

«ПО НАШИМ ПРОЕКТАМ МОЖНО ОТСЛЕЖИВАТЬ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА»

ПО СРАВНЕНИЮ С ТУРБУЛЕНТНЫМ 2022 ГОДОМ ЗАСТРОЙЩИКИ СЕГОДНЯ РАБОТАЮТ НА БОЛЕЕ СТАБИЛЬНОМ РЫНКЕ. ПРИ СОХРАНЕНИИ ТЕКУЩЕГО НОВОСТНОГО ФОНА СИТУАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НЕ БУДЕТ КАРДИНАЛЬНО МЕНЯТЬСЯ. СОБСТВЕННИК ГК «ПСК» **МАКСИМ ШТЕРН** РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧТО ПОДДЕРЖИВАЕТ РЫНОК В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ И ПОЧЕМУ ЕГО ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИТИЕ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ НЕДВИЖИМОСТИ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

GUIDE: Как вы оцениваете текущую ситуацию на первичном рынке недвижимости?

МАКСИМ ШТЕРН: По сравнению с прошлым годом, можно сказать, что мы работаем на более стабильном рынке. По нашим проектам с начала года есть положительная динамика роста продаж. От месяца к месяцу, без рекордов и всплесков, плавное поступательное нарастание. Это более комфортные условия для работы, нежели такие «качели», как были в прошлом году.

Что можно выделить, так это усиление такого влияющего на продажи фактора, как новостной фон. Что-то подобное, но гораздо более выраженное можно наблюдать на рынке акций, где на новостях всегда происходит рост или снижение. В недвижимости на фоне новостей также возникают колебания спроса. В этом году, к счастью, информационная реальность более стабильна. Ценовая политика девелоперов на рынке также на данный момент стабильна: квадратный метр растет по мере готовности объектов. Поэтому если это положение сохранится, продажи и цены не будут колебаться.

G: Как в текущих условиях чувствует себя ваш бизнес?

М. Ш.: На протяжении всей истории ГК «ПСК» портфель всегда формировался так, чтобы каждый из проектов был самодостаточен и ни в коем случае не относился к позиции «для ассортимента». Текущее положение дел не исключение: у нас нет таких объектов, продажи в которых идут не очень хорошо и которые требуют каких-либо специальных маркетинговых предложений.

По нашему портфелю можно определять тенденции рынка. Мы работаем в сегментах премиальной недвижимости, бизнес-класса, комфорт-класса и сервисных апартментов. Все эти сегменты сегодня востребованы — с поправкой на отдельные объекты. Ведь всегда есть более успешные и менее. Наша задача в том, чтобы все наши проекты относились к первой категории.

G: Какой из сегментов недвижимости находится сейчас в более стабильном положении?

М. Ш.: В текущих условиях, по состоянию на конец лета 2023 года, все эти сегменты пользуются спросом. Отличаются структура этого спроса и мотивы покупки.

Премиальная недвижимость и бизнес-класс продаются стабильно по причине ограниченного предложения и желания покупателей инвестировать в качественную недвижимость, в том числе на будущее. Наш премиальный проект «Северная корона» из года в год находится в тройке лидеров по продажам. Конкуренцию ему составляют только уже сданные дома.

Комфорт-класс делает объемы, пользуясь возможностями ипотеки — программ с господдержкой. Но он в большей степени подвержен колебаниям спроса, и, конечно, успехи здесь напрямую зависят от ипотечного кредитования. В Петербурге этот сегмент открыл новую точку роста в виде мало- и среднеэтажной застройки. На южных территориях города прежде всего.

G: Как обстоят дела с продажами ваших апартментов?

М. Ш.: В сервисных апартментах на реализацию влияет то, как работают уже введенные в эксплуатацию проекты. В нашей сети Avenir спрос и загрузка в этом году превышают прогнозы. У нас нет обязательного требования к инвесторам подписывать договор доверительного управления. Но есть планы постепенно наращивать объем номерного фонда в управлении.



Исходя из фактического спроса мы начинаем реализовывать эти планы раньше: обращаемся к собственникам апартментов, которые еще не подписали соглашение с управляющей компанией, и предлагаем это сделать, так как уже есть очередь из арендаторов, корпоративных клиентов, готовых снимать апартменты прямо сейчас. Плюс мы даем гарантированную доходность собственникам. В целом, инвестиционная привлекательность сервисных апартментов в этом году только выросла.

G: Главным событием в экономике в последние месяцы стало повышение ключевой ставки ЦБ. Как оно повлияло на рынок?

