

«ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ»

МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛСЯ — ВСЕ БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ УДАЧНОЙ ЛОКАЦИЕЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ЦЕНЫ ДАВНО НАХОДЯТСЯ НА ГРАНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ГОВОРИТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС» МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ. НА ЭТОМ ФОНЕ КОМПАНИЯ ПЕРЕОСМЫСЛИЛА ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОДУКТА, ДОПОЛНИВ ЕГО КОМПЛЕКСОМ УСЛУГ И ОПЦИЙ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Нынешний год, вероятно, запомнится застройщикам законодательными новациями, важнейшая из которых — заявленный правительством отказ от механизма долевого строительства жилья. Как это повлияет на рынок?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Действительно, 2017-й — год хороший, полноценный, успешный и... переломный в плане регулирования строительного сектора. Логика законодателя понятна. Строительство — один из самых важных секторов экономики, поэтому рынок должен быть, в правильном смысле, зарегулирован. Но это должно быть сделано так, чтобы, с одной стороны, обеспечить безопасность покупки для граждан, а с другой — избежать излишних бюрократических требований, повышающих себестоимость и конечную стоимость продукта. И поскольку экономика сейчас не на подъеме, а стоимость квартир (по сравнению с себестоимостью строительства) на беспрецедентно низком уровне, все шаги в изменении законодательства должны быть очень взвешенными. Любая хорошая, правильная идея может быть реализована так, что принесет вред даже застройщикам, а самому рынку, в том числе и покупателям квартир. Ряд новаций никаких реальных гарантий для дольщиков не дает, при этом усложняет работу застройщиков и увеличивает себестоимость строительства. Например, часть затрат, которые несет застройщик, не будет включена в себестоимость, а это приведет к увеличению налоговых платежей (НДС и налога на прибыль). Далее, если раньше мы страховали договоры долевого участия по ставке, которую определял страховщик (около 0,7% от стоимости квартир), теперь делаем отчисления в компенсационный фонд долевого строительства уже в размере 1,2%. И размер этого взноса, как ожидается, может вырасти до 4%, что уже существенно скажется на конечной стоимости квадратного метра.

Но если долево строительство все-таки окажется под запретом, негативные последствия не ограничатся ростом себестоимости. Речь уже будет идти о рисках строительства, поскольку застройщик

должен будет вложить средства, собственные либо банковские, и только по окончании строительства, то есть через два-три года, вывести объект на рынок — начать продажу квартир. Даже при утопическом варианте развития событий — при нулевой ставке проектного финансирования — такая модель в разы повышает риски финансовой несостоятельности застройщика. Для примера: при среднегодовом объеме ввода жилья в 100 тыс. кв. м за три года объем построенного составит уже 300 тыс. кв. м. С учетом строительной себестоимости (без включения иных затрат на налоги, покупку земли, социальную инфраструктуру) в сумме 45 тыс. рублей за «квадрат» получается, что за это время потребуются вложить 13,5 млрд рублей. И только через три года застройщик сможет вывести эти объекты в продажу. Что за это время станет с рынком, с ценой, с покупательной способностью? В этих условиях предсказать рентабельность строительства невозможно в принципе, и степень риска становится слишком высокой.

BG: Таким образом, в 2018 году стоит готовиться к ухудшению ситуации на строительном рынке?

М. М.: Все зависит от того, по какому направлению пойдет развитие ситуации с отменой долевого строительства. Если запрет на продажу квартир на этапе строительства все-таки будет подтвержден законодательно, в преддверии сужения рынка и роста цен в начале будущего года может наблюдаться ажиотажный спрос. Если события будут развиваться по более спокойному сценарию, то и параметры спроса будут иными. Мы уже давно привыкли работать с тем рынком, который есть. И если резко растет интерес к покупке квартир, мы оперативно корректируем цены. А если интерес не усиливается, значит, и цены не повышаются. Одно могу сказать точно: отрицательной ценовой динамики ожидать не стоит, потому что цены и так уже давно на грани рентабельности.

