«У РЫНКА ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ МАНЕВРА»

БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНАЯ РАССРОЧКА И БОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ, ЧЕМ ПРЕЖДЕ, СКИДКИ ПРИ СТОПРОЦЕНТНОМ ИЛИ БЛИЗКОМ К НЕМУ ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ПЛАТЕЖЕ СТАНОВЯТСЯ ОСНОВНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, УВЕРЕН МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС».


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: После ажиотажного спроса на жилье в конце 2014 года многие застройщики скорректировали цены в сторону уменьшения либо предлагают покупателям дополнительные скидки. Насколько эти меры оправдали себя?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Признаться, я не вижу снижения цен. Просто компании, выходящие с новыми проектами, иногда начинают демпинговать, что, собственно, объяснимо. Хотя много говорилось и в самом строительном сообществе, и на встречах с вице-губернатором по строительству Маратом Оганесяном о том, что один из признаков надежности компании — ее отказ от открытого демпинга. Потому что в любом случае есть себестоимость, из которой и следует исходить в ценообразовании. Но поскольку сегодня экономический подъем замедлился и рынок даже несколько сжимается, чтобы получить деньги под новый проект на нулевом этапе строительства, самое простое — это, конечно, понизить цены. Вплоть до того, чтобы работать сначала в убыток, рассчитывая все компенсировать прибылью на финише.

А если говорить о тех объектах, которые были выведены на рынок ранее, то можно отметить другую тенденцию: ряд компаний, в том числе и мы, увеличили рассрочку (до пяти лет). Тем самым мы объективно расширяем контингент возможных покупателей. И понимая, что инфляция растет, для тех покупателей, которые платят больший объем денег на старте, мы делаем дополнительные скидки. При этом в начале года по ряду объектов мы даже повысили базовую стоимость квартир. Это разумный подход, и многие застройщики двигаются по этому пути.

BG: Вы получили по итогам января-февраля те результаты, на которые рассчитывали?

М. М.: Когда мы общаемся с коллегами, конечно, интересуемся динамикой спроса. В принципе, я услышал от одного застройщика, что объемы продаж в этом январе были даже больше, чем в прошлом январе. Но тому есть объективная причина: за 2014 год они вывели достаточно большое количество объектов. У нас такая же ситуация: в январе нынешнего года объем продаж не меньше, а даже больше, чем в январе 2014 года, поскольку мы начали продажи на новых объектах. Но, конечно, с декабрем, когда продажи по сравнению с ноябрем выросли более чем вдвое, сравнивать нельзя.

BG: На недавнем съезде строителей Ленинградской области ваш коллега Александр Вахмистров, гендиректор группы ЛСР, достаточно жестко заявил, что приоритетной должна быть схема продаж по 214-ФЗ с заключением договора долевого участия. Вы с этим согласны?

М. М.: Действительно, есть большие опасения, что в условиях сжатия спроса будет много недобросовестных застройщиков, и потом появятся новые обманутые дольщики. Поэтому сейчас и власти, и ведущие участники рынка принимают меры, чтобы предупредить появление таких застройщиков, которые скомпрометируют рынок в целом.

В этой связи совершенно очевидна необходимость работы в рамках 214-ФЗ, предполагающего два основных способа привлечения денег. Это заключение договора долевого участия, наиболее распространенный сегодня, и создание жилищно-строительного кооператива (после 2012 года ЖСК должен быть одновременно и застройщиком). Сигналами повышенных рисков для потребителей являются начало стройки без разрешения на строительство, продажи по цене существенно ниже рыночной, по запрещенным законодательством схемам. Нам не нужна еще одна компания вроде «Социальной инициативы», в результате деятельности которой были обмануты сотни дольщиков. Я очень удивлялся, когда «Социальная инициатива» продавала жилье по цене в 2–2,5 раза ниже рыночной, дешевле себестоимости. Понятно, что ничем хорошим это и не могло закончиться. Считаю своевременной мерой подписание соглашения между строительным сообществом и правительством Санкт-Петербурга, определяющего основные критерии надежного застройщика. Такой документ уже работает в Ленобласти, это всегда было актуально, а сейчас особенно актуально, потому что все борются за продажи, и важно, чтобы эта борьба была честной.

