# «СТРОИТЕЛИ НЕ МОГУТ БЫТЬ НЕПОЗИТИВНЫМИ»

**СОВРЕМЕННЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ — БАЛАНСИРОВАНИЕ МЕЖДУ ТРЕБОВАНИЯМИ РЕГУЛЯТОРА, ЗАПРОСАМИ ЖИТЕЛЕЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬЮ И НЕОБХОДИМОСТЬЮ ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ. В СИТУАЦИИ, КОГДА ЗНАКОМЫЕ РЫНКУ ИНСТРУМЕНТЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ТЕРЯЮТ ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ, ФУНДАМЕНТОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ОСТАЮТСЯ СОХРАНЕНИЕ КОМАНДЫ И СЛЕДОВАНИЕ ОБОЗНАЧЕННЫМ ПЛАНАМ. О ТОМ, КАК ПРОШЕЛ 2025 ГОД ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА, КАК ВЫГЛЯДИТ БУДУЩЕЕ БЫВШЕГО СИЗО «КРЕСТЫ» И ЧТО ЖДЕТ РЫНОК ПОСЛЕ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОГРАММЫ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ В 2026-М, BUSINESS GUIDE ПОГОВОРИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ГК «КВС» СЕРГЕЕМ ЯРОШЕНКО.** ПОЛИНА ПУЧКОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**BUSINESS GUIDE:** Как вы можете кратко описать 2025 год для вашей сферы бизнеса?

**СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО:** Как, в принципе, и любой предыдущий, ничего нового. Строительная сфера достаточно спокойная, она должна двигаться без резких колебаний, все должно быть системно. Мы готовились к худшему, но оказалось, что 2025 год не самый плохой. Для строительной отрасли все прошло нормально. Были перекосы в первой половине года, но в целом по году все хорошо.

**BG:** В сравнении с 2024-м было легче, проще или примерно так же?

**С. Я.:** У строителей нет понятия «легче» или «проще». У нас есть планы, которые мы себе ставим. Соответственно, понимая, что возможны какие-то критические моменты, мы эти планы немного занизили, чтобы сильно не расстраиваться, если их не получится выполнить. Но по факту получилось, что мы даже перевыполнили поставленные планы, поэтому для нас год очень удачный. Мы всегда движемся стабильно, работаем приблизительно с одной и той же скоростью: сдаем 150–200 тыс. кв. м в год. Такой результат у нас уже более десяти лет. Просто мы планируем строительство таким образом, чтобы ничего не двигать.

**BG:** Какие проекты в 2025 году вы реализовали?

**С. Я.:** Все, что мы планировали, реализовали. Сейчас у нас семь проектов: два проекта комплексного развития территории (КРТ) в Ленинградской области, два КРТ в Санкт-Петербурге и еще три точечных проекта в городе. Строительство шло и идет по точному графику. Никаких срывов нет.

**BG:** А как изменились операционные показатели в 2025 году в сравнении с 2024-м?

**С. Я.:** Мы как планировали строительство 150–200 тыс. кв. м, так намеченные планы и выполняем. Глобально ничего не изменилось. Но так как произошла инфляция и вслед за ней подорожание недвижимости, то в любом случае выросла стоимость квадратного метра жилья. При тех же самых объемах мы получили больше выручки. Поэтому с точки зрения выручки у нас рост.

**BG:** Какова была доля проектов с привлечением господдержки?

**С. Я.:** В 2025 году ипотека занимала 85–86%. Первая часть года была не очень активная с точки продаж и ипотеки. Однако в конце года, когда стало известно об изменении условий по господдержке, конечно, произошел скачок темпов продаж. Люди торопились приобрести недвижимость по старым условиям.

**BG:** Был ли какой-то особый всплеск в декабре?

**С. Я.:** Да, октябрь, ноябрь, декабрь — это как раз последний квартал, когда у нас был всплеск продаж. В первой половине года ипотека упала приблизительно до 50–55%. Соответственно, после объявления об изменениях количество продаж с ее использованием выросло на 30%.

> *С 1 февраля 2026 года условия предоставления семейной ипотеки существенно изменятся. Вместо прежней схемы, при которой каждый из супругов мог оформить льготный кредит, теперь льготная ставка в 6% будет предоставляться только на одну ипотечную сделку в рамках одной семьи. Для реализации этого правила оба супруга в обязательном порядке будут выступать созаемщиками по такому кредиту. Возможность оформить вторую льготную ипотеку для семьи появится только после полного погашения первого кредита и при условии рождения в семье еще одного ребенка. Если общего дохода супругов для получения кредита будет недостаточно, сохранится возможность привлечения дополнительных созаемщиков или поручителей из числа третьих лиц.*

**BG:** Вы прогнозируете, что из-за изменений с 1 февраля спрос в январе будет выше, чем он традиционно бывает?

**С. Я.:** Мы все-таки стараемся работать системно. Это не спрос на салат «Оливье», который вырастает к Новому году и сразу после праздника прекращается. К сожалению или к радости, регулятор то дает возможность брать ипотеку, то не дает. Соответственно, когда у людей появляется возможность, конечно, они ее используют. Изменение условий очевидно приведет к спаду. И на какое-то время люди должны взять паузу, чтобы разобраться с новыми вводными.

**BG:** Раз вы говорите про спад, можете ли уже сейчас оценить, насколько сильно может рынок просесть с 1 февраля?

**С. Я.:** Понятно, что если ипотека занимала 85% в прошлом году, то в этом году рынок просядет, и это будет весомо. Но вопрос в том, насколько сильно. У строите-