

ПРОЩАНИЕ С ДОЛЕВКОЙ

МИНУВШИЙ ГОД БЫЛ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА УДИВИТЕЛЬНЫМ, НАСТУПИВШИЙ БУДЕТ ЕЩЕ УДИВИТЕЛЬНЕЕ, СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. ЧТО ИМЕННО ТАК УДИВИЛО (И ПРОДОЛЖАЕТ УДИВЛЯТЬ) ЕГО И КОЛЛЕГ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Каким был 2018 год для рынка?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Он был последним годом чистой долежки, 2019-й будет годом быстрого перехода из долежки... куда-то. Официально это «куда-то» называется «проектное финансирование с использованием эскроу-счетов», а по факту никто не знает, как это будет работать. Отрасль в шоке.

BG: Какое событие вы могли бы назвать самым шокирующим?

В. С.: Год был рекордным на изменения карты отрасли, планов отрасли, правил игры. Такого количества информационного шума (оправданного и неоправданного), такого количества неопределенностей, связанных с радикальным изменением законодательства, как за 2018 год, не было никогда. И назвать это регулированием отрасли язык не поворачивается. Все, что сейчас происходит, — это точно не про обманутых дольщиков, точно не про улучшение отрасли. Это какой-то пинг-понг между бизнесом и властью: вы нам так, а мы вам так, ах так, тогда мы вот так!

BG: Что радикально изменилось?

В. С.: Все. У нас на сегодня есть одна данность — изменения, которые вступят в силу с 1 июля. Против этой данности — тысяча и один вопрос. На основную часть вопросов объективно нужно ответить в ближайшее время, чтобы избежать паралича из-за элементарного непонимания, как работать.

Одно из главных изменений — раньше были «девелопер и рынок»: был рынок, на который застройщик выходил на свой страх и риск, «продам или не продам». Банк мог быть приглашенным партнером, но застройщик мог обойтись и без него. Теперь конфигурация изменилась: это треугольник, в котором решение о реализации проекта, по сути, принимается банком. Это может привести к тому, что огромное количество проектов, в первую очередь массовой застройки, станет «закрытой» зоной. Банки начнут перестраховываться, ограничивать лимит чистого финансирования, оставляя к финансированию только идеальные, по их мнению, проекты.

BG: Что более всего удивило?

В. С.: Перекося в балансе интересов застройщика и дольщика стал просто огромным. Все изменения в 214-ФЗ в 2018 году говорят о неспособности или нежелании власти слушать строителей, принимать во внимание позицию банков, давать ответы на возникающие вопросы.

Например, разумный, на мой взгляд, подход с поэтапным раскрытием счетов (это мировая практика) категорически был властью не принят. Основной аргумент — все равно остается риск, что дом не достроят. Новые поправки тоже не исключают возможности недостроя — только теперь это станет головной болью банков.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Совсем недавно президент дал поручение правительству рассмотреть возможность создания специализированного банка для проектного финансирования. Возникает вопрос: этот банк возьмется финансировать стройку, от которой все остальные откажутся? Банк плановых плохих долгов и проектов? Если проект хороший, понятный, логичный — он будет интересен банкам и на рыночных условиях.

BG: Что происходит с петербургским рынком?

В. С.: Сейчас аналитики еще не закончили подсчеты, но все понимают, что объемы продаж точно не меньше, чем в 2017 году. Прогнозы разнятся только в том, насколько больше — есть ли рекорд. В любом случае, показатели по первичному рынку — около 5 млн кв. м в агломерации.

BG: Все-таки будет рекорд?

В. С.: Я каждый год говорю, что это анти-рекорд, ничего хорошего в этом нет. Петербургу столько не нужно, это мешает балансу справедливой цены. Такой объем, подкрепляемый только вовлечением все менее и менее платежеспособных слоев населения (за счет в первую очередь доступности ипотеки, а также разного рода стимулирующих акций), — это не настоящий спрос. Спрос, который растет не за счет роста доходов, не за счет роста макроэкономики, а за счет всякого рода инъекций, за счет снижения качественного предложения, — это плохой спрос. Давайте не забывать об основах экономики: рост экономики создает настоящие предпосылки к росту спроса. В учебнике «Макроэкономика» Грегори Мэнкью это показано на простых графиках.

