

Челябинская недвижимость

«За деньги банков придется конкурировать»

Директор СК «Легион» Сергей Пахомов о новых реалиях на строительном рынке

С 1 июля для застройщиков на рынке жилищного строительства будут действовать новые правила. Директор строительной компании «Легион» Сергей Пахомов полагает, что в условиях, когда многое в отрасли будет зависеть от банков, работать вполне можно, но необходимо иметь альтернативу источника финансирования. Как изменения законодательства повлияют на стоимость квадратного метра, стоит ли ждать нового снижения ставок по ипотеке и боятся ли челябинские компании экспансии федеральных застройщиков, господин Пахомов рассказал в интервью.

—интервью—

— Сергей Валерьевич, каких изменений на строительном рынке Челябинска, по-вашему, стоит ждать в связи с отказом на законодательном уровне от долевого строительства и переходом на эскроу-счета?

—Те сложности, которые ожидаются, связаны не с самим переходом на новый порядок, а с тем, как эти правила приняли. В целом в этих условиях работать можно, но строительная отрасль достаточно инертная, нужно время на то, чтобы перестроить процессы. Между тем все происходило достаточно быстро, несколько раз вносились изменения, и каждый раз они ужесточали требования к застройщикам. Последние коррективы внесли в декабре, когда отменили возможность работать по старым правилам по объектам, разрешения на которые получены до июля 2018 года.

При этом слишком быстрыми изменения оказались не только для застройщиков. По новым правилам финансирование жилищного строительства будет зависеть от банков, и от их готовности профинансировать тот или иной проект, будет зависеть, реализуют ли его. И тут возникает вопрос, готовы ли банки к этому. Ведь у них нет обязанности кредитовать того или иного застройщика, это их право, при этом они могут быть не готовы технически или из-за того, что не успели сформировать команду специалистов для работы конкретно со строительной отраслью. Поэтому на первом этапе точно будет негатив, и даже не все застройщики, которые соответствуют банковским критериям, смогут получить финансирование вовремя. И, конечно, за деньги банков придется конкурировать, предпочтение будет отдаваться тем компаниям, которые максимально прозрачны, имеют достаточный объем собственных средств, хорошую историю кредитования. Представители банков в кулуарах говорят, что таких застройщиков в Челябинске четыре-пять. Все это наверняка приведет к тому, что часть проектов или не реализуют вообще, или реализуют, но со значительным переносом сроков. В среднесрочной перспективе точно стоит ждать падения объемов строительства — это признает даже Минстрой, корректируя прогнозы по стране в сторону уменьшения. Также надо понимать, что банки работают не бесплатно, и расходы строительной отрасли возрастает из-за необходимости оплачивать проценты. В итоге стоимость жилья будет расти — этот процесс уже начался. При этом монолитно-каркасные дома подорожают более существенно, потому что они строятся дольше, чем панельные, а значит, затраты на проценты по кредиту будут больше.

— Как СК «Легион» адаптируется к новым условиям?

— Во-первых, мы специально еще в прошлом году начали понемногу кредитоваться в банках, хотя не имели в этом потребности. Нам было важно сформировать историю, чтобы не начинать с чистого листа, когда это станет обязательным. Во-вторых,



Директор СК «Легион» Сергей Пахомов: «У банков нет обязанности кредитовать того или иного застройщика, это их право».

если говорить о среднесрочной стратегии, мы в прошлом году разместили дебютный облигационный заем, который был нужен не ради тех денег, которые компания через него привлекла. Просто мы заранее ищем альтернативы не только средствам дольщиков, но и банковскому финансированию, потому что зависеть от одного источника — это всегда риск. Первый заем был небольшим — на 200 млн руб., что в масштабах нашей деятельности не является крупной суммой. Использование этого инструмента дисциплинирует, повышает прозрачность компании, она становится более понятной для контрагентов. Мы были одной из двух первых компаний в Челябинске, которые пошли таким путем.

О следующем займе я пока не могу говорить как об уже принятом решении, но мы понимаем, что это путь к минимизации рисков. Привлекая средства дольщиков, компании понимали, что работают с неограниченным кругом лиц, и если они будут интересны покупателям, то финансирова-

ние для проекта будет и не потребует банковский кредит. Сейчас все будет зависеть от узкого круга банков, поэтому альтернатива точно нужна. Но перед следующим, более крупным займом планируем перестроить внутреннюю организационную структуру: по новым правилам под каждый проект должен быть создан отдельный застройщик. Облигационный заем будет размещать головная компания.

