

Стоимость жилья определяет покупатель

ТЕКСТ: [ИГОРЬ ВОРОНИН](#) ФОТО: АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОНОК

В январе и марте на первичном рынке Петербурга наблюдалось увеличение спроса, однако часть покупателей выбрали выжидательную позицию в преддверии законодательных изменений на рынке долевого строительства, рассказал БН директор департамента недвижимости Группы ЦДС Сергей Терентьев.



– Вы планируете в этом году вывести на рынок в общей сложности 800 тыс. кв. м. Объем так велик из-за того, что 1 июля вступят в силу очередные изменения в законодательство о долевом строительстве? Запасаетесь впрок?

– Мы в последние годы планомерно работали над пополнением земельного банка, и увеличение объемов вывода произошло бы и без законодательных новшеств. Наши проекты в работе уже порядка двух – двух с половиной лет.

Другое дело, что мы немного форсировали события и сейчас достигли финальных этапов.

– А нет ли у вас ощущения, что предложение сегодня на рынке и так избыточно?

– У нас такого ощущения нет. Сегодня рынок четко поделился на проекты, которые по разным причинам «буксуют», а где-то ощущается явный дефицит. Хорошая цена и локация – залог успеха. Экономика и концепция проектов, которые мы будем выводить в этом году, тщательно продумана и просчитана, в том числе и с этих позиций.

– Кстати, по данным вашего департамента маркетинга, в нынешнем январе продажи выросли в полтора раза по сравнению с январем 2017-го. Это реакция покупателей на неопределенность вокруг долежки или есть другие причины? А сейчас – тренд сохраняется?

– Январь действительно был очень хороший. В целом за квартал спрос сравнялся с уровнем прошлого года. Какую-то часть людей неопределенность, о которой вы говорите, заставляет быстрее принимать решение о покупке. С другой стороны, постоянное муссирование темы ужесточения законодательства, повышения контроля, в том числе финансового, а также заявления о дальнейшем снижении ставок по ипотеке кого-то наоборот останавливают. Возможно, люди просто не понимают, что затраты застройщиков возрастут и это никак не способствует удешевлению продукта. Вполне вероятен такой вариант: ипотека подешевеет, а квартиры подорожают, в итоге то на то и выйдет, то есть для потребителя ситуация кардинально не изменится. Но это самый оптимистичный сценарий развития ситуации, поэтому покупать надо сейчас.

– Продавцы всегда так говорят. Не скажут же они: надо было покупать вчера или приходите завтра!

– Ну почему же? Я готов сказать: если сейчас у нас нет подходящего для вас предложения – подождите пару месяцев, появятся новые отличные проекты. Все они средней ценовой категории, с хорошими локациями, традиционно на старте будут самые интересные предложения.

– Вернемся к спросу. Где он сильнее увеличился – в городской черте или за КАД?

– В прошлом году было практически абсолютное равенство, в этом – небольшой перевес в сторону города. Кстати, большинство наших новых проектов – в городской черте. Это целесообразная диверсификация бизнеса, чтобы

сбалансировать предложение: сейчас у нас большой портфель проектов в области и только один в городе.

– Приходилось слышать мнение, что квартиры-студии выходят из моды. Правда?

– В какой-то степени – да. Пару месяцев назад специально изучал этот вопрос. Проанализировали статистику продаж. Выяснилось, что пока все не так критично: за последние полгода интерес к студиям снизился на 2-3%. Мы никогда не закладывали в проекты большой объем студий (максимум 15%), даже во времена пикового спроса на них. Однако свой покупатель у студий есть, и надо сказать, что продуманная студия может быть гораздо лучше, чем иная однокомнатная квартира.

– «Семейная» ипотека – это пока капля в море?

– До сих пор у нас не было ни одной сделки. Представители одного из наших ключевых банков-партнеров поделились, что за все время по застройщикам, с которыми они сотрудничают, было проведено всего три сделки. Но перспективу я в этом направлении вижу. Это очень интересный продукт, просто его пока еще не распробовали. Со временем схема будет востребована.

– В связи с недавней «шумозащитной» историей в районе Кудрово, где отказались устанавливать экраны, вопрос о вашем жилом комплексе ЦДС «Московский»: какова ситуация там? Рядом ведь не только КАД, но и железная дорога...

– Вдоль кольцевой у нас расположены многоуровневые паркинги, которые и будут выполнять роль шумового барьера. Жилье – ближе к железной дороге, но она малозагруженная, там нет ночного трафика, все санитарные нормы у нас соблюдены. По высокому спросу мы видим, что покупателя такое соседство не пугает.

