

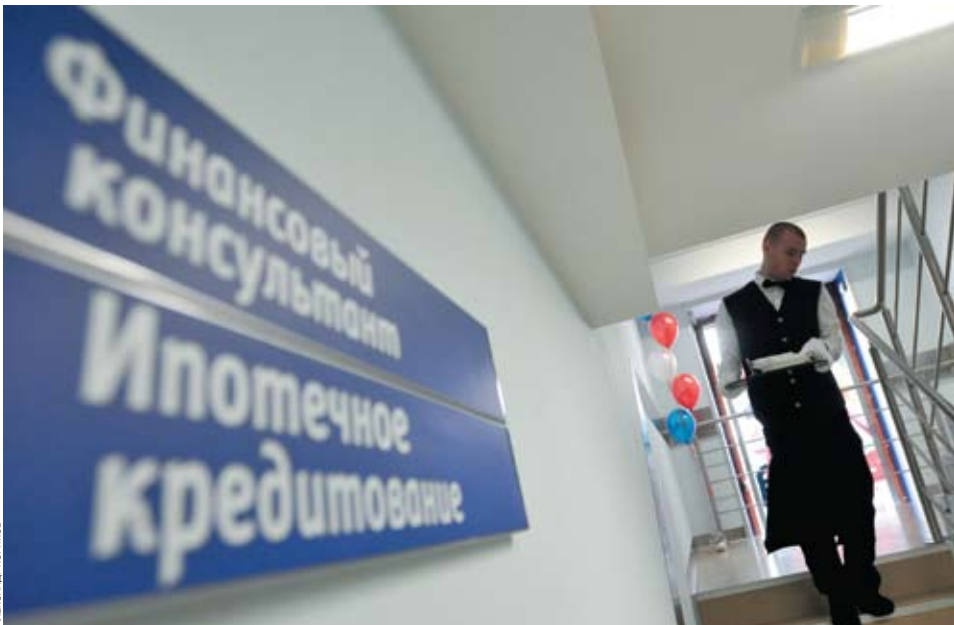
Недавно президент РФ Владимир Путин в очередной раз заявил о необходимости сдерживания роста ставок ипотечного кредитования. Участники рынка полагают, что к словам властей органы, ответственные за кредитно-денежную политику, прислушаются и роста ставок ожидать не стоит. Рост объемов ипотечного кредитования в ближайшие годы будет оставаться довольно высоким, но все же не таким, как в предыдущие три года.

Ипотеке прогнозируют стабильность

— жилищное кредитование —

Президент РФ Владимир Путин в очередной раз выразил озабоченность высокими ставками по ипотечным кредитам в России. «Вы сами обратили внимание на то, что по целевым показателям ставка ипотечного кредита должна быть немного больше, чем 2–2,5 процента от ставки рефинансирования. Поэтому есть над чем работать, и прошу обратить на это внимание вместе со всем экономическим блоком и в работе с коммерческими банками», — сказал президент на совещании в правительстве.

Первый вице-премьер Игорь Шувалов, в свою очередь, заметил, что процентная ставка по выдаваемым ипотечным кредитам должна быть «уровень инфляции плюс 2,2 процента к уровню инфляции». То есть такая ставка должна быть на уровне 9%. Вместе с тем господин Шувалов подчеркнул, что число выдаваемых жилищных кредитов рас-



Практически каждая четвертая покупка жилья на российском рынке совершается в кредит. Доля ипотеки на первичном рынке еще выше, и достигает она уже 50%

тет. Если десять лет назад их было выдано 14,5 тыс. в год, то в 2013 году россияне взяли около 800 тыс. кредитов на приобретение жилья.

По данным официальной статистики, доля транзакций на рынке недвижимости России с привлечением ипотечного кредита достигла исторического максимума — около 24%. То есть уже практически каждая четвертая покупка — в кредит. Ипотека остается наиболее востребованным и доступным инструментом

улучшения жилищных условий. По итогам 2013 года темпы роста ипотечного рынка снизились по сравнению с 2012 годом, но, тем не менее, остались достаточно высокими — около 30%, а суммарный объем сделок, судя по всему, превысил прогнозировавшийся уровень в 1,3 трлн рублей. В Петербурге объем выданных

ипотечных кредитов составил 60 млрд рублей.

Объективный характер замедления

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит: «Важно подчеркнуть, что во многом замедление носит объективный характер — речь идет о нормализации динамики и о формировании умеренных темпов расширения жилищного кредитования, соответствующих общей конъюнктуре. Взрывной рост предыдущих периодов объясняется активным восстановлением рынка после жесткой кризисной коррекции. Сейчас динамика падает на фоне нормализации рынка — эффект бурного развития за счет низкой базы фактически исчерпан. Вместе с тем, я полагаю, что, несмотря на негативные факторы, общий контекст рынка, характеризующийся высоким спросом на жилье и умеренным расширением доходов, позволит ипотеч-

ному кредитованию продемонстрировать весьма заметный рост, темпы которого будут ближе к оптимистичным прогнозам».

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», обращает внимание на то, что особенно резкий прирост объемов ипотечного кредитования наблюдался осенью прошлого года: «Доля использования ипотечных кредитов в этом году постепенно нарастала от квартала к кварталу, только за последний квартал мы наблюдаем прирост 54 процента».

