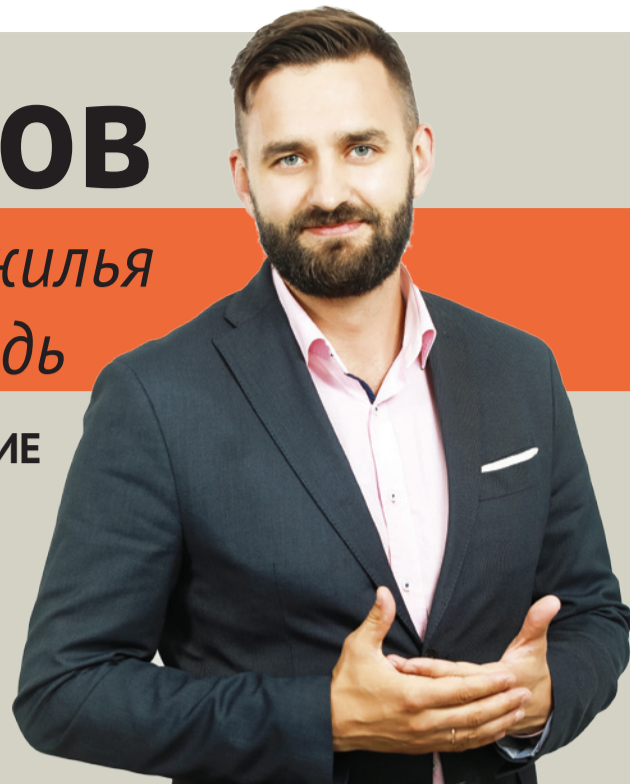


интервью БЕСЕДОВАЛ Андрей НЕКРАСОВ nekrasov@np-inform.ru

Иван Носов



На потребительских свойствах жилья экономить будут в последнюю очередь

ПЕРЕХОД ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕ ТОЛЬКО ПРИВЕДЁТ К РОСТУ ЦЕН В НОВОСТРОЙКАХ, НО И СКАЖЕТСЯ НА РАЗВИТИИ РЫНКА. О ТОМ, НАСКОЛЬКО СЕРЬЁЗНЫМИ БУДУТ ПОСЛЕДСТВИЯ, РАССУЖДАЕТ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ ГРУППЫ ЦДС ИВАН НОСОВ.

Какие сложности для рынка несёт обязательное проектное финансирование?

Проектное финансирование используется давно. Но кредиты компании получали не на всю стоимость строительства. Деньги брали, например, для покрытия кассовых разрывов, что позволяло не снижать среднюю цену и давать меньший дисконт на старте продаж. Теперь застройщик должен либо строить на свои, либо брать кредит.

Здесь возникает вопрос о масштабных и средних проектах. Например, строительство дома на 10 000-20 000 кв.м может стоить от 1 млрд рублей. В принципе, застройщик способен возвести его и на собственные средства. Но такие проекты редко встречаются в массовом сегменте. А если взять проекты площадью 40 000-70 000 «квадратов» (более распространённые в городской черте), их стоимость переходит за 4 млрд. На один объект, возможно, и хватит, но параллельно вести три-четыре практически невозможно. Не думаю, что мы увидим комплексы свыше 10 000 кв.м, которые строятся исключительно за счёт собственных средств.

Второй вопрос в том, как эти механизмы будут работать. Например, есть ЖК площадью 50 000-60 000 кв.м, который возводят за счёт проектного финансирования в рамках одного разрешения на строительство, но в несколько этапов. Девелопер может в зависимости от рыночной ситуации действовать по-разному, к примеру, отложить вывод следующего этапа. А как это урегулировать с банком — большой вопрос.

Неизвестно также, сможет ли застройщик как-то корректировать проект, и как к этому отнесётся банк. Бывает, что-то уточняется по нагрузкам, какие-то узлы оптимизируются. Теперь эти изменения должны будут проходить не только экспертизу, но и согласование в банке.

Девелоперу придётся не только придумать, как эффективнее использовать участок, но и доказать свою позицию банку. А решения, очевидные для профессионалов рынка, финансисты могут поставить под сомнение. Если пятно рядом с метро в хорошем районе, рентабельность очевидна. А если локация пока не очень интересна, но весьма перспективна, уже сложнее. Помните, как в чистом поле развивались первые кварталы в Кудрово или «Балтийская жемчужина».

Оценки рентабельности у банков и застройщиков будут различаться? А освоение новых территорий банки сочтут слишком рискованными?

Конечно. Скорее всего, такие проекты получат кредит с большим трудом. Девелоперы принимали на себя определённые риски — не факт, что банк готов так же рискнуть. Но думаю, на этом рынке тоже будет разделение. Например, один банк ипотечный кредит не одобрил, а другой выдал. То есть кто-то

из банков будет работать с проектами, где рентабельность очевидна, а другие, может, возьмётся за более рискованные проекты, но и ставку для них повысят. Скорее всего, финансисты будут оценивать успешность проектов более консервативно. И уж точно на рынке станет гораздо меньше сумасбродных проектов, которые могут закончиться банкротством застройщика.

