«ХОЛДИНГ ПОБИЛ СОБСТВЕННЫЙ РЕКОРД ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОСТРОЕННЫХ ОБЪЕКТОВ»

О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, НОВЫХ РЕАЛИЯХ ПЕРВИЧНОГО И ВТОРИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ, ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА «РОССТРОЙИНВЕСТ» (РСТИ) **ФЕДОР ТУРКИН.** АЛЛА МИХЕЕНКО

АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

SOCIAL REPORT: Какие тенденции прошедшего года, на ваш взгляд, были определяющими на рынке?

ФЕДОР ТУРКИН: Стоит отметить, что строители Петербурга накопили значительные компетенции. Сегодня на рынке застройщики предлагают очень достойные и качественные проекты с точки зрения современных маркетинговых и технологических решений.

Ключевая неблагоприятная тенденция — это существенное проседание продаж. Если сравнивать начало этого года с аналогичным периодом предыдущего, то, по моим оценкам, спрос на первичное жилье в среднем упал примерно на 50% (для комфорт-класса и выше). В декабре 2022 года наблюдалось повышение покупательской активности, в том числе на фоне ожиданий, связанных с окончанием сроков льготных ипотечных программ с господдержкой. Но 15 декабря льготная ипотека была продлена до 1 июля 2024 года с повышением ставки на 1–1,5%. В январе уже текущего года количество сделок по сравнению с прошлым декабрем сократилось примерно на 60%, и пока, как мы видим, спрос так и не восстановился. Идет сильная конкурентная борьба за покупателя, у которого есть возможность выбора выгодных условий. Сегодня застройщики предлагают широкий спектр акций и спецпредложений.

Еще одна характерная тенденция — изменения в составе участников рынка. Уход компаний с западными корнями (ЮИТ, Bonava) и, напротив, экспансия известных игроков с других рынков («Расцветай» из Новосибирска и А101 из Москвы) однозначно окажут свое влияние на конкурентную среду, обновят предложение местного рынка. Одновременно с этим крупные игроки укрепляют свои позиции, подтверждают свое лидерство.

В целом застройщики продолжают работу над текущими проектами и оценивают перспективы будущих, определяют их наполнение, используемые материалы и инженерные решения, оценивают квартирографию, ценовую политику. Результаты этой работы мы увидим в будущем, но объемы ввода, скорее всего, будут снижаться.

SR: Насколько повысилась стоимость строительства объекта за счет удорожания материалов и изменения логистики?

Ф. Т.: Действительно, произошло серьезное удорожание, и оно касается не только импортных позиций за счет изменения логистических схем. Как ни крути, наши производители металла, цемента и другой продукции тоже зависят от внешних рынков и вынуждены лавировать в ценовой политике между внешним и внутренним рынками.

После резкого скачка прошлой весной себестоимость строительства увеличилась более чем на 50%, этот показатель к концу года опустился до уровня, который был на начало 2022 года. Однако это произошло не по всем позициям: какие-то продолжили уверенный рост, в частности, гидроизоляционные материалы. Сейчас большую часть материалов и оборудования, которые весной 2022 года стали недоступны из-за санкций, можно приобрести, в том числе по параллельному импорту. Например, лифты заменены российской продукцией или аналогами из дружественных стран. В целом за 2022 год себестоимость строительства стала выше на 20–30%.

SR: Насколько сильно сегодня просели продажи? Какая тенденция будет прослеживаться дальше?

Ф. Т.: Менее всего просели продажи в экономическом классе — на 10%. Хоть мы его не строим, но следим за этим рынком. Намертво «встал» премиальный класс. Комфорт и бизнес у разных застройщиков упал от 20 до 60%. Это в первую очередь связано с тем, что люди, обеспеченные жильем, решали в прошлом году не инвестиционные задачи или желания по улучшению жилищных условий, а проблемы по поддержанию бизнеса.

SR: Как холдинг справляется с новыми вызовами?