По мнению господина Клягина, в 2014 году, учитывая высокое значение рынка ипотечного кредитования и планируемое расширение государственных программ, направленных на его поддержку, и введение дополнительных инструментов, повышающих ликвидность, темпы роста в индустрии, несмотря на спад в экономике, будут оставаться высокими и, скорее всего, не опустятся ниже 15–20% годовых.



«Опережающий рост цены возможен в очень популярных локациях»

Прошлый год цены на жилье оставались стабильными, а по некоторым оценкам даже снизились. Что будет в этом году с ценами на жилье на первичном рынке, корреспондент «Ъ-Дом» РОМАН РУСАКОВ выяснял у участников рынка.

ЕЛЕНА ВАЛУЕВА,
директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation:

— Мы не ожидаем кардинальных изменений. Как показал январь, уровень спроса достаточно высок. При сохранении благоприятного макроэкономического фона рост цен сохранится в пределах уровня инфляции.

АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК,
директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы:

— Цены на жилье имеют тенденцию на снижение в ближайшей перспективе. Постоянная массированная реклама застройщиков свидетельствует о том, что продавать приходится очень активно, а значит, ожидаемого показателя спроса у населения нет.

МАКСИМ КЛЯГИН,
аналитик УК «Финам Менеджмент»:

— В течение 2014 года, учитывая прогнозируемые слабые темпы роста экономики, качественного ускорения, скорее всего, не произойдет. Вместе с тем и снижение цен, на мой взгляд, — сценарий маловероятный. Сильным фактором поддержки рынка остается по-прежнему быстро растущая индустрия ипотечного кредитования.

РЕКЛАМА

ВСЕ ДЛЯ ЗИМНЕГО ОТДЫХА

НОВЫЙ ЖИЛОЙ

ДЮНА

КОМПЛЕКС

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева

ОТ 2,5 МЛН РУБ.

ГРУППА КОМПАНИЙ

ЦДС

www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк».

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк» и уплаты взносов.

Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации.

С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru

ДОМ

прямая
речь

с13

ИРИНА МИХЕЕВА,
коммерческий директор АН «Плюс»:
— На сегодняшний день первичный рынок недвижимости развивается активнее, чем вторичный, поэтому и цены в данном сегменте растут более стремительно. По нашим прогнозам, за 2014 год цены на рынке первичной недвижимости вырастут на 5–7%, тогда как цены на вторичном рынке могут подняться лишь на несколько процентов. Стоит отметить, что в случае кризиса внимание потенциальных покупателей может переключиться на «вторичку», поскольку «первичка» сопряжена с большим количеством рисков.

ИРИНА МОГИЛАТОВА,
управляющий партнер агентства недвижимости Tweed:
— Валютные колебания, скорее всего, приведут к всплеску покупательского спроса: большинство покупателей держат средства в твердых валютах, а цены на первичные объекты часто фиксируются в рублях, так что ослабление позиции рубля как раз делает цены на первичные объекты более привлекательными. Негативно может сказаться ослабление рубля разве что на тех ипотечных сделках, где цена объекта зафиксирована в твердых валютах.

ЕЛЕНА ИСКОВСКИХ,
директор по продажам Atlas Development:
— Финансовые рынки, в 2008 году упавшие в несколько раз, к настоящему моменту вернули свои позиции полностью и вернулись к докризисным показателям. При этом цены на недвижимость до сих пор на 35–50% ниже предкризисных. Исходя из этого, можно было бы ожидать роста — но если оценивать ситуацию объективно, есть множество факторов, способных изменить прогнозы.

ПЕТР БУСЛОВ,
руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб»:
— Ценовой ситуации в следующем году можно дать название «низкий рост», то есть картина будет аналогичной 2013 году. Рост цен будет зависеть от двух позиций: рост доходов населения — в 2014 году он будет практически нулевым, и объем предложения на рынке, который будет «давить» на цену из-за переизбытка (на 2014 год планы по выводу в продажу новых проектов примерно такие же, как и в 2013 году). Единственным драйвером роста в 2014 году будет ипотека. Опережающий рост цены возможен в очень популярных локациях, где нет сильной конкуренции. В основном это обжитые районы Санкт-Петербурга (но в них практически нет свободных земельных участков под застройку), а также популярные проекты, которые пользуются ажиотажным спросом у покупателей.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,
директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге:
— Цены продолжают ползти вверх. Однако перегрева рынка, подобного тому, что мы наблюдали в 2004–2005 годах, в настоящее время нет. Тогда жилье дорожало на 20–30% в год, а в некоторых объектах — на все 100%. Сейчас цены поднимаются умеренно — на 8–10% в год, и падения стоимости квадратного метра в ближайшее время не прогнозируется.

ПОЛИНА ЯКОВЛЕВА,
директор департамента новостроек NAI Besar:
— На текущий момент на рынке первичной недвижимости не наблюдается никаких предпосылок к стагнации, поэтому я прогнозирую рост цен в данном сегменте в пределах 10–15% в год. Однако на загородном рынке ситуация не столь оптимистичная, поскольку спрос на коттеджи и таунхаусы начал стремительно падать, а малозатажное строительство держит крайне низкие цены для того, чтобы конкурировать с первичным рынком недвижимости. Таким образом, цены на загородном рынке в 2014 году, скорее всего, будут оставаться на прежнем уровне.

