

«ЗАТОВАРИВАНИЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НЕТ» ДРАЙВЕРОМ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ МОЖЕТ СТАТЬ МОЩНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОВОД ВРОДЕ РЕЗКОГО ОСЛАБЛЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ, А ЭТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ПРИВЕДЕТ К РОСТУ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ, ПОЛАГАЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Что больше всего повлияло на развитие строительной отрасли за последний год?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Конечно, глобально поддерживает рынок то, что ипотечные ставки стали снижаться, ипотечные кредиты стали доступнее. Если говорить о том, что больше всего повлияло на игроков строительного рынка Петербурга, то важными стали новшества в градостроительных согласованиях. Приняты новые Правила землепользования и застройки, региональные нормативы градостроительного проектирования — много нового, начиная от обязательного согласования архитектурно-градостроительного облика в комитете по градостроительству и архитектуре. Влияют также изменения в 214-ФЗ, как вступившие в силу, так и те, которые начнут действовать с 1 июля.

Как следствие, становится выше порог входа на рынок. В то же время продолжается тенденция к монополизации рынка, отсеиванию небольших компаний. Сегодня строительной компании необходим основной капитал в пределах сотен миллионов, а то и больше миллиарда, нужны возможности кредитования, хорошая кредитная история, нужны специалисты, понимающие нюансы оформления документации, причем и в продажах, и в собственном строительстве. Нужна более или менее развитая бизнес-группа, чтобы заниматься строительством комплексно.

BG: Хорошо ли это для самих потребителей, что сегодня работают преимущественно крупные строительные компании?

М. М.: Работает достаточно много разных компаний, просто процесс монополизации продолжается. И понятно, что чем выше степень монополизации, тем выше цены, тем менее гибкий сам рынок. Это не очень хорошо и для потребителей, и для самих компаний. С другой стороны, новые градостроительные правила и изменения в 214-ФЗ ведут к более зарегулированному, в хорошем смысле слова, рынку и большей защищенности дольщиков как приобретателей жилья. То есть присутствуют и отрицательные, и положительные моменты.

BG: Как оцениваете актуальную ситуацию на рынке?

М. М.: В принципе, все идет, как и раньше: как и полгода назад, цены на уровне себестоимости с, может быть, небольшим запасом. Во всех строительных компаниях себестоимость разная, поэтому отдельные застройщики, возможно, даже продают себе в убыток. Но в любом случае прибыльность очень низкая. Это достаточно критично, но когда произойдет разворот рынка, рост будет достаточно бурным.

Сохраняется большая доля продаж с участием ипотечных средств. Правда, пока непонятно, перекося ли это сегодняшнего времени или тренд на десяти-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

летия вперед. Уровень продаж остается неизменным в течение вот уже полутора лет: без всплесков, без падений. Деньги на приобретение жилья у населения, как свидетельствуют данные по вкладам, есть. Но нет информационных поводов, которые побуждали бы покупать квартиры сейчас (вроде отмены субсидирования ипотечной ставки, скачков на валютном рынке). Как только такой повод найдется и тренд поменяется, а это может произойти очень быстро, начнется резкий рост спроса, продаж и, соответственно, будет расти и цена.

BG: А для строительных компаний дополнительные риски появились за последнее время?

М. М.: Риски застройщиков во все времена примерно одинаковые. Строительный бизнес вообще очень сложный, нелинейный. Поэтому, кстати, у собственника нет возможности уйти от части оперативного управления. Чтобы преодолеть риски, компания должна быть финансово устойчивой, с грамотной командой специалистов, которые умеют работать с документацией, и профессиональным коллективом, который может заниматься производством — строить дома.

BG: Насколько сегодня спрос на жилье в Петербурге и Ленобласти соответствует предложению? Что прогнозируете на ближайшую перспективу?

