

«НА ВОЛНЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ САМЫМ ПРОДАВАЕМОМ ПРОДУКТОМ НА РЫНКЕ БЫЛА САМА ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА»

О ТОМ, КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫСТРАИВАЮТ БАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ, О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И О НАСТУПАЮЩИХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КОРРЕСПОНДЕНТУ АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАСКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА.

GUIDE: В прошлом году движущей силой рынка жилой недвижимости была льготная ипотека. Как изменится ситуация в этом году?

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА: В целом мы не ожидаем существенных и резких изменений конъюнктуры рынка в 2022 году. Сегодня покупательская активность находится на хорошем уровне, и в течение всего года спрос будет достаточно стабильным — в пределах 3,7–3,9 млн кв. м, то есть сохранится на уровне прошлого года. Даже на фоне растущих цен и ставок по ипотеке люди будут приобретать недвижимость. Для некоторых это станет инструментом сбережения средств в условиях высокой инфляции (инвестиционный мотив покупки в 2022 году сохранится на уровне 15–20% от общего объема сделок).

При этом тренд на сокращение количества выданных кредитов продолжится. Скорее всего, снижение составит 20–25%, по сравнению с прошлым годом, что частично будет компенсировано ростом среднего размера ипотечного кредита. Его размер станет больше на 10–12%, чем в 2021 году. Вероятнее всего, с 1 июля льготная ипотека в текущем виде будет отменена.

G: Как будут меняться цены на жилье?

В. М.: Рассчитывать на удешевление жилья на первичном рынке, к сожалению, не приходится. Не внушает оптимизма растущая ставка ЦБ, она уже поднялась и дальше будет только расти. Есть надежда на семейную ипотеку и на различные программы от застройщиков, но так или иначе весь производственный цикл становится для застройщика все дороже и дороже.

G: В этих условиях есть ли какие-то варианты для покупателей по снижению кредитных ставок?

В. М.: Конечно, мы понимаем, что для людей ипотека — психологически сложная история. До того момента, пока на фоне растущих цен ставка была снижена, люди ориентировались на определенную сумму ежемесячного платежа. И для многих он оставался доступным. Но как только этот баланс нарушился, размер ежемесячного платежа стал неподъемным для покупателей. Поэтому застройщики совместно с банками разрабатывают программы субсидирования ипотечных ставок. Такие программы есть у нас, и мы планируем их развивать. В наших программах мы покрываем разницу в ставке по кредиту между той, которая комфортна покупателю, и той, которую выставляет банк, на весь период кредитования. Но у каждого банка свои условия. Если один известный банк позволяет капитализировать эту разницу в наших платежах по счетам эскроу, то другому банку мы целиком сразу платим размер субсидированной ставки.

G: Что изменилось во взаимодействии застройщиков с банками за пер-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

вые два года проектного финансирования?

В. М.: Тут надо понимать, что банков, которые стабильно работают с застройщиками, как было мало, так и осталось мало. С теми банками, с которыми застройщики не могли договориться до введения проектного финансирования, невозможно прийти к общему пониманию и сейчас. Идеальных девелоперских проектов с точки зрения банков не бывает. Они всегда очень осторожно оценивают объемы продаж и цены, предложенные застройщиком. Поэтому нередко финансовая модель банков выглядит хуже, чем наша базовая финансовая модель. Хорошо, если у застройщика есть собственный земельный портфель. Если его нет или если девелопер приобретает землю, привлекая капитал банка, тогда последний покрывает свои риски в двойном объеме. Сложность в том, что на всплеске продаж мы еще не ощутили всю «прелесть» проектного финансирования в полной мере. Наша компания, например, еще не столкнулась с высокими процентами банков по проектному финансированию, потому что объем денежных средств на эскроу-счетах в нашем случае всегда превышал объем выборки банка. В этом и в следующем годах ситуация будет меняться. А если у застройщиков продажи будут идти медленнее запланированных темпов, а объем финансирования будет опережать покрытие эскроу-счетов, им придется платить уже полную ставку. Если девелопер строит больше, чем продает, то он платит повышенную ставку банкам. Когда продажи опережают стройку, есть риск столкнуться с ростом себестоимости, который застройщику нечем будет покрыть, потому что он распродал объект.

