

«МЫ УСПЕШНО ДВИЖЕМСЯ ВПЕРЕД БЛАГОДАРЯ ЧУВСТВУ ЮНОШЕСКОГО МАКСИМАЛИЗМА»

ХАРАКТЕРИЗУЯ ПРОШЛЫЙ ГОД КАК «ИНТЕРЕСНЫЙ», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА УВЕРЕНА: СПРОС НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ И ДАЛЬШЕ ПРЕВЫШАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РОСТ ЦЕН НА КВАРТИРЫ СТАНЕТ БОЛЕЕ ПЛАВНЫМ, А ДОХОДНОСТЬ УВЕЛИЧИТСЯ ВО ВСЕХ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЯХ. О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОДАЖ КОМПАНИИ, ПОПОЛНЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, А ТАКЖЕ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ, ПОМОГАЮЩИХ СПРАВЛЯТЬСЯ С ВЫЗОВАМИ, ОНА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ/ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

GUIDE: Как для «Ленстройтреста» начался этот год? Ощущаются ли до сих пор отголоски прошлогоднего кризиса?

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА: Начну с последнего вопроса. Про прошлый год можно сказать, что он был очень интересным. В самом начале пандемии, когда все ушли на удаленку, мы прогнозировали, что результаты продаж по его итогам окажутся негативными. Однако после просадки в апреле и мае рынок оживился. На него оказывали влияние отложенный спрос, субсидированная ипотека, а также сокращение предложения. Предложение сократилось вследствие того, что замедлился темп выдачи новых разрешений на строительство, а объем спроса в среднем не изменился. Это привело к тому, что за 2020 год практически на 30% сократился объем первичного предложения.

Мы, в свою очередь, также завершили 2020 год хорошо, превысив изначально запланированные показатели на 20–30%, при этом шли не ниже рынка по темпам роста цен. Что касается результатов первого квартала, то наши продажи идут бодро — как по цене, так и по объему. Нам не на что жаловаться. Также мы видим, что влияние на динамику спроса субсидированной ставки по ипотеке уже не столь сильно. Это происходит потому, что сейчас многие застройщики совместно с банками разрабатывают собственные интересные для покупателей программы и нет опасений, что ставки серьезно возрастут.

G: Насколько серьезно компании пришлось пересматривать свои бизнес-процессы во время пандемии и удаленки?

В. М.: «Ленстройтрест» был в числе первых застройщиков в Петербурге, кто перешел на дистанционную работу. Можно только поаплодировать нашим IT-специалистам, которые работали 24/7 в течение двух недель. Во многом благодаря им нам удалось очень быстро организовать процесс переезда сотрудников из офиса на удаленку, чтобы продолжить работу с той же эффективностью. Я очень рада, что мы прошли этот путь без каких-либо проблем и потерь. В офис сотрудники вернулись к осени, и для них это был интересный опыт.

Было бы бахвальством утверждать, что все наши бизнес-процессы были идеально выстроены. Мы постоянно совершенствуемся и работаем над ними, чтобы соответ-

ствовать внутренним и внешним вызовам. Мы успешно движемся вперед благодаря чувству юношеского максимализма. Каждый день ты должен быть лучше себя вчерашнего. Уверена, что работать абсолютно без сбоев не удастся никому, намного важнее максимально быстро исправлять ошибки и их не повторять.

G: Какие основные тенденции, которые будут развиваться в течение этого года, вы уже наблюдаете?

В. М.: Полагаю, что в этом году спрос на жилье продолжит превышать предложение. Этому будет способствовать и уже упомянутая мной ранее политика города по сокращению вывода на рынок больших объемов нового жилья. Город добился подписания с Минстроем соглашения о сокращении плановых ежегодных объемов ввода жилья с 5 млн кв. м до 3 млн в недалеком будущем. Застройщики продолжают поднимать цены, но этот рост будет уже более плавным.

Вслед за увеличением стоимости квартир повысится доходность и смежных отраслей. Это мы видим уже сейчас: цена земельных участков существенно возросла, однако девелоперы покупают абсолютно все — даже то, на что еще год назад даже бы не взглянули. Сейчас, вне всяких сомнений, земельный рынок — это рынок продавца. То же самое касается и себестоимости строительства: нет такой статьи расходов, по которой подрядчики бы не повысили цены.

Также начинает расти стоимость труда. В первую очередь из-за недостатка рабочих на строительных площадках в связи с закрытием границ. Кроме того, сотрудники девелоперских компаний, наблюдая за ростом рынка, видят потенциальную возможность для индексации собственной заработной платы. Подводя итог, я уверена, что через год-другой та доходность, которую удалось показать в 2020 году, сократится, но при этом она все равно будет держаться на уровне несколько выше, чем была до пандемийного периода. И это ощущается уже сейчас по ряду показателей.

