серьёзные потери.

При этом есть достаточно много стабильно работающих застройщиков. Скажем, у ОАО «СтройПанельКомплект» есть основные фонды, под которые наверняка можно выдать кредит. Есть предприятие, есть недвижимость, земельные участки, в конце концов. Этого вполне хватит, чтобы выдать кредит в тех объёмах, которые мы просим.

— Вы многократно заявляли, что даже 12% по ипотеке — это очень много, что государство должно сде-



лать так, чтобы ставка была 3–5% максимум. По-прежнему настаиваете на этом или в кризис ваше мнение изменилось?

— Я абсолютно уверен, что ипотека во время кризиса должна выдаваться под 3–5, ну, может быть, 6%. Ведь даже эти «льготные» 11–12%, которые нам сегодня государство определило — это огромные средства. Надо понимать, что через 10 лет человек заплатит как за 2,5 квартиры. Это всего за 10 лет. А во время кризиса хорошо бы обслужить кредит под 3%, ведь потенциальный покупатель в напряжении: что случится с тем предприятием, где он работает, с его занятостью, зарплатой?

Поэтому я считаю, что правительство сегодня ведёт себя не самым разумным образом по отношению к строительной отрасли, да и в принципе к развитию экономики. На сегодняшний день искусственно сдерживается инфляция, так как выведена из оборота наличность. Но без денежных средств экономика не способна работать. И рано или поздно доступ к ним будет открыт, но после этого инфляция резко пойдёт вверх.

Если мы не даём экономике развиваться, сокращаем ВВП, это совершенно точно ведёт к стагнации. Значит, на бюджет ложатся огромные нагрузки в виде выплат пособий по безработице, уменьшения налогов и платежей предприятий и т. д.

Возможно, стоит дать инфляции быть чуть больше, но при этом выделять средства реальному сектору экономики, потому что без него не нужны ни банковский сектор, ни сфера услуг. Нужно обеспечить кредитование в ряде секто-

ров, может быть, компенсируя затраты, как государство сделало для уменьшения ставки по ипотеке.

— Несмотря на оптимистичные заверения наших государственных мужей, есть ощущение, что этот кризис надолго. Как вы считаете?

— Да, этот кризис, пожалуй, самый сложный. При этом я, во-первых, не вижу чёткой программы выхода из него. Всё, что я посмотрел и прочитал, больше похоже на декларацию. Ну и во-вторых, нет доступности финансовых средств. Нет денег — нет бизнеса — нет развития.

Именно государство во время кризиса должно стать основным заказчиком, чтобы поддержать российскую промышленность и реальный сектор экономики. Причём не только ракетно-космическую и оборонную отрасли, но и все остальные. Как пример — строительство дорог по всей Российской Федерации. Кроме того, у нас до сих пор нет скоростной железнодорожной и автодороги, соединяющей крайние точки страны, например, от Санкт-Петербурга до Владивостока.

Европейцы и американцы через всё это прошли, это работает. Конечно же, для выполнения такого государственного заказа начнут работать все секторы экономики: машиностроение, металлургия, нефтепереработка и т. д. Если для этого не хватает финансовых ресурсов, уверен, правительство способно компенсировать недостающую часть, выпустив необходимое количество денежных средств. Да, при этом мы можем получить растущую инфляцию, но она не будет фатальной, так как реальный сектор экономики будет работать.

Хотелось бы видеть, что государство последовательно развивает свой промышленный потенциал. Для того чтобы не стыдно было отвечать на вопросы потомков: а что вы нам оставили после себя, где современная скоростная транспортная инфраструктура, где крепкая, конкурентоспособная промышленность, что создано на деньги от реализованных углеводородов? Ведь хочется с гордостью отвечать на подобные вопросы!

Каждый сам за себя — один бог за всех

— Пока это лишь рассуждения: мы можем об этом говорить, но повлиять на ситуацию фактически не можем...

— К большому сожалению, да.

— Значит, приходится выкручиваться в существующих условиях. Как выкручиваетесь вы?