

— По сути, вы теперь сами вместо государства субсидируете покупку жилья, что, очевидно, влияет на маржинальность. Не пострадает ли от этого качество строительства и отделки?

— Я неоднократно отвечал на этот вопрос: социальное жилье и жилье, строящееся, по госпрограммам, в большей степени подвергается экспертизам и проверкам, нежели коммерческое. Построить плохо просто никто не даст. И потом, покупатель эконом-жилья ничем не отличается от остальных, у него те же права, те же требования к застройщику по гарантиям и по качеству. Зачем рисковать имиджем?

Покупатель стал более требовательным, но и мы со своей стороны постоянно совершенствуемся в плане материалов и технологий. В этом году мы запускаем собственное производство стройматериалов, что позволит нам контролировать их качество напрямую, а также регулировать себестоимость строительства.

— Что, по вашему мнению, является совершенной инфраструктурой жилого комплекса? Что делается в «Окском берегу» для того, чтобы проект обладал таковой?

— Есть генплан, в котором обозначено, что на территории жилого комплекса должны располагаться объекты инженерной, социальной и коммерческой инфраструктуры. Когда все это будет реализовано и будет работать, наша цель будет достигнута.

— Что сделано на сегодняшний день?

— На сегодняшний день мы в максимальной степени обеспечили «Окский берег» объектами инженерной инфраструктуры — построили очистные сооружения, которые выполняют важную, с точки зрения экологии, функцию и решили проблему водоотведения и канализации для нас и для соседних ЖК.

В этом году мы также запускаем собственную подстанцию на 24 МВт, опять же, с возможностью подключения соседних жилых комплексов. С тепло- и газоснабжением все вопросы у нас тоже решены.

Поскольку за четыре года мы построили почти 200 тыс. кв.м жилья, в которых проживают почти

10 тыс. человек, для нас одной из важнейших задач является развитие социальной инфраструктуры. Как я уже сказал, по федеральной программе «Жилище» мы получили первый детский сад, который должен быть сдан к декабрю. На следующий год у нас запланировано строительство школы на 550 мест и второго детского сада, проект которого сейчас находится на рассмотрении в Москве.

Школа — крайне необходимый объект: на сегодняшний день в «Окском берегу» проживает более 300 детей школьного возраста.

Кроме того, мы добиваемся того, чтобы у нас в следующем году появился фельдшерско-акушерский пункт и офис, состоящий из нескольких врачей по различным направлениям.

Строительство ФОКа — перспектива более далекая, на 2019-2020 годы, но спортивную площадку для наших жителей мы уже организовали самостоятельно. Наконец, мы активно работаем над проектом собственного дома культуры на 100-120 человек.

— Сейчас значительную часть ваших покупателей составляет молодежь. Как вам удалось ее привлечь?

— По сути, мы открыли для Нижегородской области сегмент пригородного эконом-жилья. А это — сегмент как раз для молодежи, для молодых семей, которые впервые покупают квартиры. Однако сейчас по составу экскурсий и по сделкам мы видим, что у нас стали активно приобретать жилье также люди пенсионного возраста, которые хотят переехать поближе к природе, на свежий воздух.

— ИГК «ЭкоГрад» входит в топ-50 застройщиков России и, благодаря проекту «Окский берег», стала лидером Нижегородской области на рынке малоэтажного строительства. В последнее время в СМИ часто появляется информация о банкротстве тех или иных застройщиков, в том числе у нас в регионе. Как покупателям разобраться, в правильное ли место они несут свои деньги? На что необходимо обращать внимание?

— Безусловно, прежде всего, необходимо принимать во внимание репутацию застройщика и уже реализованные им

проекты. До «Окского берега» у ИГК «ЭкоГрад» уже был опыт пилотных проектов по всей территории области, поэтому к нам изначально относились с доверием. Кроме того, сейчас выясняется, что многие ныне обманутые дольщики даже не подписывали документы страховки в своих договорах долевого участия, что, конечно, просто немыслимо — такие сделки незаконны. Необходимо внимательно знакомиться с документами, и, конечно, до покупки жилья желательно лично посмотреть, как идет процесс на стройплощадке.

— Со времени нашего последнего разговора прошло примерно полгода. Какие принципиальные изменения произошли на рынке недвижимости за это время?

— Мы с вами ранее уже затрагивали тему ипотечного кредитования — говорили о том, что необходимо уходить от двузначной процентной ставки по ипотеке, и недавно это наконец-то произошло: Сбербанк и ВТБ заявили о снижении ставки до уровня ниже 10% годовых.

— Соответственно, вы ожидаете роста продаж?

— Ипотека, так или иначе, один из главных регуляторов рынка жилья. По нашему опыту, от 80 до 86% сделок осуществляются с привлечением кредита.

— Какие объекты жилой недвижимости, по вашей оценке, будут пользоваться спросом в ближайшее время. Что на сегодняшний день нужно рынку?

— Я давно занимаюсь малоэтажным строительством и являюсь приверженцем этого формата. Возможно, это мое субъективное мнение, но мне кажется, что малоэтажное жилье максимально отвечает нынешним потребностям рынка, при условии, что оно обеспечено парковками, всей необходимой инфраструктурой и продается по приемлемой цене. При этом эконом-жилье в черте города в силу территориальных и финансовых ограничений девелоперов чаще всего представляет собой «муравейники», поэтому, мне кажется, что будущее за проектами комплексного освоения территории и пригородным строительством.

200 000

КВ.М

жилья введено в эксплуатацию в ЖК «Окский берег».

10 000

человек

проживают сегодня в «Окском берегу».