— Как вы охарактеризуете сегодняшнюю ситуацию на рынке жилищного строительства в Челябинске? Чем она отличается от ситуации в других российских регионах?

— В первую очередь, отличается стоимостью квадратного метра, у нас она очень низкая, и это плохо для рынка. Как правильно отметила в интервью одному изданию заместитель управляющего компании «Концептстрой» Татьяна Кузнецова, дешевые квартиры в Челябинске — это не достижение, а беда. Что сейчас происходит в отрасли? Сильно растут издержки — это связано не только с переходом на банковское финансирование, но и с ростом цен на строительные материалы. Например,

арматура за два с половиной года подорожала более чем на 50%, потому что это биржевой товар, и после падения курса рубля ее стало выгоднее поставлять на экспорт. При этом возможность застройщиков повышать цены ограничена платежеспособным спросом. Раньше ситуацию смягчало снижение ставок по ипотеке, потому что для покупателя основной показатель — это не столько цена метра, сколько сумма, которую нужно платить в месяц. Но в конце прошлого года ипотека дешеветь перестала. Увеличивать стоимость компании могут только в рамках отдельных проектов, но не в целом, и оказываются в сложной ситуации растущих рисков. В Челябинске такое количество обманутых дольщиков не потому, что у нас непорядочные застройщики, они везде одинаковые. Просто, например, в Екатеринбурге цена квадратного метра в среднем 70 тыс. руб., а у нас 43 тыс., а себестоимость при этом сопоставимая. Эти реалии и формируют рынок, отсюда все разговоры о том, что в Челябинске повсюду «панельки» и мало качественного жилья. Нашей компании в этом плане несколько легче, потому что мы работаем в более высоком ценовом сегменте, но этот сегмент уже практически занят, расти ему особо некуда, тогда как в Екатеринбурге в этой нише конкурируют несколько компаний.

— Что-то может эту ситуацию изменить?

— Смягчить ее снова сможет снижение ипотечных ставок. Я думаю, что это вполне может случиться к концу текущего года.

— Сейчас челябинский рынок жилищного строительства занимают исключительно местные компании, в то время как в других городах-миллионниках уже работают компании федерального уровня. Когда они могут прийти к нам?

— Эти компании начинают экспансию с городов с наиболее высокой маржинальностью, затем переходят к городам, где этот показатель ниже. Челябинск по нему находится где-то в третьем десятке, поэтому пока до нас очередь не дошла, но она дойдет. Если посмотреть на то, как развивается компания ПИК — приверженцы индустриального типа домостроения, то есть с собственным производством — в Екатеринбурге, то они зашли, изучили рынок, стали работать, на сегодняшний момент уже приобрели достаточно большую площадку и, можно предположить, будут строить на ней производственные мощности. Когда у них появится там предприятие, 200 километров до Челябинска не будут проблемой с точки зрения логистики. Думаю, что приход федеральных игроков в Челябинск — это вопрос ближайших трех-четырёх лет.

— К каким изменениям на рынке приведет их приход?

— Для покупателя все станет только лучше, потому что конкуренция — это всегда хорошо. Для местных застройщиков это вызов. Мы, например, уже сейчас к этому готовимся: наша компания работает совместно с производителем стройматериалов над новым продуктом — индустриальным

домом. Осенью планируем вывести на рынок это предложение и расширить таким образом продуктовую линейку.

Конкурировать с федеральными компаниями можно двумя способами. Первый — привлекать покупателя какими-либо нюансами, например, в монолитно-каркасном домостроении можно выделиться задумкой, профессионализмом архитекторов, качеством строительства, продвижения. Но эти моменты легко копируются. И не факт, что у вас получится лучше, чем у конкурентов. Второй путь — создавать принципиально новый продукт с другими потребительскими свойствами и занять новую нишу.

Наверняка федеральные застройщики «откусят» долю рынка и у нас, и у других местных игроков, потому что у них другие объемы, и они могут позволить себе снижать цены. Если посмотреть, как работает ПИК в Екатеринбурге, то на первых порах они продают жилье почти по себестоимости, добавляя совсем немного. Это по сути демпинг, чтобы привлечь покупателей, запустить сарафанное радио, закрепиться на рынке.

В строительстве масштаб вообще имеет большое значение, потому что компания, которая застраивает большие площади, как, например, ЖК «Ньютон», может позволить себе возводить там социальные объекты: детские сады, школы, аллеи. А если строить два-три дома, то создание такой инфраструктуры экономически нецелесообразно. Этим и берут крупные компании.

