

BG: Все ждут, а цены растут. Какой-то в последнее время нездоровый ажиотаж вокруг этого... Поэтому один из классических вопросов: кто виноват?

В. С.: Возвращаемся к макроэкономике: сегодня — что бы ни говорили — рост цен обусловлен объективными рыночными показателями баланса спроса и предложения. На рост влияет масса факторов, среди которых и уход застройщиков из полей, и отсутствие в городе адекватного полевого предложения земельного банка, и требования банков к финансовой модели. Выходящие сейчас на рынок проекты (не считая запасов крупных застройщиков) идут только через проектное финансирование, а банк не позволит застройщику запустить стартовую цену ниже полной себестоимости плюс 20% рентабельности по стресс-сценарию. Таким образом нижняя граница цены заранее установлена и меньше быть не может.

Кроме того, нужно учитывать, что на рост среднерыночной цены очень повлияло сокращение объема массового предложения. Колоссальный сегмент недорогого жилья сократился почти до нуля. И то, что оставалось в расчете средней цены, — это предложение в средних и высоких ценовых категориях. Соответственно, выросло среднее арифметическое. Если сейчас на рынок выпустить пару миллионов квадратных метров «массовки», средняя цена арифметически снизится.

BG: Других вариантов нет?

В. С.: Отката цены быть не может — она определяется себестоимостью, прямой (строительной) и непрямой. И не надо «искать блох» в строительной себестоимости — там все зачищено донельзя, нами самими. Давайте лучше думать о снижении нестроительной нагрузки на застройщика, которая сегодня составляет половину себестоимости. Техусловия, дорогая земля, социальные обременения, потери, связанные со временем, в том числе процентные расходы на цикле проекта, — когда девелопер все это принимает в расходы, он включает это в цену для покупателя. Ему просто больше неоткуда взять. И люди платят по 14–15 тыс. рублей с каждого квадратного метра не за качество планировок, отделки, фасада, инженерных систем, благоустройства и так далее, а за потенциальную возможность иметь бесплатные детсад и школу.

Рост же качества проектов при сокращении доли строительной себестоимости — невозможен. У нас нет источников улучшать качество. И даже рост цены может явиться лишь условием, но не гарантией для этого. Мы никогда не жили в ситуации стабильной маржи: когда рыночная цена растет, мы тут же получаем «приветы» и от производителей стройматериалов, и от подрядчиков, и от власти через дополнительную нагрузку.

BG: А строительная себестоимость растет?

В. С.: Ее рост никогда и не останавливался, цены на составляющие непосредственно строительной себестоимости всегда увеличивались. Все строительные компоненты имеют положительный рост. Отрицательные колебания на рынке стройматериалов происходили только как коррекция в краткосрочном отрезке к скачку. Как это было с арматурой: условно, цена сначала подскочила на 60–70%, спустя какое-то время откатилась назад на 30%. В любом случае мы имеем плюс 30–40%. Металл за последние несколько месяцев вырос более чем на 50%. И как только у нас происходят валютные колебания, на многих

строительных материалах это отражается непосредственно: алюминий, стекло, вся кабельная продукция и другие материалы — это то, что прямо привязано к мировым рынкам.

BG: Многие сегодня говорят, что рост цен спровоцировала льготная ипотека...

В. С.: Льготная ипотека сыграла свою роль — она поддержала отрасль. Мы опять забываем про кумулятивный эффект от того, что отрасль весь прошлый год работала: сколько инфраструктуры строительных материалов, сколько транспортной логистики, сколько тех же монополистов жило весь этот период на том, что стройка не встала. Да, ипотека спровоцировала отложенный спрос, но и притянула серьезный спрос из будущего.

BG: Теперь ставки вырастут?

