



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПОДДЕРЖИВАЮТ РАЗУМНАЯ СТОИМОСТЬ ИПОТЕКИ И СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ» РЕФОРМА ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЛИШИЛА ЗАСТРОЙЩИКОВ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ НАПРЯМУЮ. О ВЛИЯНИИ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНОК И ОТНОШЕНИЯХ С БАНКАМИ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «МЕГАЛИТ» АЛЕКСАНДР БРЕГА.

GUIDE: Если сравнить рынок недвижимости Петербурга сейчас и в тот период, когда вы начинали работать, то в какой момент было проще?

АЛЕКСАНДР БРЕГА: Конечно, раньше. Тогда на шеях застройщиков не было столько удавок, ограничивающих привлечение средств. Но на рынке присутствовали недобросовестные девелоперы — теперь за их нерадивость расплачиваются те, кто свои обязательства выполнял. Думать о защите людей правильно. Но могу сказать одно: проблема обманутых дольщиков была решена до перехода на эскроу-счета, на этапе, когда на каждое разрешение на строительство стал нужен спецсчет. Банк получил возможность контролировать девелопера. Например, купить со спецсчета земельный участок или «Мерседес» было невозможно: все средства могли направляться только на строительство.

G: Как введение эскроу-счетов и проектного финансирования отразилось на участниках рынка?

А. Б.: Банки предполагают, что при получении проектного финансирования, то есть на раннем этапе жизненного цикла объекта, у девелопера должно быть полное представление о проекте. В итоге кредитные организации задают вопросы, на которые на этой стадии ответов быть не может. Это касается стоимости и сроков строительства транспортной, социальной инфраструктуры и сетей. Эти моменты не решаются единолично застройщиком: нужен диалог с властью, монополистами. И ведется он в течение всего жизненного цикла объекта. А ответы требуют сейчас. В результате — барьер, который нужно преодолевать.

Другой неоднозначный момент — депутатская инициатива по начислению процентов дольщикам на эскроу-счета по средней ставке. Для физического лица инициатива классная: купил квартиру по стартовой цене, положил деньги на счет — и получаешь проценты. Но она не учитывает жизненные потребности застройщиков. Если банк будет начислять проценты дольщикам, то ставка девелопера по проектному финансированию вырастет до 10–12% годовых. За три года строительства это 35–40%. Проекты станут нерентабельными. И как относиться к такой инициативе? Это игра на мнениях избирателей.

G: Как после новых правил игры изменилась экономика проектов?

А. Б.: Когда мы начинали работать, себестоимость строительства была 10 тыс. рублей за квадратный метр, потом 12 тыс., потом 15 тыс., сейчас ниже 60 тыс. за «квадрат» уже не получается. Продажная цена такими темпами не росла. Это выхолащивает экономику, и в минус уходят маломаржинальные проекты в сегменте масс-маркета. Большие компании это выдержат, спишут на убытки, маленькие — нет. При этом на цены рост себестоимости, как принято говорить в СМИ, прямого давления не оказывает. Строительный рынок поддерживают два фактора: разумная стоимость ипотеки и снижение ставок по вкладам вслед за уменьшением Центробанком ключевой ставки. Раньше люди предпочитали держать деньги на депозитах, а сейчас доходность выше от приобретения квартиры на котловане и ее продажи в готовом доме. Этого достаточно для того, чтобы инвестиционные деньги вернулись в жилое строительство.

G: В преддверии изменений закона о долевом строительстве застройщики активно скупают участки. Почему вы в этом не участвовали?

А. Б.: Все просто: мы решили финансово сконцентрироваться на «Приморском квартале». Как показывает история, все сделали правильно. Такого количества проектов, как раньше, не будет, спрос и цены на землю постепенно скорректируются.

Плюс в Петербурге планомерно ужесточается строительный регламент: сначала на земельном участке «икс» можно было построить 50 тыс. кв. м жилья, через два года — только 40 тыс. кв. м, а еще позже — 30 тыс. кв. м. Собственники земли думают, что сидят на мешке золота, но, как в мультике «Золотая антилопа», все может превратиться в черепки. Поэтому жизнь нас научила: собираешься что-то делать — делай это быстро. Я всегда говорю, что мы — маленькая мышка, которая, пока все обитатели прерии идут к водопою, чтобы не быть растоптанной, должна первой успеть добежать до воды, попить и вернуться.

