

ЛЕНОБЛАСТЬ КЛАССА НОВОЙ МОСКВЫ

О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НОВЫЙ КРУПНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИГРОК ГК «А101», О ПОРТРЕТЕ ПОКУПАТЕЛЯ И СОВРЕМЕННЫХ ИНВЕСТОРАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛА КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ПЕТЕРБУРГСКОГО ОФИСА **МАРИЯ ОРЛОВА**.

BUSINESS GUIDE: С момента вашего выхода в Петербургскую агломерацию в 2022 году на нем, как и в целом на российском рынке первичного жилья, значительно поменялись условия. Из последних новостей это, конечно, ключевая ставка 16% и ужесточение условий льготной ипотеки. Как это сказывается на стратегии вашего развития в регионе?

МАРИЯ ОРЛОВА: ГК «А101» корректирует тактику в зависимости от меняющихся условий, но менять стратегию регионального развития не планирует. Глобальная цель все та же, что и была объявлена в момент выхода на рынок в 2022 году: довести объем петербургского бизнеса по объему строительства и продаж до московского.

Конечно, мы внимательно следим за изменением рыночной конъюнктуры и отмечаем, что сокращение программ господдержки уже начало сказываться на продажах в конце прошлого года. Вероятнее всего, в ближайшие три года на рынке будет наблюдаться замедление строительства в локациях с высокой стоимостью квадратного метра.

Вместе с тем желание людей улучшить жилищные условия — одна из базовых человеческих потребностей, и спрос на жилье будет сохраняться. Кроме того, если посмотреть на темпы развития рынка Петербурга и Ленобласти за более продолжительный период — последние пять лет, — то объем ввода жилья в нашей стране увеличился на 35%. Стоит отметить и то, что в Петербургской агломерации в ближайшие пять-семь лет южное, северное и часть восточного направлений будут одними из основных драйверов развития области. Группа рассматривает и участки в пределах границ Петербурга.

BG: Государство постепенно сокращает прямую поддержку строительного рынка через субсидированную ипотеку. До какой степени и какими механизмами стоит поддерживать отрасль дальше?

М. О.: Строительная отрасль, наряду с сырьевой и промышленной, — важнейший сегмент экономики страны. В этой сфере и в связанных с ней направлениях работает примерно 12 млн человек, а это 16% от всех рабочих мест в стране. Так что поддержка отрасли все же нужна: она позволит закрывать потребность в жилье и подложит быть драйвером экономики, в том числе генератором рабочих мест. Одновременно отрасль не может замереть в текущем состоянии, и государство, девелоперы и банки должны совместно выработать эффективные рыночные инструменты развития.

Последние два года на ипотеку с господдержкой приходится 85–90% от всех продаж, что примерно 2 млн квартир в год по всей стране. Понятно, что этот механизм ждет изменения. Уже летом субсидированная ипотека должна стать более адресной, что лично я считаю правильным. Вероятно, продлят семейную программу и по ее типу могут создать программы для молодежи, для социально значимых профессий: медицинских работников, преподавателей, как школьных, так и вузовских, работников научной сферы. Подготовка последней уже ведется по поручениям президента. На рынке активнее будет развиваться военная ипотека (интерес к ней значительно вырос в последнее время), IT-ипотека.

Еще одним важным участником этих процессов может стать не государство напрямую, а крупнейшие российские корпорации, которые могут субсидировать улучшение жилищных условий для своих сотрудников.

Инструменты развития отрасли не должны ограничиваться ипотекой. Например, есть смысл оптимизировать условия бридж-кредитования на покупку земельных



ГК «А101»

участков под жилищное строительство. Кроме того, в рамках механизма эскроу-финансирования было бы целесообразно предусмотреть отдельные кредитные линии с минимально возможными ставками для строительства объектов социальной инфраструктуры, которые впоследствии передаются на баланс государства.

BG: А как на уровне девелоперов необходимо поддерживать спрос?

М. О.: Некоторые локальные задачи девелоперов в части поддержки продаж могут решаться с помощью рассрочки. Мы видим, что многие застройщики активно стали продвигать этот инструмент, и это предложение пользуется определенным спросом. Однако полноценно заменить ипотеку рассрочка не способна.

Кроме того, девелоперы по-прежнему могут самостоятельно влиять на размер ипотечных ставок — и рыночных, и с господдержкой. Конечно, возможности у всех разные, это зависит от маржинальности проекта, его финансовой модели, средней стоимости квадратного метра в регионе реализации проекта. Тем не менее на рынке есть примеры подобных программ. А когда ключевая ставка начнет снижаться, эти усилия девелоперов позволят довести ставки по рыночным ипотечным программам практически до уровня нынешней льготной ипотеки.

Именно в условиях роста цен и ипотечных ставок ключевую роль начинает играть качество. И здесь я имею в виду не только качество строительства и пла-

нировочных решений, но и развитию городской среды — как в рамках проекта, так на прилегающих территориях. Это могут быть школы, которые предлагают более качественное образование и развитие так называемых «гибких» навыков за счет не только уровня преподавательского состава, но и архитектурных решений, а также общественная инфраструктура, предлагающая больше вариантов полезного досуга, спортивных возможностей. И это отдельная большая работа как девелопера, так и локальных властей на основе партнерства.

BG: Как показали себя продажи в Петербурге и Ленобласти?

М. О.: Если говорить в целом про рынок обоих регионов, то прошлый год был очень удачным: продажи первички увеличились по сравнению с 2022 годом примерно на 12,5%. Однако в конце года из-за роста первоначального взноса, усиления банковского скоринга для заемщиков и правила «ипотека в одни руки» рынок первичной недвижимости петербургской агломерации начал снижаться. И уже в январе 2024 года продажи на рынке уменьшились примерно на 10–15% относительно того же месяца 2023 года. Конечно, это не лучшие показатели, но ранее некоторые эксперты предсказали куда более печальные цифры. А в конце января мы и вовсе заметили некоторое оживление спроса. Все это является индикаторами адекватно развивающегося рынка.

Что касается наших проектов в Лаголово и Всеволожске, то мы выполнили все плановые показатели на прошлый год, а по продажам коммерческих помещений даже превысили их. Важно, что мы убедились в том, что на 100% «попали» в тренды развития Петербургской агломерации. Покупатели поняли, что здесь не просто будет строиться жилье, а что эти локации постепенно становятся новыми центрами агломерации с развитой городской средой, образовательной и культурно-рекреационной составляющей, а также рабочими местами.

На первом этапе продаж мы ощущали стабильный спрос со стороны инвесторов, доля таких покупателей составляла более 50%. Однако со временем структура спроса на квартиры изменилась в пользу покупателей, основным мотивом которых является улучшение жилищных условий за приемлемые деньги. И этот тренд остается стабильным. В основном это семейные пары с детьми. Они предпочитают двух- и трехкомнатные квартиры, есть заинтересованность и в четырехкомнатных квартирах. Это повторяет в какой-то степени наш московский опыт. Стоит отметить и спрос среди клиентов из других городов. У нас около 30% иногородних покупателей. В основном они приезжают из регионов Северо-Запада и из сырьевых регионов Урала и Сибири. Также инвесторы большое внимание обращают и на коммерческую недвижимость. В проекте