М. Ш.: Рост ключевой ставки фактически охлаждает потребление. Декларируемая цель — «таргет инфляции» — не самое очевидное объяснение. Далеко не все экономисты согласны с тем, что у нас потребительская инфляция, а не структурная. С позиции субъекта строительного рынка, девелоперской компании, видно, что рост стоимости кредитов запускает новую волну подорожания почти всех составляющих в себестоимости недвижимости.

Далее недвижимость имеет дело с «хвостом» повышения или понижения ключевой ставки. Подчас с неочевидными явлениями. Например, после повышения ключевой ставки до 8,5% ставки по кредитам с господдержкой даже снизились на некоторое время. Наш отдел ипотечного кредитования обратил внимание наших

потенциальных покупателей на этот аспект, и многие успели воспользоваться моментом. Но 12% — это ставка, которая является почти заградительной при покупке недвижимости по базовым программам ипотеки. И если бы не госпрограммы, то спрос буквально на пару недель пошел бы резко вверх, а потом резко вниз.

G: Какими последствиями грозит повышение ставки для самих девелоперов?

М. Ш.: Рост ключевой ставки также означает и повышение ставок по проектному финансированию, а это влечет за собой пересмотры планов вывода на рынок новых проектов и ценовой политики девелоперов. Некоторые проекты, вполне возможно, вообще не имеют шансов запуститься при высокой стоимости проектного финансирования. Другие сопутствующие явления отмечаются у производителей и поставщиков, в себестоимости продукции которых также есть кредитные деньги. Это также затрагивает планы их развития и расширения номенклатуры.

Первичный рынок благодаря господдержке покупателей остается в игре. Но на него в определенной степени влияет самочувствие вторичного. Улучшение жилищных условий предполагает продажу имеющейся недвижимости. И если продажи на вторичке идут плохо, то у потенциальных покупателей возникают сложности с покупкой новой недвижимости. Эта взаимосвязь двух рынков недвижимости сейчас работает хуже.

G: Спровоцирует ли все это падение продаж в оставшиеся месяцы года?

М. Ш.: Льготная ипотека во всех ее вариациях стабилизирует спрос, и во второй половине года вряд ли будут серьезные изменения в активности.

G: В конце прошлого года вы продали участок в Московском районе компании ФСК. Планируете ли пересматривать планы еще по каким-то активам?

М. Ш.: Год назад у нас сложился разнообразный и сбалансированный портфель во всех сегментах. Это и земельные участки, и уже готовые к строительству проекты. Можно было продать практически любой из них и не создать себе перекося в портфеле в сторону того или иного сегмента.

Сделку на Московском шоссе мы закрыли оптимально, подготовив этот большой участок под застройку. Оптимально, потому что, во-первых, мы на этом заработали. Во-вторых, получили хороший опыт разработки и согласования проекта застройки комфорт-класса с нуля. Это помогло нам в работе над другими проектами: на Пулковском шоссе и на территории бывшего «Петрохолода». И эта сделка явилась обоюдным выигрышем: у покупателя не будет проблем со спросом, поскольку предложение там получилось интересное.

G: Будет ли пополняться земельный портфель компании?

М. Ш.: Разумеется. Сейчас у нас три проекта на стадии запуска: дом бизнес-класса на проспекте Бакунина, в 200 метрах от Синопской набережной, малоэтажный квартал комфорт-класса в Пушкинском районе и проект на участке на территории бывшего «Петрохолода». Последний объект также относится к комфорт-классу, но более высокого сегмента. Эти проекты сейчас в приоритете, но по мере перехода на следующие стадии их реализации земельный банк будет пополняться.

G: Как дальше будет развиваться ситуация на рынке?

М. Ш.: Сегодня рынок поддерживается ипотекой с господдержкой. Уберете ее, и продажи в комфорт-классе — наиболее массовом сегменте — сократятся процентов на 70–80. А структура спроса моментально развернется в сторону малогабаритных квартир. Что уже противоречит политике роста обеспеченности жильем.

Более дорогая недвижимость также имеет некоторую зависимость от кредитования покупки. В нашей практике есть продажи с ипотекой около 100 млн рублей. Для меньших бюджетов востребованы программы комбинированной ипотеки, позволяющие сочетать льготный и базовый кредиты и тем самым снижать среднюю ставку. Но в первую очередь в премиальном сегменте и в бизнес-классе востребованы расположение, качество и разнообразие предложения внутри каждого отдельного проекта.

G: А если абстрагироваться от кредитования, что будет поддерживать рынок в части самого девелоперского продукта?

М. Ш.: Залог успеха нашего бизнеса — в соответствии предложения даже не текущим, а будущим ожиданиям покупателей. Для нового поколения на первом месте — комфортная жизнь. Все проекты, учитывающие развитие спроса и эти предпочтения, будут пользоваться вниманием. И люди будут стремиться приобретать именно такую недвижимость. ■