G: Коснулся ли новый механизм каких-то ваших проектов?

А. Б.: Мы пока еще не попали под эскроу-счета. По новым правилам будет строиться четвертая очередь «Приморского квартала». Если волонтеристское решение

с начислением дольщикам процентов по эскроу пройдет, то это будет удар по нам и рынку в целом. Тот плюс, который мы планировали по проекту, будет значительно сокращен. Возможно, мы даже примем решение строить новую очередь за счет прибыли с предыдущих. Не исключаю, что будем продавать уже готовое жилье.

G: Понятно ли вам, зачем в отношении между застройщиками и дольщиками добавили посредника в виде банков?

А. Б.: Мотивы этого мне непонятны. Банкротства банков обошли бюджету и налогоплательщикам за последние годы в триллионы рублей. Решение проблем обманутых дольщиков — на порядок меньше. Цифра тоже немаленькая, но все относительно. Более устойчивая отрасль была отдана под контроль отрасли с большим объемом накопленных проблем. Я уже не раз говорил, что банковское лобби просто победило строительное. Оно более мощное, у них больше средств. А у застройщиков, при всех количествах объединений, каждый старается жить и выживать сам по себе.

G: Строительная отрасль является одним из основных проблемных должников в экономике. Чувствуете ли вы на себе настороженное отношение банков?

А. Б.: Нет, потому что мы с банками тесно сотрудничали. У нас постоянно было проектное финансирование, и мы знаем, как с этим работать.

G: Ведете ли вы поиск новых пятен под проекты?

А. Б.: Мы взяли паузу, и целенаправленный поиск новых площадок мы начнем с 2021 года. Будем рассматривать объекты в Петербурге, Ленинградской и Московской областях, изучим возможность выхода в Москву. Разница между продажной ценой и себестоимостью там больше, чем в Петербурге, и это повышает привлекательность столицы для девелоперов.

G: На разработку градостроительной документации по «Приморскому кварталу» у вас ушло более 10 лет. Не отбило ли это у вас желание заниматься подобными проектами?

А. Б.: Редевелопмент редевелопменту рознь. Один вариант — когда ты можешь строить на участке как на гринфилде, совершенно другой — когда на территории есть исторические здания, которые нужно реконструировать. Это разный подход, разное время на согласование проекта. К тому же мы не

хотели бы снова тратить годы на урегулирование вопросов с многочисленными собственниками, а обычно у таких территорий их несколько.

В этом плане меня заинтересовала форма КУРТ (комплексное устойчивое развитие территории). В случае если участок находится в этой зоне, то все разрозненные собственники обязаны продать инвестору актив по рыночной цене. Как мне кажется, это единственный вариант для развития некоторых сложных пятен.

G: Нет ли у вас планов по диверсификации бизнеса, учитывая снижение привлекательности жилых проектов?

А. Б.: Я никогда не стремился выходить в смежные сферы, но мы всегда готовы к тому, чтобы рассматривать и воплощать интересные проекты. Это возможно совместно с нашим партнером по «Приморскому кварталу» — компанией «Охта Групп». В любом случае решение принимается «по месту»: в зависимости от характеристик участка могут быть востребованы офисы, апартаменты или традиционные гостиницы. Но экономика таких объектов досконально считается еще на этапе раздумий над вхождением в проект. Мой предыдущий жизненный опыт показал, что диверсификация не всегда успешна.

G: Смольный озабочен диспропорцией между вводом жилья и социальных объектов. Должны ли застройщики браться за решение этой проблемы?

А. Б.: Мне кажется, каждый должен заниматься своим делом. Завтра можно нас заставить метро строить. Теоретически мы и это сделаем, но это не наша задача. Я бы приветствовал появление фонда строительства социальных объектов под управлением города, куда застройщики будут отчислять средства в зависимости от маржинальности проекта. Тогда город сможет самостоятельно заниматься строительством — понимая, где, когда и какие соцобъекты ему нужны.

В любом случае мы всегда придерживались позиции, что из любой ситуации есть выход. Когда застройщики в один голос заявили, что для перестроения отрасли на работу по эскроу-счетам необходим переходный период, их услышали. Поэтому мы будем строить и выполнять свои обязательства в рамках любого законодательства. Тем более наш продукт — квартиры — востребован всегда. ■