СВЕТЛАНА ПОПОВА,
маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:
— Как показали нобелевские лауреаты, предсказание цен на рынке недвижимости — неблагоприятное и бесполозное дело. Можно лишь сказать, что рост цен на недвижимость в пределах инфляции отражает стабильную макроэкономическую ситуацию и, соответственно, сбалансированное и нормальное развитие рынка. Поэтому при прочих равных условиях (то есть при отсутствии серьезных колебаний экономики страны и при дальнейшем стабильном развитии рынка) возможен небольшой рост цен на уровне инфляции.

ГАЛИНА ГАРАЕВА,
генеральный директор компании «Континент»:
— Можно прогнозировать, что 2014 год, как и 2013-й, будет относительно стабильным. Предпосылки для роста отсутствуют, в то же время спрос на качественное жилье сохраняется как со стороны инвесторов, так и со стороны конечных покупателей. Ценовая динамика останется на уровне 2013 года, то же самое можно сказать и о темпах строительства.

Проектное финансирование бьется за чистоту рынка

Средства дольщиков по-прежнему остаются основным источником финансирования строительства жилых домов. Но в последние годы, отмечают эксперты, стала постепенно возрастать доля проектного финансирования. И чем прозрачнее будет становиться рынок, тем выше будет эта доля.

— схемы —

Сегодня существует довольно много механизмов финансирования строительных проектов — от бартерных схем или публичного заимствования до привлечения средств дольщиков. Но основных вариантов все же не так много — строительство на собственные средства с привлечением банковских кредитов, строительство на средства дольщиков и проектное финансирование.

Поделили доли
«Доли между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15–20 процентов от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80 процентов. Доля банков доходит до 80 процентов», — говорит Елена Кузнецова, заместитель директора по экономике и финансам ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Председатель совета директоров O2 Development Виктор Осокин добавляет: «Основные схемы кредитования девелоперских организаций — это прямое кредитование и проектное финансирование; синдицированное кредитование или приобретение банком доли в уставном капитале инициатора проекта встречаются крайне редко. Наибольшей популярностью пользуется смешанная проектно-залоговая схема: использование целевое, источники погашения «заяваны» на конкретный проект; залогом могут выступать другой объект недвижимости, земля, на которой планируется стройка, доли общества-застройщика, акции компании и другие условия, минимизирующие риски невозврата кредита». По такой схеме в Петербурге работает ряд компаний, при этом говорить о широкой распространенности схемы проектного финансирования



Пока оптимальная схема — привлечение средств дольщиков, поэтому такой механизм выбирается застройщиком как минимум в двух третях случаев. Подобная схема финансирования дает возможность получить и банковский кредит для увеличения оборотных средств — это значительно проще, чем договориться о проектном финансировании

нельзя: заемными средствами в Петербурге пользуются менее половины застройщиков.

В жилищном строительстве распространены привлечение средств дольщиков по 214-ФЗ и создание ЖСК. Пока оптимальная на сегодня схема — именно привлечение средств дольщиков, неудивительно, что этот механизм выбирается застройщиком как минимум в двух третях случаев. Такая схема финансирования дает возможность получить и банковский кредит для увеличения оборотных средств — это значительно проще, чем договориться о проектном финансировании.

«Основные сложности, препятствующие компаниям воспользоваться проектным финансированием, — отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков на этапе заключения договора. Проектное финансирование как инструмент привлечения средств, если говорить о практике, доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. Как несомненный плюс такой схемы можно отметить высокую уверенность в том, что строительство будет завершено в срок», — говорит Галина Гараева,

генеральный директор компании «Континент».

Механизм в действии
Механизм проектного финансирования действует следующим образом: после аккредитации проекта банком и начала кредитования застройщик-инвестор занимается привлечением финансовых средств от частных инвесторов, а банк-кредитор — контролем распределения финансовых потоков и самой стройки. Основными плюсами проектного финансирования для застройщиков является в первую очередь гарантированное финансирование, а кроме того — дополнительный внешний контроль рисков и имиджевые «доходы». Из недостатков, в частности, высокие ставки и комиссии, жесткие требования к документации, подготовка которой занимает достаточно большое количество времени, и контроль проекта банком.