BG: Насколько, на ваш взгляд, увеличится себестоимость строительства жилья массового сегмента по итогам нынешнего года?

М. М.: Прогнозы — дело неблагодарное. Но мне кажется, что увеличение произойдет в пределах 15–20%. В других сегментах (комфорт- и бизнес-класс), где большая доля импортной составляющей, рост себестоимости строительства будет более выраженным — возможно, до 30%.

BG: В Петербурге появились баннеры, утверждающие, что сегодня — время больших строительных компаний. Согласны ли вы с этой идеей? И как долго этот период продлится?

М. М.: Я с этим утверждением согласен лишь отчасти. В том смысле, что достаточно крупные компании с достаточно диверсифицированным бизнесом часто бывают и достаточно устойчивыми экономически, имея возможность построить или достроить объекты за свой счет, не реализуя квартиры на стадии строительства. Но устойчивое развитие рынка в целом может быть обеспечено при условии успешного сосуществования больших, средних и маленьких компаний. И небольшой бизнес может быть гораздо более устойчивым, чем крупный. Потому что в большой компании гораздо легче принять неправильное решение. Потому что в большой компании объем долгов относительно оборота зачастую гораздо больше, чем в маленькой. В конечном счете, все зависит от коллектива и от решений, которые принимает руководство конкретной компании. Поэтому я бы сказал, что сегодня время устойчивых компаний. А как долго этот период продлится… Когда рынок сжимается, это всегда испытание на прочность. Болевые точки проявляются быстрее. Мне кажется, что сегодня региональный рынок жилищного строительства достаточно стабильный.

Ситуация образца 2015 года разительно отличается от того, что было в 2000-е годы. Тогда было много разношерстных компаний, работавших диким способом (в частности, без разрешения на строительство) и преследовавших совершенно конкретные цели: собрать как можно больше денег. Тогда еще не было отрегулировано законодательство. За последние десять лет рынок претерпел существенные изменения к большей прозрачности, стал более упорядоченным. Сегодня в основном остались компании, которые уже давно работают на рынке и настроены продолжать свою деятельность столь же эффективно, как и прежде.

BG: В чем экономическая ситуация начала года оправдала ваши ожидания, а в чем — нет?

М. М.: Как ни парадоксально, не оправдала в том, что ожидали худшего. И в январе, и в феврале события развивались неплохо для застройщиков. Непонятно, правда, куда пойдет вектор развития далее, — это минус, это настораживает. Поэтому пока и в деятельности нашей компании, и на строительном рынке в целом наступила своеобразная инвестиционная пауза. Непонятно, имеет ли смысл покупать новые «пятна» и по каким ценам.

BG: Кстати, в прошлом году вы упоминали о пятне в собственности ЦДС на Петроградской стороне. Вы начали что-то реализовывать на этом участке?

М. М.: Пока ничего делать не будем, даже идеи не рассматриваем. Надо посмотреть, как дальше будет развиваться ситуация.

BG: А в остальном вам пришлось свои планы на год корректировать?

М. М.: В январе-феврале мы принципиально не начинали новых объектов. Но как раз в ближайшие пару месяцев, надеюсь, определимся с планами. Потому что, конечно, выходить на новые площадки надо, но в каком объеме это делать — я пока не готов сказать.

BG: Стоит ли ожидать, что объем предложения на рынке жилищного строительства Петербурга и Ленинградской области через полтора-два года серьезно сократится из-за нынешней инвестиционной паузы?

М. М.: Не думаю, что зависимость будет настолько линейной. Если пауза продлится достаточно долго — да, последствия могут быть заметны. Но поскольку рынок достаточно большой, он может очень сильно регулироваться как в одну, так и в другую сторону. Напомню, что за прошлый год в Санкт-Петербурге и Ленинградской области совокупный объем введенного в эксплуатацию жилья составил около 5 млн кв. м. Чем меньше рынок, тем больше заметен дефицит или переизбыток предложения на нем. Но когда годовой объем ввода исчисляется миллионами квадратных метров — это дает возможность для маневра. ■