— Значит ли это, что Челябинск дальше будет прирастать в основном большими площадками?

— Я не буду говорить за всех, но мы как участники рынка к этому стремимся. Это не новое явление, большие проекты были и раньше, например, Тополиная аллея. Думаю, в целом за этим будущее. Хотя будет и точечная застройка, как, например, наша «Башня Свободы», потому что в центре больших свободных территорий нет. В какую сторону будет расти город — зависит от застройщиков, мы считаем, что северо-запад наиболее перспективен, во-первых, из-за экологических условий, во-вторых, из-за наличия подходящих земельных участков и инфраструктуры. Есть еще один момент: мы анализировали статистику продаж «Ньютона» и выяснили, что 60% покупателей до приобретения у нас квартир жили в радиусе трех километров — потому что есть привязка к школам, месту работы, люди хотят жить рядом с родственниками.

— Как вы думаете, отразятся ли на рынке жилой недвижимости подготовительные мероприятия к саммитам ШОС и БРИКС?

— Если говорить об отдельных объектах, находящихся в центре, как «Башня свободы», то отразится, потому что к саммитам отремонтируют дороги, построят развязку, благоустроят набережную Миасса и так далее. Но на общий рынок эти мероприятия влияния не окажут, не стоит ожидать, что саммиты пройдут и все поедут в Челябинск. Хотя в целом для города это благо.

Беседовал Артур Якушко

Жилье невысокого роста

— жилой фонд —

С. 15 «На прошлый год я бы вообще равняться не стал, потому что 2018-й был рекордным по объему выданных ипотечных кредитов, учитывая низкую прошлогоднюю ставку. В 2019-м ипотеку будут брать реже. Здесь стоит рассчитывать на формирование отложенного спроса», — считает Валентин Корытный.

«Вторичка» пойдет вслед за «первичкой»

По данным портала «Мир квартир», в первом квартале 2019 года Челябинск выбивался из общероссийского тренда, который фиксирует рост цен на вторичное жилье в большинстве регионов. Общий бюджет покупки по стране в среднем вырос на 2,7% с начала года. В Челябинске показатель упал на 0,5%. Средняя стоимость квадратного метра в городе составила 41,2 тыс. руб.

Станислав Ахмедзянов считает, что в 2019 году рост цен на рынке первичной недвижимости «подогреет» вторичный рынок, но существенного увеличения стоимости квадратного метра ожидать не стоит — эффект может только ненадолго замедлить падение стоимости. «С одной стороны, «вторичка» всегда дороже «первички» на минимальную сумму ремонта. Думаю, что спрос по принципу сообщающихся сосудов частично перетечет во вторичную недвижимость. Насколько это будет сильным рост цен, пока непонятно. Надо отметить, что

вторичная недвижимость — менее рисковое мероприятие, но есть люди, которым нужно только новое жилье, они на рынке останутся. Думаю, максимальный эффект, которого можно добиться — приостановление или снижение темпов падения цен», — считает эксперт.

Сергей Моисеев считает, что незначительный рост цен на вторичную недвижимость все же будет, но из-за снижающегося спроса стоимость квартир быстро вернется на прежний уровень. «Мы предполагаем рост цен на новостройки, что повлечет за собой увеличение цен на рынке вторичной недвижимости. Но из-за пониженного интереса и низкого спроса цены постепенно откорректируются. Поэтому мы думаем, что эффект повышения цен будет временным», — говорит господин Моисеев.

Эксперт агентства недвижимости «Форум» Мадина Шипулина считает, что цены на жилой фонд старше 30–40 лет расти не будут. «Потенциальные покупатели, которые осмысленно остаются жить в Челябинске, интересуются более комфортным жильем. Поэтому качественное жилье дорожает, а квартиры в домах советской эпохи в цене не растут и даже дешевеют», — говорит госпожа Шипулина. По ее мнению, челябинский рынок сейчас переполнен предложениями по вторичному жилью, спросом пользуется более новое жилье с хорошим ремонтом, мебелью, встроенной техникой. Этот сегмент рынка будет составлять конкуренцию новостройкам.

Карина Кальварова

Адрес: Троицкий тракт 25-в, офис 3
Тел.: (8351)262-10-39(41)

БРУСЧАТКА
БОРДЮРЫ
СТУПЕНИ
СЛИВЫ
ПОРЕБРИКИ
ТРОТУАРНАЯ
ПЛИТКА
ФАСАДНАЯ ПЛИТКА

Реклама 16+