При этом спрос на проектное финансирование в строительном секторе формируется на высоком уровне. Во многом это определяется как раз спецификой отрасли — средний экономический цикл составляет обычно не менее трех лет, при этом конъюнктура рынка достаточно изменчива, находится в сильной зависимости от общей макроэкономической ситуации, и это, собственно, диктует потребность в длинных кредитах с гибкими условиями обслуживания. Вместе с тем пока проектное финансирование не получило необходимого широкого распространения. «Основной причиной остается и относительная сложность таких механизмов, требующих

значительных компетенций и высокой степени участия от кредитора, сопровождающихся довольно высокими издержками для кредитной организации (оценка, подготовка, аудит) и зачастую плохо прогнозируемыми рисками, что при условии сравнительно низкой конкуренции в финансовом секторе не дает этим форматам достаточных условий для развития. В общем, практика применения пока не масштабная. Как правило, мы видим, что в последние годы проектное финансирование реализуется в наиболее крупных и долгосрочных, чаще всего инфраструктурных проектах с участием государства или квазигосударственных компаний. Полагаю, массового распространения таких механизмов кредитования стоит ожидать по мере развития конкуренции как в банковской среде, так и, собственно, в строительном комплексе, когда сужение рентабельности сформирует запрос на значительное повышение эффективности», — рассуждает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Впрочем, далеко не все крупные девелоперы прибегают к проектному финансированию. Финансовый директор компании «ОИТ Санкт-Петербург» Анатолий Сегаль рассказал: «Компания традиционно работает с двумя источниками финансирования строительных проектов: это собственные средства концерна УТТ и средства дольщиков. Думаю, что в перспективе возможно изменение нашей политики и привлечение банковских кредитов или соинвесторов для реализации больших инфраструктурных проектов комплексного освоения территорий».

Тенденция последних лет — увеличение на рынке доли проектов с привлечением проектного финансирования, однако для того чтобы эта схема оставалась привлекательной для застройщиков, процедуру получения проектного финансирования необходимо упростить, сократить сроки одобрения кредита, снизить долговую нагрузку на застройщика.

Несомненным плюсом проектного финансирования является возможность получить от банка до 70% бюджета проекта на длительный срок, иногда — больше. Недостатки у схемы тоже имеются: строительство оказывается зависимым от колебаний финансового рынка; большое количество условий (в том числе высокие ставки) приводит к существенному увеличению долговой нагрузки на застройщика; конечная стоимость квадратного метра для покупателей тоже увеличивается.

Вице-президент НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» Павел Гончаров говорит: «Проектное финансирование в мировой практике является одним из наиболее распространенных механизмов привлечения средств на реализацию девелоперских проектов. Существующие в России схемы не совсем соответствуют классическому, «академическому» определению проектного финансирования. Развитие рынка и повышение профессионализма девелоперов и прозрачности их деятельности ведут к развитию применяемых при строительстве жилья подходов к финансированию».

с16

Ипотеке прогнозируют стабильность

— жилищное
кредитование —

с13

Новый лидер

В 2013 году лидеры по выдаче ипотечных кредитов остались неизменными: это Сбербанк, ВТБ24, банк «Санкт-Петербург» и Газпромбанк. ВТБ24 и Сбербанк в этом году спорят о том, кто по итогам 2013 года стал лидером в городе.

Старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе рассказал: «ВТБ24 по итогам 2013 года выдал в Петербурге свыше 10,6 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму свыше 22,7 млрд рублей, при первоначальном плане по выдачам в 15 млрд рублей. В прошлом году нашему филиалу впервые удалось занять лидирующие позиции на петербургском рынке ипотечного кредитования. За январь — март ВТБ24 выдал в Северной столице ипотечных кредитов на сумму 4,4 млрд рублей, опередив ближайшего конкурента, согласно данным его управленческой отчетности, на 1,4 млрд рублей. По итогам первого полугодия отрыв между лидером и банком, занявшим на местном рынке второе место по объему выдачи ипотечных кредитов, увеличился до 1,8 млрд.

Результатом стал беспрецедентный всплеск конкуренции на ипотечном рынке города. При этом некоторые из конкурентов не только запустили целый ряд маркетинговых акций, но и дошли до того, что стали активно продвигать среди потенциальных клиентов в качестве ключевого преимущества своих кредитов возможность оформлять ипотеку без

страхования жизни и здоровья на тех же ценовых условиях, что и со страхованием. Мы принципиально не пошли на отмену надбавки по процентным ставкам в случае отказа заемщика страховать жизнь — даже невидя на высокую вероятность потерять в результате с таким трудом завоеванное лидерство на рынке. Мы убеждены, что конкуренция банков должна улучшать качество продуктов и услуг, а не поощрять ради достижения бизнес-целей финансовую неграмотность и массово штамповать кредиты с повышенными социальными рисками».

По итогам 2013 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал в Петербурге ипотеки на 22,6 млрд рублей. Заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марина Чубрина сообщила: «Ипотечный портфель банка в Петербурге по итогам 2013 года увеличился на 35 процентов и на 1 января 2014 года составил 50,4 млрд рублей. Весь ипотечный портфель Северо-Западного банка Сбербанка России по итогам 2013 года показал рост в 34 процента по сравнению с началом года — до 83,9 млрд рублей».

Екатерина Бармашова констатирует: «При использовании ипотечных кредитов наибольшее одобрение наши клиенты получили в следующих банках: ВТБ — 34 процента, Сбербанк — 23; банк «Санкт-Петербург» — 18; Газпромбанк — 7; также долю в 5,5 процента занимает Ханты-Мансийский банк. Приобретая строящуюся недвижимость, чтобы реализовать субсидии или материнский капитал, 5 процентов наших покупателей.