G: Аналитики подсчитали, что в прошлом году девелоперы Петербурга и Ленобласти

вывели на рынок рекордный объем жилья. Уменьшится ли в связи с этим количество предложения в этом году?

В. М.: Новые проекты, безусловно, будут выходить на рынок, но в более сдержанном темпе. Девелоперам необходимо регулировать собственные товарные запасы, по-полняя предложение небольшими пулами квартир по мере выполнения своих планов. Никому невыгодно выводить сразу миллионы метров. С точки зрения нормального спроса и поддержания ликвидного запаса объем предложения на рынке должен превышать уровень спроса на 10–15%. В текущем году наш план продаж превышает показатели прошлого года. Но благодаря тому, что мы в конце 2021 года приобрели новый объект (в ноябре 2021 года «Ленстройтрест» приобрел у компании «Ойкумена» проект ЖК на Суздальском шоссе.— **G:**), мы имеем возможность расширять для покупателей воронку и не продавать с высокой интенсивностью остальные объекты.

G: Как в период действия государственных программ поддержки ипотеки изменились предпочтения покупателей?

В. М.: На волне льготной ипотеки самым продаваемым продуктом на рынке первичной недвижимости была сама льготная ипотека. Размер ежемесячного платежа по ипотеке был для людей решающим фактором. Если говорить о параметрах жилья, то в наших проектах по-прежнему пользовались спросом семейные квартиры площадью 50 кв. м, а также просторные однокомнатные квартиры и студии.

Люди оценили удобство удаленной работы, стали больше обращать внимание на состав внутренней инфраструктуры жилых комплексов, а также на функциональность планировок. Этот тренд возник в пандемию и уверенно закрепился

на рынке. С учетом его востребованности мы сегодня во всех наших проектах разрабатываем и реализуем концепцию общественных пространств: бульваров, центральных площадей — другими словами, локальных мест притяжения, где людям будет приятно и интересно проводить время внутри своего жилого квартала. И сегодня это уже не просто рекламные лозунги, люди действительно стали обращать внимание на эти опции и пристально следить за выполнением застройщиком обязательств по созданию инфраструктуры. Если застройщик обещал в начале проекта, что в жилом квартале будет парк, сквер или бульвар, то он должен выполнить обещания в полном объеме.

G: Вы упомянули проект, купленный у компании «Ойкумена». Как он изменится?

В. М.: Мы переименовали его в ОКЛА. С предыдущим собственником у нас примерно схожие взгляды в принципах формирования комфортной жилой среды, и это стало дополнительным аргументом для принятия решения о покупке и вхождении в проект. Основной — возможность увеличить предложение компании внутри городской черты. В ОКЛА мы не планируем ничего менять с точки зрения посадки жилых домов, количества и расположения объектов социальной инфраструктуры. Но намерены внедрять некоторые опции в рамках наших стандартов деятельности, которые улучшат проект. Они затронут общественные пространства, внутренние инженерные решения и материалы, используемые в отделке помещений. Скорее всего, мы сделаем реконцепт по фасадам и подумаем над более эффективной организацией пространства.

G: Как обстоят дела с другими участками? Начнется ли строительство на территории «Позитрона», как вы планировали два года назад?

В. М.: Да, мы планировали выйти на стройку по «Позитрону» во второй половине 2022 года, но потом с рынком случился АГПТ (летом 2021 года КГА Санкт-Петербурга обязал застройщиков проходить в процессе согласования оценку архитектурно-градостроительного потенциала территории.—

G: На сегодняшний день мы находимся на этапе обсуждения социальной нагрузки, а точнее мест расположения объектов социальной инфраструктуры. По нашему мнению, комиссия АГПТ несколько формально подошла к рассмотрению проекта. Будем надеяться, что нам удастся убедить комиссию, что потенциал территории не сводится только к формальному признаку. С этим и связана задержка. Пока сроки начала реализации проекта сдвинулись, возможно, на конец 2022 года, но скорее всего — на начало 2023 года. ■