В. С.: В принципе, они вырастут хотя бы исходя из роста ключевой ставки ЦБ. Все индикативные показатели говорят о том, что ставки по ипотеке будут расти. Но не это будет главным с точки зрения перспективы изменения цены. Дело в том, что то предложение, которое готовится к рынку или на рынке уже присутствует, — сформировано и будет формироваться в основном на территориях, близких к центру Петербурга — и, как следствие, с расчетом на более высокую цену. Там и себестоимость выше: это и другая цена земли, и гораздо более тяжелая во всех смыслах застройка, потому что реновирование — это снос, зачистка, порой рекультивация участка.

Мы сейчас видим, что у всех застройщиков проекты концентрируются в средних и верхних сегментах. И конкуренция нарастает именно там. По идее, конечно, надо бы добавлять массовые территории, чтобы это как-то распределялось и балансировалось. В смысле конкуренции достаточно слабой емкости рынка Петербурга на средние и высокие бюджеты будет не хватать.

BG: Не хватать на всех застройщиков или на всех желающих купить?

В. С.: На всех застройщиков. А всех желающих купить будет сильно меньше, чем всех желающих продать задорого. Парадокс в том, что теперь хороший и плохой проект на рынке будут стоять одинаковых денег. Потому что банки не дадут продавать плохой ниже себестоимости.

BG: По каким параметрам мы тогда считаем его плохим? Может, он и неплох, если банк его одобрил?

В. С.: Банк в этом, к сожалению, понимает меньше, чем рынок. Особенно в серьезной конкуренции в средних сегментах, которой у нас в городе еще не было. Мы еще не дошли до серьезной, качественной конкуренции, когда в экспозиции, на рынке, с определенным равномерным темпом продаж, в соответствии с финмоделью, квартиры продаются по той цене, по которой они в этой финмодели присутствуют. Только сейчас к этому подходим, потому что в средних и высоких сегментах предложение имеет потенциал превысить спрос.

BG: Каким вы видите дальнейшее развитие этой ситуации?

В. С.: Либо предложение продолжит сокращаться, тогда цена будет дальше расти, до того уровня, пока она не покроет все затраты и не позволит сформировать источники для повышения качества. Либо объем предложения будет поддерживаться за счет масштабных проектов — они с точки зрения социалки самые бесспорные: удельно дешевле и гораздо легче распределить соцобъекты на большой

территории (от 10–12 га). Тут есть риск (особенно при попытках сдерживать цены) получить в расчищенных промышленных территориях, в потенциально хороших местах низкосортные серенькие убогие кварталчики.

Конечно, должна быть, на мой взгляд, какая-то «расшивка» в массовом сегменте — по-другому никак. Но под массовым сегментом мы будем понимать масштабные по застройке участки в административных границах Петербурга: намывные территории, крупный редевелопмент. Просто это будет другой масштаб цен: никто не станет говорить, что это «бизнес-класс» (на территории Невского завода, например), — это будет хороший, крепкий «комфорт» недалеко от центра. И понятно, что если этот городской «комфорт» будет стоить 170–180 тыс. рублей за квадратный метр, вряд ли кто-то поедет за Петергоф за 150–160 тыс. рублей — туда переедут только при сильной разнице в цене.

BG: Насколько сложно работать именно в Петербурге?

В. С.: В Петербурге всегда было сложно работать. Несмотря на передовое градостроительное законодательство, которое было сформировано до 2010 года, сегодня существует серьезная проблематика, так сказать, крепости этих законов. В первых, по многим параметрам они имеют массу исключений, приводящих к коллизиям, во-вторых, власть не защищает собственные градостроительные решения, позволяя ставить их под сомнение и даже добиваться их отмены градозащитным сообществом. Все это, конечно, подрывает инвестиционный климат.

Несмотря на большое количество декларативных заявлений о развитии города, в прикладном режиме у девелоперов так и нет понимания, где и как они могут работать. В частности, отсутствует адекватная программа по реновации, по редевелопменту, по расшивке «серой зоны», есть только абсолютно хаотичное самостоятельное девелоперское движение. Если бы были четкие и понятные стратегические решения и правила, развивать городскую среду можно было бы значительно эффективнее.