BG: На какую цену квадратного метра в масс-маркете стоит ориентироваться потребителям, чтобы избежать участи обманутых дольщиков?

М. М.: Строительная себестоимость сегодня и в городской черте, и за КАД одинаковая — около 45 тыс. рублей за квадратный метр. Однако с учетом расходов на продажу, налогов, стоимости земли, социальной нагрузки минимальная цена квадратного метра составляет уже 80–85 тыс. рублей. Но, подчеркну, после 1 июля 2018 года в связи с законодательными изменениями в области жилищного строительства существенно вырастут суммы налоговых платежей. Мы ожидаем также увеличения социальной нагрузки. И наконец, в случае запрета на привлечение средств граждан на этапе строительства в стоимость квадратного метра будут заложены расходы на погашение заемных средств банков.

BG: Какие результаты, достигнутые ЦДС в нынешнем году, вы оцениваете как наиболее важные?

М. М.: Во-первых, сегодня уже можно говорить, что плановые показатели ввода в эксплуатацию выполнены. За девять месяцев года сдано 275,9 тыс. кв. м, за четвертый квартал этот объем увеличится еще более чем на 300 тыс. кв. м. Это почти на 200 тыс. кв. м больше, чем было введено в эксплуатацию в 2016 году.

Во-вторых, получены градостроительные согласования по шести объектам, которые будут в стройке в ближайшие годы. Это более 760 тыс. кв. м жилья в черте города (в таких локациях, как Пискаревский и Волковский проспекты, Белоостровская улица и улица Невзоровой) и в ближайших пригородах — Мурино и Кудрово.

В-третьих, мы переосмыслили подход к формированию продукта — сегодня это основной наш приоритет. Под продуктом понимается не только качество строительства, удобство планировок и комфорт придомовой территории, но также и комплекс дополнительных услуг и опций (начиная с покупки квартиры и заканчивая регистрацией собственности и обслуживанием построенных домов), которые получают наши клиенты. Мы получаем достаточно сигналов от потребителей, чтобы понимать, что многое в нашем подходе, продукте им нравится уже сегодня. Од-

нако выполнение новых задач на порядок улучшит уже достигнутые результаты.

BG: За последний год работать на рынке стало проще или сложнее?

М. М.: Очень упрощает работу электронный документооборот. За ним, как и за BIM-проектированием, будущее. Однако компании, которая решит стать застройщиком, не ориентируясь во всех законодательных, административных тонкостях, сейчас будет гораздо сложнее адаптироваться к рынку, чем это происходило раньше.

BG: Большинство реализованных проектов ЦДС — в массовом сегменте. Новые объекты также будут относиться к масс-маркету?

М. М.: В целом — да. Поскольку массовый сегмент, по моему мнению, и понятнее, и рентабельнее других. Однако сам масс-маркет трансформируется. Когда рынок на подъеме, продается все и везде. А вот когда рынок не растет, востребованы только объекты с удачной, с точки зрения потребителя, локацией и правильным набором технических характеристик. И поскольку основную часть спроса составляет именно массовый сегмент, в него входит все больше объектов, расположенных в изначально более престижных районах. Часть наших новых объектов будет реализована в верхней части массового сегмента — комфорт-классе. Одновременно меняется подход застройщиков, работающих в масс-маркете, к формированию земельного банка. Сегодня имеет значение, какое количество объектов компания может одновременно строить и продавать, покрывая весь объем собственных затрат.

BG: Однако ваш проект в Новосаратовке — пример очень крупной территории застройки, которая будет осваиваться не год и не три. Эти планы остаются в силе?

М. М.: Да, планы актуальны. Занимаемся оформлением градостроительной документации. Многие спроектировано в части инженерной и дорожной инфраструктуры. Но поскольку проект действительно масштабный, сейчас ведем переговоры с рядом партнеров, чтобы начинать стройку совместно. ■