Первичный рынок предпочтительнее

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина говорит: «По итогам 2013 года в Петербурге было выдано кредитов на сумму 60 млрд рублей, что примерно на 30 процентов больше, чем в 2012 году. При этом в 2014 году из-за стагнации в экономике темп роста выдачи ипотечных кредитов сократится и составит около 15 процентов».

Она считает, что сегодня каждая вторая сделка на первичном рынке недвижимости Петербурга происходит с привлечением ипотечных средств, а в некоторых новостройках процент таких сделок доходит до 65% — ипотека становится все популярнее, особенно среди молодого населения. Банки, в свою очередь, упрощают процедуру аккредитации новых строящихся объектов, устраивают совместные с застройщиком акции, проводят консультации на строительных объектах, что также способствует увеличению доли ипотечных сделок.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб», рассказал: «В компании «Главстрой-СПб» по итогам 2013 года доля ипотечных сделок в общем количестве заключаемых договоров составила 35 процентов (+7 к показателям 2012 года)».

Такая же картина и в группе ЛСР. Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», сообщил: «В прошлом году в нашей компании в сегменте масс-маркет количество договоров с привле-

чением ипотечных кредитов увеличилось более чем в 2,5 раза по сравнению с 2012 годом. По итогам 2013 года доля ипотечных сделок у нас составила около 35 процентов, что на 7 процентов превышает аналогичный показатель 2012 года».

По данным госпожи Бесединой, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным в 2013 году, составила 12,6%, этот показатель за 2012 год был равен 12,3%.

«В 2014 году ипотечные ставки будут уравновешены, с одной стороны, высокой конкуренцией среди банков и государственной политикой по снижению ставок, с другой стороны, экономической составляющей — существованием колебаний, таким образом, не предвидится», — считает госпожа Беседина.

Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик полагает, что в предстоящие годы ставки по ипотечным кредитам будут корректироваться в сторону снижения. «Это обусловлено, наряду с нарастающей конкурентной борьбой за значительную долю рынка, поручением президента РФ Центральному банку снизить уровень процентных ставок по ипотеке. Данное поручение будет выполняться: у ЦБ РФ достаточно рычагов влияния на рынок кредитования. Смягчение условий кредитования увеличит доступность жилищного кредитования, что положительно повлияет на его спрос. Однако стоит отметить, что ситуация на рынке недвижимости, как и на любом другом, зависит от состояния российской экономики. Ставки будут напрямую зависеть от

стоимости банковских ресурсов, а их стоимость — от инфляции, что и станет основным индикатором движения этого рынка», — рассуждает господин Кольчик.

Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов в Северо-Западном региональном центре Райффайзенбанка, считает, что предпосылки для стагнации рынка ипотеки нет и пока не предвидится. «В 2014 году мы ожидаем более скромного, но все-таки роста — в пределах 20 процентов. По нашим оценкам, драйвером роста ипотечного рынка является — и будет им оставаться в ближайшей перспективе — первичный рынок», — говорит он.

Насчет ставок господин Мурашкин не столь оптимистичен: «Возможны два сценария событий. С одной стороны, за счет свободного доступа к более дешевому фондированию госбанка могут уменьшить ставки, что неизбежно приведет к коррекции ставок крупнейших игроков в среднем до уровня 11–12 процентов годовых. При этом сценарии событий рынок ипотеки может вырасти на 25–30 процентов. Но в связи с изменением макроэкономической конъюнктуры стоимость фондирования может вырасти, что, в свою очередь, приведет к коррекции ставок в среднем на один процент и к снижению покупательского спроса до уровня 2013 года».

Петр Буслов полагает, что по сравнению с 2013 годом темп роста выдачи ипотечных кредитов будет замедляться и составит 10–12%.

Валерий Грибанов,
Олег Привалов

ДОМ

«Нам под силу построить практически любой объект»

ГК «Росстройинвест» в 2014 году намерена приступить к реализации новых проектов в Петербурге. Председатель совета директоров группы компаний ФЕДОР ТУРКИН в интервью корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ЛЕСОВСКИХ рассказал о планах группы, итогах работы за 2013 год и о том, почему компания стремится выйти в регионы.

— экспертное мнение —

— Каких результатов холдинг достиг в 2013 году? Довольны ли вы такими показателями?

— Прошедший год был напряженным и неоднозначным. Мы рассчитывали на лучшие показатели в сегменте госзаказа, но не все ожидания удалось реализовать. Причин много, и практически все они от нас не зависят. Надеемся, что грядущие годы в этом секторе будут более динамичными. Что касается наших инвестиционных проектов, то достигнутыми результатами я доволен. Реализация проектов идет по графику и с хорошим темпом продаж. Одним из важных итогов прошлого года я бы назвал создание концепции жизни «Доступный комфорт» от «Росстройинвеста». Мы тщательно продумали и разработали стандарт качества жилья, который будет воплощен в большинстве объектов компании.

— Вы создаете в своих проектах не просто объекты социальной инфраструктуры, а целые культурно-образовательные центры. Откуда пришла такая идея?