BG: Происходили ли какие-то изменения в структуре рынка?

В. С.: Разобраться со структурой рынка без детального изучения каждого объекта невозможно. С одной стороны, мы видим за последний год сокращение экономсегмента и бешеный прирост бизнеса и комфорта. Однако на самом деле это не объективный рост, а изменение позиционирования проектов, «убегающих» из «полей» в город. Проект, который, скажем, в Буграх, считается эконом-классом, в городе автоматически становится комфортом — только потому, что он в городе. Понятно, что комфорт в городе дороже, чем эконом в области. Но качественно это — то же самое. И за счет этого мы получаем «среднюю температуру по больнице», причем в нее попадают и слон, и инфузория-туфелька. С этой точки зрения и мажоритарный сегодня сегмент — комфорт, и растущий бизнес-класс выглядят, как в известном двустушии: «Все вроде с виду в шоколаде, но если внюхаться — то нет».

BG: А цены, что с ними происходит?

В. С.: Рост средней цены по рынку был. Сложно оценить, произошло ли это за счет сокращения дешевого предложения, перераспределения сделок в те самые новые городские комфорты, сокращения предложения в начальных стадиях в среднем по рынку... Но в целом, с учетом погрешности, номинальный рост составил в пределах 8%.

BG: Каким этот год был для вашей компании?

В. С.: Мы не в вакууме находимся и все происходящее ощущаем на собственной шкуре. Нас до самых последних по-

правок беспокоило то, что на рынке будет и черное и белое: кто-то будет строить объекты (и новые в том числе) по старым правилам, а кому-то придется соответствовать миллиону новых требований. Последние оказались бы в менее выгодных, я бы даже сказал, ущемленных условиях. И этот «переходный период» мог длиться очень долго. Теперь этого не случится. Мы в этом видим уравнивание потенциалов на рынке: с 1 июля нет больших и маленьких, проблемных и непроблемных, теперь, как в бане, все равны!

BG: Переход «куда-то» вас не пугает?

В. С.: У нас все объекты имеют проектное финансирование, с этим мы никаких критических проблем не видим, это просто механика перехода, хотя пока непонятны некоторые технические моменты.

BG: Есть конкретные результаты работы?

В. С.: Мы вывели на рынок первый проект в нашем бизнес-классе (подчеркиваю — в нашем Legenda Business) — «Московский, 65». Официально представили на рынке второй проект в Legenda Premium — «Институтский, 16» (хотя он уже почти год строится). Ввели в эксплуатацию два больших объекта Legenda Smart: около 160 тыс. кв. м общей площади и около 100 тыс. «квадратов» жилья. Показатели серьезные, и с ними мы сразу попали в топ-10 застройщиков по объему ввода.

BG: Каковы финансовые результаты года?

В. С.: Подводя предварительные итоги, мы видим рост объема продаж примерно на 10% по сравнению с 2017 годом. А прирост средней цены в сделках составил около 15% — это выше роста рынка. Мы не включаем сюда объекты, запущенные в этом году, и объекты из других сегментов: сравниваем «Смарт» со «Смартом».

BG: Что вы считаете главным достижением компании в 2018 году?

В. С.: Для нас знаковым и очень важным событием стал выход на рынок публичных займов с дебютным облигационным займом. Первое размещение прошло в июле и вызвало интерес со стороны инвесторов как на первичном, так и на вторичном рынке. Сейчас мы отслеживаем, как наши ценные бумаги торгуются. И видим, что основными держателями облигаций сегодня являются либо небольшие инвестиционные компании, либо физические лица. Мы также наблюдаем большое количество вторичных сделок с нашими ценными бумагами. Все это подтверждает их рыночное размещение и востребованность на рынке.

BG: Как вы оцениваете перспективы рынка?

В. С.: Конечно, все предпринятые властью шаги в перспективе рано или поздно, наверное, приведут к стратегически позитивным изменениям. Все-таки ужасный конец лучше, чем ужас без конца. В этом смысле улучшения на рынке когда-нибудь наступят. Но вряд ли в обозримом будущем — и уж точно не в 2019 году. ■