Отдельно отмечу тенденцию по смещению спроса в пригородные локации и в отдаленные районы Петербурга. Конечно, большая часть «сладких» участков уже давно разобрана, и сейчас настал момент приводить в порядок оставшиеся земли, пригодные для строительства жилья. На

мой взгляд, Ленобласть может этим воспользоваться, взявшись за разработку соответствующей инвестпрограммы по выведению в продажу участков, статус которых пока что не до конца понятен.

G: Планирует ли ваша компания пополнять в этом году земельный банк? Какие участки находятся в фокусе внимания?

В. М.: Мы активно рассматриваем новые земельные участки в ближнем «закадье», в дальних административных районах Петербурга, а также объекты, аналогичные «Позитрону», площадку которого на улице Ивана Фомина мы приобрели в прошлом году. Вообще, этот объект стал для нас очень удачным: сейчас он фактически находится на самоокупаемости, генерируя доход от сдачи в аренду производственных и коммерческих площадей. Это позволяет нам подходить к решению градостроительных вопросов максимально взвешенно, просчитывая все риски, внимательно обдумывая все детали. Мы также хотели бы продолжать строить в традиционных для нас локациях, которые уже стали для нас родными, — в Гатчине, Колпино и Янино, тем самым развивая их и закрепляя свой успех.

G: О каких площадях идет речь, если говорить об участках вдоль КАД?

В. М.: О таких, где можно построить от 100 до 300 тыс. кв. м жилья. Это те проекты, которые требуют тщательного архитектурного подхода и проработки градостроительной концепции.

G: Когда, по вашему мнению, можно ожидать стагнацию на земельном рынке?

В. М.: Я думаю, что стагнации точно не стоит ожидать в ближайшем будущем. Как говорил классик: земля — это единственная ценность, потому что со временем ее не становится больше. Вряд ли в ближайшее время удастся решить все вопросы, которые возникают вокруг участков «серого пояса». Разве что под действием сильного политического лобби.

G: Считаете ли вы, что низкие ипотечные ставки могут привести к формированию на рынке «пузыря», о чем предостерегает ЦБ?

В. М.: Это сложный вопрос, и здесь нужно учитывать очень много разных вводных. И о какой-то «средней температуре по больнице» говорить тоже не совсем корректно. Решать жилищный вопрос необходимо людям с разным достатком. У кого-то, например, нет денег на первый взнос,

а есть те, кто оплачивает стопроцентную стоимость квартиры, без привлечения ипотечных средств. Согласно одному из исследований, после появления субсидированной ипотеки на фоне роста стоимости квартир сумма ежемесячного платежа для заемщика осталась на уровне той, что была при более высоких ставках. Таким образом, если «мерить рублем», то для покупателя ничего не поменялось. Разве что в психологическом плане: ведь выплачивать меньший процент всегда кажется более комфортным. Взять хотя бы «сельскую ипотеку» под 2,7%, в которую попал наш жилой комплекс в Янино: те, кто и не помышлял о приобретении недвижимости, задумались о покупке, так как ставка была ниже уровня инфляции.

G: Стали ли покупатели приобретать больше многокомнатных квартир? Изменились ли их предпочтения?

В. М.: Да, такой запрос у рынка есть. Людям действительно стало хотеться иной организации пространства, определенного зонирования. Но надо понимать, что застройщики вряд ли успели кардинально изменить запланированную квартирографию в своих проектах с учетом новых реалий: все же чтобы новый тренд отработал в планировках, должно пройти как минимум полгода-год. Вместе с тем будет неправильно увязывать желание переехать в квартиру большей площади исключительно с последствиями пандемии. Вероятнее всего, покупатели просто получили возможность улучшить свои жилищные условия. Причем в рамках наших проектов мы видим, что новое жилье зачастую приобретается в том же квартале: жители в другое место уезжать не хотят — им все нравится.

G: Ощущаете ли вы изменения в отношении к девелоперам со стороны чиновников? Ситуация улучшается или ухудшается?

В. М.: Могу сказать, что за последние несколько лет власти Петербурга и Ленобласти стали гораздо более открытыми: сейчас девелоперы могут обратиться напрямую и обсудить сложные вопросы с профильными вице-губернаторами. Отлично, что стала возвращаться такая практика. Кроме того, за 25 лет мы стали заметными представителями профессионального сообщества: к нашему мнению прислушиваются, а это упрощает жизнь. ■