— Согласно одной из теорий, экономический кризис, связанный с переходом на уровень информационных технологий, закончится только в 2016 году. Если наша страна сможет перейти на этот новый уровень, то отставание от ведущих мировых держав сократится до 5–7 лет. Мы это понимаем и стремимся внести в данный процесс свой вклад. Мы хотим, чтобы у жильцов наших домов и их детей была возможность развиваться. В уже построенном и сданном в эксплуатацию ЖК «Князь Александр Невский» мы начинаем думать над заполнением такого культурно-образовательного центра. Возможности шиковать нет, но

жизнь показывает, что и ограничиваться совсем скромным наполнением тоже нельзя. Наши партнеры из ИТМО предлагают организовать там обучающие классы, в которых чемпионы мира по информационным технологиям из института занимались бы ребятами. Сейчас мы думаем над реализацией этой идеи. — В прошлом году аналитики говорили о некотором затоваривании первичного рынка жилья Петербурга. Чем сегодня, на ваш взгляд, можно привлечь покупателей?

— Мы очень удовлетворены спросом на наши проекты. Для того чтобы обеспечить этот спрос, мы и разработали концепцию «Доступный комфорт», которая включает разумную цену, удобные схемы приобретения, яркую архитектуру и развернутую инфраструктуру. Так, в наших крупных жилых комплексах все самые необходимые услуги можно будет получить, не выходя из дома. По возможности мы строим и храмы: он уже есть в ЖК «Князь Александр Невский» и будет в ЖК «Город мастеров».

— В то же время многие компании считают практически непосильным бременение по строительству детских и школ. Так ли высока доля затрат на эти объекты в общем объеме инвестиций в проект и как при этом удается выдержат экономику?

— Строить детские сады и школы действительно очень дорого. Петербургские застройщики оказались не готовы к тому, что государство просто возьмет и переложит на их плечи свою обязанность по созданию образовательных учреждений. Выход из сложившейся ситуации надо искать в диалоге с властью. Например, в Ленинградской области при строительстве содоъектов за свой



АЛЕКСАНДР КОРОВОВ

счет инвестор может получить преференции по налогам. В Петербурге пока такой схемы нет, но, наверное, какой-то механизм тоже будет разработан. Вопрос уже сдвинулся с мертвой точки, и это, безусловно, положительно скажется на рынке. — Власти города предложили застройщикам делать добровольные взносы на социальную инфраструктуру. Как вы участвуете в этом процессе?

— Мы на добровольных началах участвуем в достройке проблемного жилого комплекса, который давно должен был быть сдан. Для нас это

большая нагрузка, но мы понимаем, что люди остались брошенными и им надо помочь.

— Какие собственные проекты сегодня находятся в активе компании?

— Сейчас у нас в работе находятся такие жилые проекты, как «Город мастеров», «Утренняя звезда», «Дом с курантами», «Земляничная поляна», «Золотые купола», «Петр Великий» и «Екатерина Великая» и ряд других. Продолжается строительство многофункционального комплекса «Морская столица» на Дальневосточном проспекте.

— Над какими новыми проектами компания намерена начать работать в 2014 году?

— В этом году мы хотим начать работу над новым проектом на юго-западе города — ЖК «Старая крепость». Это будет небольшой девятиэтажный жилой комплекс комфорт-класса площадью примерно 35 тыс. кв. м, архитектурный облик которого будет условно представлять собой полуразрушенную крепость. Сейчас мы находимся на финальной стадии переговоров по покупке под этот проект земельного участка. Кроме того, в декабре 2013 года мы закрыли сделку по покупке участка на Заводской улице, 15, под строительство высотных ЖК «Петр Великий» и «Екатерина Великая». В конце года КГА выдал нам градостроительный план участка, и уже летом мы планируем выйти на стройплощадку. Осенью мы намерены приступить к строительству ЖК «Золотые купола» в Сертолово. Кроме того, в области мы хотим построить еще несколько малоэтажных жилых объектов, но пока находимся на стадии переговоров с владельцами земли по совместному освоению участка.

— Есть ли в планах строительства еще каких-либо высотных жилых объектов?

— В Петербурге довольно мало мест, где можно строить высотные здания. Если удача нам улыбнется и мы найдем подходящие участки, то обязательно воплотим в жизнь задумки по строительству ЖК «Юрий Гагарин» и ЖК «Россия». Издалека «Юрий Гагарин» будет напоминать ракету, а «Россия» — карту России.

— Вы строите объекты комфорт-класса. Не хотели бы заняться строительством объектов более высокого класса?

— Нам под силу построить практически любой объект. Понимание того, как проектировать и строить жилье высокого класса, у нас есть. Вопрос в наличии у нас земли под такие проекты. Если участки в таких локациях появятся в нашем активе, то мы возьмемся строить и такие дома.

— Банкиры говорят, что финансирование строительных проектов — это довольно рискованное направление. Легко ли сегодня получить деньги под девелоперские проекты?

— Под все наши инвестиционные проекты мы стараемся получать кредиты, это нам удастся. Однако у нас есть объект (ЖК «Утренняя звезда»), на который мы взяли кредит, но практически им не воспользовались, так как продажи шли очень активно.

— Вы хотите выйти в регионы. Откуда такой интерес к внешним рынкам?