Кроме того, город, сам того не осознавая, часто действует в ущерб себе. Многие проекты простаивают, не могут выйти на проектное финансирование, при этом застройщик выплачивает повышенные проценты банкам по кредитам за земельные участки. Эти расходы увеличивают затраты всего проекта — то есть в перспективе сократят прибыль и, соответственно, сократится и налог на прибыль. Таким образом, затягивая с принятием решений, город недополучает доходы в бюджет.

BG: Есть ли в других регионах механизмы взаимодействия строительного бизнеса и власти, на которые стоило бы обратить внимание?

В. С.: Стоит посмотреть на Москву. Столица глобально борется с централизацией, и у городских властей есть колоссальный ресурс в виде платы с любого участка за вид разрешенного использования (ВРИ). Частной собственности в Москве, как известно, очень мало, а за изменение функций в договоре аренды инвестор платит в среднем около 50% от стоимости земли в городской бюджет. И включается такой механизм: если ты строишь в какой-то территориальной зоне жилье, то эту сумму отчислений за ВРИ ты можешь потратить на строительство «мест приложения

труда» (так это называется в документе) — например, офисного комплекса. Это бешеный рычаг, когда инвестиции, измеряемые миллиардами рублей, девелопер не направляет в бюджет, а тратит их на прямое финансирование строительства чего-то интересного и полезного.

BG: Что должно сделать государство, чтобы жилищное строительство развивалось успешнее?

В. С.: Задача государства — обеспечить беспрепятственную ротацию проектов. Если ротация будет стабильна, рынок свое дело сделает. И станет понятно, что такое в новых реалиях сбалансированный для Петербурга рынок в три миллиона квадратных метров ввода: сколько в нем должно быть «полевых» агломераций, как они должны развиваться, в каких масштабах, что такое на городской карте «серая зона» и что такое высококачественные точечные проекты.

Государство понимает, что стройка нужна. Подчеркну, что сегодня инициативы федеральных властей кажутся нам разумными и перспективными. Вопрос — в реализации этих инициатив на местах. Понятно, что возможности и инструменты на федеральном уровне куда более масштабные, но мне кажется, что внимание к выполнению нацпроекта по жилью должно быть комплексным и взаимоувязанным на всех уровнях власти. Пока же мы видим гораздо большую активность со стороны Минстроя, чем со стороны субъектов.

BG: Какие из законодательных инициатив кажутся вам разумными?

В. С.: Государство создает правильные, на мой взгляд, инструменты — инфраструктурные облигации, облигации Дом.рф. Даже сам факт того, что навязанная застройщику школа будет финансироваться не под 7–8%, а под 3% — это уже ошутимое подспорье. А если потенциально еще будут гарантии выкупа — это станет серьезным источником сокращения себестоимости. Вопрос в том, как эти инструменты будут использоваться и какими будут правила игры, чтобы не было так, что у кого-то социалка выкупается, а кто-то вынужден ее дарить. Как будут реагировать субъекты на эти инструменты? Хочется опять напомнить экономические законы: чтобы извлекать прибыль, надо вначале что-то вложить (и городу тоже).

BG: Что могут сделать городские власти?

В. С.: Главное, что нужно сделать, — это начать действовать по экономическим правилам. Понять закон спроса и предложения — и снять проблему сокращения последнего. В соответствии с законом «вложил — получил» попробовать использовать инструменты, которые предлагают федеральные власти.

Очередная загвоздка новых мер заключается в том, что больше преференций обещано тем, у кого долги меньше. А это — вопреки экономической логике, ведь если я не беру кредитов, значит, я не готов инвестировать и экономику не развиваю. К примеру, «Легенда» имеет оборот в 10 млрд и долгов на 4,5 млрд (навскидку, грубо) — и я считаю, что нам нужно занимать больше. Если мы хотим развиваться, нам нужны деньги. А город должен что-то около 55 млрд при бюджете более чем в 600 млрд. Петербург боится долгов, и это значительно тормозящий развитие города фактор. Я убежден, что инвестиционные власти должны по-другому посмотреть на возможные экономические рычаги. ■