М. М.: Я не ощущаю затоваривания петербургского рынка недвижимости. Затоваривание — большое количество непроданных квартир в уже готовых домах. Не думаю, что этот показатель глобально вырос. У нас, например, он составляет менее 10%. Для сравнения: в Московской области оставаться непроданными в конце строительства может до 40% квартир. Но поскольку в последние годы экономика сжимается, спрос смещается в наиболее интересные

районы. Поэтому экономически невыигрышные локации (например, отдаленные территории Ленинградской области) инвесторов сейчас уже не привлекают.

BG: Пару лет назад аналитики много говорили о том, что как раз в нынешний год ожидается сокращение предложения. Эти прогнозы оправдались, на ваш взгляд?

М. М.: Сейчас нет избытка предложения и нет нехватки спроса. Хорошо, что рынок коммерческий, что он может достаточно гибко отреагировать на спрос. Понятно, что имеет место временной лаг, но он незначительный. Когда психологически произойдет перелом в отношении населения к кредитам на жилье, спрос будет резко увеличиваться. Конечно, возникнет дисбаланс между спросом и предложением, и цены на какое-то время начнут расти. Но пока такая ситуация маловероятна.

BG: Какие важные новшества в организации строительного процесса, в управленческой структуре внедрены (или планируются к внедрению) в ЦДС?

М. М.: Изменением внутренних процессов в компании мы занимаемся уже больше года, и я надеюсь, что в течение ближайшего полугодия этот этап будет завершен. Наверное, это надо было делать еще несколько лет назад. Но сейчас рынок стабильный, и времени на преобразование больше, чем раньше, когда шло энергичное развитие. Изменилось очень многое по всем направлениям: начиная от маркетинга, финансового департамента, юридического блока и заканчивая генподрядом и службой заказчика. Но все это на базе совершенно нового уровня IT-платформы, на которой можно оптимизировать решения и бизнес-процессы по всем направлениям.

BG: Есть ли ощущение, что какие-то из активно застраиваемых территорий «перегреты»?

М. М.: Спрос не увеличился, но он достаточно стабильный. И планы, которые заявлялись ранее застройщиками по выводу новых объектов в расчете на сильное развитие рынка, уже скорректированы. Поэтому сейчас, в принципе, рынок стал сбалансированным. И у того продукта, что выводится на рынок, есть все шансы на успешную реализацию.

BG: У ЦДС большой земельный банк, в том числе достаточно крупные «пятна» в городской черте. Как планируете их застраивать?

М. М.: Новые объекты мы начнем выводить на стройку уже во второй половине этого года. В первую очередь — участок на Пулковском шоссе, остальные участки друг за другом к середине лета. Это будет жилье разного класса: от масс-маркета до комфорта. Единственный проект, сроки по которому все-таки корректируются, — это проект комплексной застройки в Новосаратовке. Его территория настолько велика, что строительство должно быть массовым, конечный потребитель с самого начала должен быть массовым. Поэтому пока мы продолжаем там работать в плане проектирования транспортной инфраструктуры, градостроительных согласований, инженерной подготовки. Начало стройки, наверное, будет осенью, может быть, с партнерами. Такую территорию, повторю, надо застраивать достаточно активно.

BG: Что должна сделать строительная компания, чтобы выигршно выделяться сегодня на фоне остальных застройщиков?

М. М.: Сформировать предложение, привлекательное для покупателей. Это предполагает квартиры в домах с хорошей локацией, качество, своевременный ввод в эксплуатацию. И, конечно, у покупателей не должно быть сомнений в финансовой состоятельности компании. Они должны понимать, что застройщик имеет все ресурсы, чтобы реализовать свои планы.

BG: Однако каждый застройщик дает своим объектам только превосходные характеристики. Что для покупателя может стать подтверждением того, что предложение действительно стоящее?

М. М.: Это должна быть нужная квартира в нужном месте, приобрести которую можно на подходящих для данного покупателя условиях. А в плане надежности компании — это история репутации.

BG: Каковы ваши первоочередные задачи сегодня?

М. М.: Мы стремимся оперативно зарегулировать до конца наш производственный блок (генподрядчика и заказчика) и полностью перейти на BIM-проектирование. Это дает возможность не только более быстро и качественно готовить проектную документацию, но и гораздо более гибко контролировать процесс с точки зрения управления. ■