— Если посмотреть, кто строит объекты у нас на Урале, на Севере, на Дальнем Востоке, то мы увидим, что очень часто это зарубежные компании. Турки строят поликлинику в Нижнем Тагиле, чехи занимаются строительством в Коми. На прошлогоднем ПЭФ испанцы заявили, что готовы прийти на российский рынок и работать по себестоимости. Значит, зарубежным коллегам интересно осваивать наш рынок. Нам, россиянам, просто недостает масштабности мышления. Почему бы и нам не поработать на просторах нашей родины? В регионах мы планируем работать как по госконтрактам, так и реализовывать там собственные инвестпроекты. Мы видим, что наш опыт там уже востребован, осталось дождаться его практического воплощения.

— Вы планируете вывести в отдельную единицу бизнеса проектирование и строительство больниц. Как развивается это направление?

— Мы плотно занимаемся этой тематикой: изучаем передовой зарубежный опыт, участвуем в профильных выставках. В декабре мы выиграли тендер по проектированию больницы в Сертолово и будем бороться за право ее строительства. Ранее выиграли тендер на реконструкцию Марининской больницы. В прошлом году планировалось закончить больницу в Полострово, но по ряду причин заказчик перенес окончание на осень 2014 года.

— У вас большие амбиции, и мы видим, что за те последние лет, что компания работает на рынке, вам удалось многого достичь. В чем, на ваш взгляд, секрет успеха?

— Секрет успеха нашей компании в том, что мы любим наш город, любим нашу страну и хотим, чтобы всем здесь жилось хорошо. А чтобы это свершилось, вносим свою лепту — так же, как и многие-многие россияне.

Элитная недвижимость достигла максимума

— рекорды —

В прошлом году на рынке элитной недвижимости был побит рекорд: объем предложения достиг исторического максимума: в продаже в центральных районах Петербурга находилось 431 тыс. кв. м, из них 266 тыс. кв. м — в проектах сегмента «элита».

В 2013 году на рынок центральных проектов Петербурга, по данным «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», поступило 233 тыс. кв. м жилья — это примерно 15 новых проектов. «В частности, мы вывели и начали реализовывать элитный «Дом на Дворянской» на улице Куйбышева и жилой комплекс бизнес-класса «Европа Сити», — рассказал Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад».

Тем не менее Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что все равно рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге по-прежнему очень узкий. «На первое января 2014 года на рынке Северной столицы было представлено 33 объекта класса элита, в которых осуществляются продажи квартир. Это 27 жилых комплексов плюс шесть очередей строящихся комплексов», — говорит госпожа Трошева.

Скачок

До 2012 года объем предложения на рынке элитного жилья сокращался, затем наступил год стабилизации. «В 2013 году мы наблюдали существенный прирост — объем предложения вырос на 38 процентов по сравнению с 2012 годом. Сегодня предложение и спрос на рынке центральных районов города уравновешены», — констатирует господин Бабаков.

Рынок статусного жилья в отношении локаций консервативен. По традиции пальму пер-

венства по объему предложения держат Центральный и Петроградский районы — 47 и 43% соответственно.

В 2013 году было реализовано 148 тыс. кв. м недвижимости в центре Петербурга — прирост составил 47% по сравнению с 2012 годом.

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», отмечает, что почти все компании-застройщики, работающие в этом сегменте, перевыполнили годовой план продаж.

Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate, констатирует: «Рынок элитной жилой недвижимости в Петербурге был очень активен как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. Сегодня можно говорить о том, что объем качественного предложения высокой ценовой категории удовлетворяет спрос и даже немного превышает его. В результате высокой конкуренции стоимость квадратного метра во вновь заявленных проектах немного ниже, чем в жилых комплексах, выведенных ранее; поэтому средняя цена на «элитку» снизилась на 3–5 процентов».

С ней не согласен Денис Бабаков. Он говорит, что в 2013 году цены на жилье в центральных районах демонстрировали стабильность. «Фактически они остались на том же уровне: цена квадратного метра возросла в среднем на 5 тыс. рублей и составляла в прошлом году 197 тыс. рублей при единовременной оплате», — говорит господин Бабаков.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag, отмечает, что стоимость квадратного метра в элитных жилых объектах варьируется от 150 до 380 тыс. рублей. «На 2014 год я прогнозирую рост цен в пределах 10–15 процентов, как и в целом по рынку жилья. Крупных проектов на 2014 год заявлено не было, но Setl City планирует вводить

сразу четыре элитных проекта в городе, поэтому прогнозы развития данного сегмента остаются положительными», — рассказала Яковлева.

Ольга Трошева говорит, что в обжитых районах Санкт-Петербурга прирост средней цены за год в классе «элита» составил 0,5%. В административно подчиненных районах города, где представлено всего два таких объекта, прирост средней цены за год в классе «элита» составил 5,8%.

Продолжилась реструктуризация предложения рынка первичной недвижимости в центральных районах Петербурга. На рынок поступил достаточно большой объем жилья бизнес-класса, поэтому его доля в структуре предложения возросла: если в 2012 году на этот сегмент приходилось 26% от общего объема предложения в центре, то в прошлом году его доля составила уже 38%.

На рынке центральных районов Петербурга доля инвестиционных сделок традиционно колеблется в районе 5–10%. 36% жилья в центральных районах Петербурга приобретается на условиях единовременной оплаты, 8% реализуется с привлечением ипотечного кредита. Наиболее востребованный покупателями вариант — приобретение в рассрочку — используется в 56% сделок.