– Тогда переходим к более общим вопросам. Представим, что с 1 июля – только проектное финансирование. Что станет с рынком? Превратится в какую-то олигополию, где будут жить только крупные застройщики, у каждого из которых за спиной банк? Взлетят цены? Или же все идет к тому, что появится государственный монополист на первичном рынке жилья?

– Начнем с того, что у нас есть все-таки относительно большой переходный период. И речь о том, что с 1 июля все начинают продавать только готовое жилье и строить с помощью проектного финансирования, не идет. В течение ближайших двух-трех лет мы будем реализовывать объекты в соответствии с

нынешней схемой. Что же касается перспектив, то на рынке через некоторое время останутся компании, которые смогут предложить максимально эффективные проекты, в которые поверят банки. Да, это сильные и крупные. Думаю, компании первой десятки никуда не денутся, и рынок все равно будет конкурентным.

В любом случае останутся компании, работающие в нишевых сегментах, к примеру, элитное строительство. А тяжелее всего придется небольшим и средним застройщикам, которые возводят два-три дома в массовом сегменте.

Но это все, конечно, теоретизирование, поскольку досконально всех грядущих изменений мы не понимаем. Предположим, мы строим на свои деньги, а сможем ли принимать деньги на эскроу-счета? А если нет, то что, нужно сначала построить и только потом начать продавать? Значит, срок оборачиваемости средств составит уже не три года, а шесть лет. И таких нюансов много. Довольно трудно сейчас устанавливать горизонты планирования, но определенные вещи мы со своими банками-партнерами, конечно, обсуждаем уже сейчас.

– В Ленобласти недавно запретили строить дома выше 12 этажей. Что вы думаете по этому поводу? Как это скажется на ценах – возможно, не сегодня, а в более отдаленной перспективе?

– Понятно, что на те проекты, на строительство которых уже получены разрешения, эти ограничения не распространяются. Если же говорить о перспективе, то стоимость определяется тем, сколько готов платить потребитель. И тут неважно, почему купил земельный участок застройщик, какие деньги он вложил в развитие инфраструктуры. Покупателю это вообще неинтересно. Он готов потратить на квартиру свои условные 3 млн руб. А вот уже 4 млн или даже 3,5 млн он заплатить не готов. Так что развитие событий предполагает включение обычного рыночного механизма: приобретая участок, застройщик будет знать, что теперь он может на нем построить не 100 тыс. квадратов, а только 70 тыс., со всеми вытекающими последствиями. Тем, кто купил раньше, но разрешение на строительство получить не успел, можно только посочувствовать.

– Насколько серьезен ваш интерес к проектам редевелопмента? Завод «Ильич» ведь не единственный такой проект?

– Серьезен. Наш новый проект у метро «Елизаровская» тоже из этой серии. Это территория бывшего Электромеханического завода. На Пискаревском проспекте осваиваем участок завода «Кулон». Редевелопмент – это сложно, поскольку он

включает в себя целый комплекс многофакторной работы. Но это и очень интересно.

– То есть три проекта редевелопмента, которым раньше не занимались, запускаете разом? И еще присматриваете территории?

– Да, работаем над ними параллельно, привязываться к конкретным датам запуска не стану, так как это сильно зависит от разных обстоятельств.

Внимательно присматриваемся к другим участкам, оцениваем – все-таки период изменений в законодательстве дает о себе знать, и заключать сделки мы будем готовы только в том случае, если условия покажутся нам очень выгодными.

– На данный момент каков размер вашего земельного банка?

– Это земельные участки, на которых можно возвести 6,5 млн кв. м жилья.

– Включая те проекты, которые уже реализуются?

– Да, те объекты, что пока не введены в эксплуатацию, сюда входят.

ДОСЬЕ БН

Сергей Терентьев

Родился в 1974 году.

Начал профессиональную деятельность в 1997 году в строительной компании «Строймонтаж», работал в «ЮИТ Лентек».

В 2008 году пришел в «ЦДС» на позицию заместителя начальника отдела продаж. Через несколько лет возглавил департамент недвижимости «ЦДС».

В состав департамента недвижимости входят управление продаж, управление кредитования и социальных программ, управление клиентского сервиса и административный отдел. Общая численность сотрудников департамента более 100 человек.

Смотрите оригинал материала на <https://gazeta.bn.ru/articles/2018/03/29/245147.html>