Ф. Т.: РСТИ ведет точечные настройки программ лояльности для клиентов, подбирая для каждого объекта нужные инструменты, стимулирующие спрос. В январе — марте 2023 года во всех объектах РСТИ действовали разнообразные акции, программы скидок и специальные предложения. Например, в ЖК New Time в Приморском районе мы предлагали на выбор отделку или машиноместо в паркинге в подарок или скидку. В ЖК «БелАрт», Cube, «Тайм Сквер» при покупке любого типа квартиры можно было воспользоваться спецпредложением по цене. В ЖК Familia на Петровском острове и ЖК Terra запущена программа рассрочки, по которой мы передаем покупателям ключи от квартиры после оплаты первого взноса в размере 20%. Не перестаем работать с банками, чтобы предложить покупателям интересные условия по ипотеке.

SR: По итогам 2022 года холдинг РСТИ сдал в эксплуатацию рекордное для компании число объектов. С чем это связано, планируется ли держать планку в этом году или есть необходимость придерживать вывод на рынок новых объектов?

Ф. Т.: Действительно, холдинг побил свой собственный рекорд по количеству построенных объектов: было введено в эксплуатацию десять объектов общей площадью 268,781 тыс. кв. м. Ранее компания сдавала не более восьми объектов в год. Несмотря на трудности, все планы были реализованы в срок. Объем ввода, безусловно, является одним из показателей года, но в то же время это заключительная фаза работы над проектами, которая началась три-пять лет назад и соответствует ранее выданным разрешениям на строительство и работе компаний в течение этого периода.

Сейчас время непростое, и любой застройщик несколько раз подумает, прежде чем приступить к новому проекту. Спрос непредсказуемый, а ответственность на застройщике большая. В этом году нами запланирован вывод в продажу квартир как в новых проектах, так и в уже строящихся. В прошлом году холдинг начал продажу лотов в двух новых объектах в Калининском и Красногвардейском районах города, а также в следующих очередях трех жилых комплексов. Они расположены в Приморском, Московском и Калининском районах. В апреле этого года состоялся старт продаж в новом проекте — жилом комплексе «Лайнеръ» на Октябрьской набережной. Более половины квартир в нем видовые.

SR: По вашей оценке, в 2023 году застройщики будут наращивать земельный банк или стоит ждать дальнейшего падения? И какие планы у компании?

Ф. Т.: Планы есть, но они могут быть подвержены значительным корректировкам. Кроме того, мы ждем, когда будет принят Генеральный план Петербурга. Но в связи с серьезным падением спроса можно констатировать, что не все застройщики смогут позволить себе приобрести свободные участки. Даже если банк одобрит, то средства будут выданы под ощутимые проценты. Высокие ставки в проектном финансировании ведут к существенному удорожанию проекта. Поэтому тут есть над чем подумать не только строительным компаниям, но и власти, финансовым институтам.

SR: В прошлом году был сдан новый корпус для НИИ скорой помощи им. Джанелидзе. Какие соцобъекты планируете вводить в этом году?

Ф. Т.: Новый корпус для НИИ скорой помощи строился три года. Это действительно знаковый объект для нас. В этом году мы планируем завершить строительство еще одного важного медицинского учреждения — детского центра хирургии врожденных пороков развития и восстановительного лечения на Авангардной улице в Красносельском районе. Наш холдинг специализируется на объектах медицинского назначения.

SR: Ваш прогноз на 2023 год? Что будет поддерживать рынок, какие инициативы и инструменты?

Ф. Т.: Рынок, по сути, поддерживают два фактора: доступность ипотеки и доступность проектного финансирования. И то, и другое зависит от ключевой ставки. На наш взгляд, для развития экономики страны в целом и строительства в частности ставка должна быть 2–3%, ипотека — 3–4%. Прежде всего нужно решать этот вопрос. Иначе нас ждет самый пессимистический сценарий. Что касается РСТИ, то наша задача — выработать такие стратегии, чтобы отвечать на все вызовы экономики. ■