Новые тенденции

К основным тенденциям рынка Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», относит сокращение средней площади приобретаемых квартир (со 137 кв. м в 2012 году до 129 кв. м в 2013-м). «Ввиду сокращения количества пятен под застройку в традиционно элитных локациях, застройщики жилья высокого ценового сегмента ищут новые территории. Осваиваются набережные Красногвардейского района, промышленные территории на

пересечении Обводного канала и Московского проспекта, а также Петроградский район», — перечисляет госпожа Попова.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петро-сталь», отмечает: «Сегодня элитные новостройки делятся на два типа: небольшие эксклюзивные клубные дома и масштабные проекты средней этажности, ориентированные на более широкую аудиторию».

К новым тенденциям рынка госпожа Амирова относит появление проектов высокой ценовой категории, где предлагается отделка под застройщика. Например, это «Европа Сити» от ЛСР, проекты Legenda Intelligent Development, «Леонтьевский мыс» и др. «И, надо сказать, что продаются такие объекты очень хорошо. Если отделка выполнена качественно и с использованием дорогостоящих материалов, покупателю предлагается на выбор несколько вариантов планировок, то это достаточно интересно и эффективно с точки зрения экономии времени, что немаловажно для людей бизнеса», — рассуждает госпожа Амирова.

Ставка на рынках

Свою нишу на рынке высокого класса занимают апарт-отели. Так,

в конце года получил разрешение на ввод в эксплуатацию ЖК «Монферран», компания Setl City заявила о реализации квартала под брендом Riverside, в рамках которого будет также построен апарт-отель.

Повышение конкуренции логичным образом отразилось на требовательности покупателей, у которых теперь есть выбор. «Как правило, для покупателя важны все детали — наличие современных инженерных коммуникаций, качество сервиса, сопровождающая проект инфраструктура, планировка квартиры. Кроме того, покупателя все больше интересуют «зеленые» и энергоэффективные технологии в строительстве объектов. Конечно, у разных групп покупателей есть свои приоритеты при выборе жилья. Например, более молодое поколение хочет жить в самом центре «тусовки», в гуще всех событий. Покупатели постарше предпочитают «тихий центр». Для семей с детьми важно расположение в непосредственной близости от дома парков и скверов. Иностранцы или люди, которые часто ездят по заграничным командировкам, ценят вид на исторические памятники города», — говорит госпожа Амирова.

Динамика средней цены предложения жилья класса «элита» в обжитых районах Санкт-Петербурга, тыс. руб./кв. м		
Год, месяц	Средняя цена по классу, тыс. руб.	Изменение, %
2012, декабрь	230	0,5
2013, январь	232,5	1,1
2013, февраль	230,1	–1
2013, март	233,5	1,5
2013, апрель	232,7	–0,4
2013, май	233,8	0,5
2013, июнь	236,1	1
2013, июль	228,2	–3,3
2013, август	221,6	–2,9
2013, сентябрь	221,9	0,1
2013, октябрь	221	–0,4
2013, ноябрь	226,4	2,5
2013, декабрь	231,1	2
По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость»		



с14

ЕЛЕНА КРАВЕЦ,
ведущий специалист по жилой недвижимости компании Maris |
Part of the CBRE Affiliate Network:

— Исходя из текущей ситуации на рынке, а также принимая во внимание прогнозы аналитиков, можно сделать предположение, что 2014 год не принесет каких-либо резких перепадов и скачков цен. Усилится тенденция избирательности спроса. Соответственно, изменение цен в ту или иную сторону на наиболее востребованные объекты (одно- и двухкомнатные квартиры, квартиры-студии на первичном рынке) будет зависеть в большой степени от количества и качества предложений на рынке.

ДМИТРИЙ ГУСЕВ,
управляющий партнер ГК «Глубина»:

— В целом на протяжении всего прошлого года темпы роста стоимости жилья на первичном рынке не превышали темпов инфляции, и данная тенденция продолжится и в 2014 году. Стоимость жилого «квадрата» будет расти в основном лишь за счет увеличения стадии готовности реализуемых проектов. Сейчас, в принципе, предпосылки для быстрого роста рынка нет, но и оснований для масштабного кризиса тоже. Самый худший сценарий, на мой взгляд, предусматривает существенный «провис» рынка и снижение цен в неконкурентоспособных проектах весной-летом 2014 года. Но уже к осени все некачественные объекты будут «вымыты» с рынка, и спрос на новое жилье опять начнет расти, и особенно — в сегменте жилья экономкласса.

СЕРГЕЙ КИТАЕВ,
коммерческий директор
«ЮИТ Москва»:

— Если говорить о ценовой политике, я не вижу предпосылок для значительного роста цен. Стоит отметить тот факт, что с начала 2014 года становится обязательным страхование гражданской ответственности новых объектов застройщика, что ведет к увеличению расходной части и, по моим оценкам, может увеличить цены на недвижимость примерно на 1%. В остальном рост цен на первичное жилье комфорт-класса сохранится на уровне роста инфляции.

с16