Девелоперы будут делить территории на более мелкие наделы, чтобы обеспечить залог для банков?

Не факт. Чем меньше участки, тем меньше выход по площади. Например, есть комплекс на 50 000 кв.м, где нужно построить ещё и садик, создать благоустройство и так далее. Если его разделить на три пятна, с учётом норм озеленения, парковочных мест, социальных объектов, 50 000 кв.м жилья там уже не разместить. Понятно, что и сейчас никто не получает разрешения на строительство сразу 300 000 кв.м. Девелоперы делают проекты на очереди, но аккуратно этот вопрос раньше так остро не стоял. Как банки будут расценивать проекты с одним разрешением, но с несколькими этапами, пока не очень понятно. Здесь огромное значение будет иметь то, как в конкретном банке работает экспертиза и насколько профессиональны специалисты, принимающие решения. Хотя со строителями не так много банков активно работают.

За проектным финансированием вы обращались в разные банки?

Мы оцениваем условия всех интересных нам банков. Здесь очень много нюансов. Размер ставки — это, конечно, важно, но дьявол кроется в деталях. У банков могут быть разные требования к пакету документов или условия выдачи кредита. Поэтому мы работаем со всеми ключевыми игроками и рассчитываем получить лучшие условия. У нашей компании есть серьёзный плюс: ЦДС интересный заёмщик, поскольку у нас нулевая кредитная нагрузка.

Если уменьшать размер очередей в новостройках, как это скажется на качестве проектов, на удобстве проживания?

Станет сложнее, но и в этих условиях можно сделать хороший продукт. Да, у двух этапов строительства вряд ли будет единый двор, но это не критично: всё равно можно создать общее пространство для благоустройства. Просто специалистам, которые разрабатывают проекты планировки территории и мастер-планы, придётся держать в голове чуть больше факторов.

Многие жалуются, что хороших проектировщиков и сейчас не хватает.

Нет много выхода — придётся искать. Задания для них станут сложнее. Но качеством продукта застройщики не будут жертвовать. Конкуренция на рынке весьма серьёзная, у покупателя есть реальный выбор, особенно в «горячих» локациях. Если не предложить интересный продукт, можно крупно проиграть. Придётся снижать цены, что непростое, поскольку все решения должны приниматься совместно с банком. Но это ещё полбеды — можно лишиться спроса, что означает крах проекта.

Может, у застройщиков изменятся требования к участкам? В цене будут небольшие наделы, а крупные пятна останутся невостребованными?

Открытого, свободного и понятного рынка земли нет и сейчас. Предлагаемые участки делятся на несколько типов. Например, готовые к застройке наделы в городской черте — большая редкость. А если их продают с готовым проектом или даже с разрешением, они ещё и очень дорогие. Но нередко

“

Петербург аккумулирует не только местный спрос: у нас около 30% продаж приходится на иногородних клиентов.

бывает, что застройщик оценивает проект и понимает, что он бессмысленный и не имеет перспектив. Например, предусмотрены трёхкомнатные квартиры по 150 «квадратов», а в такой локации они никому не нужны. Естественно, из-за этого мы не сходимся с владельцем земли в цене, и не факт, что придём к единому мнению.

Есть не «упакованная» земля, но с ней готовы работать не все девелоперы. Например, с участками, где серьёзные ограничения по высоте, или с теми, где сначала нужно изменить функциональное назначение. Понятно, что они могут быть интересны и перспективны, но, чтобы начать стройку, потребуются два-три года подготовки. В проработку таких проектов и будут вкладываться собственные средства застройщиков. Но не все с этим умеют или хотят иметь дело: это сложно.

Поэтому пока девелоперы будут жить за счёт уже приобретённых участков. Сейчас никто активно земельный банк не пополняет: все ищут что-то интересное, закрывают старые сделки или выжидают, когда изменятся цены. Кроме того, есть территории, которые просто ждут своего часа. Пару лет спрос в Петербурге возрастал, а в Ленобласти уменьшался. Глобально в агломерации спрос был хорошим, но наблюдалось некое его перетекание из области. Однако это совсем не значит, что областные земли пора распродавать. Через пару лет ситуация может измениться.

Масштабных проектов «в чистом поле» ждать больше не стоит?

Думаю, в ближайший год их не будет. Но у застройщиков накоплен приличный запас земли, которого может хватить на три-четыре года. Однако общий объём строительства снизится, предложение уменьшится, ассортимент будет вымываться. Старты станут точечными, и это будут низко рискованные проекты.

Чтобы запустить крупную локацию, нужны очень большие затраты на градостроительную документацию, магистральные сети и так далее. С учётом того, что придётся получать проектное финансирование, большинство застройщиков на это не решится.

Тогда что будет с редевелопментом? Ведь там тоже больше первоначальные вложения.

Думаю, как раз над такими проектами в основном и будут работать застройщики, поскольку здесь спрос гораздо стабильнее, чем в масс-маркете. Сегмент «комфорт» даёт покупателю приемлемую цену, а застройщику — понятную себестоимость. Покупателям помогает ипотека, поскольку ставки остались на приемлемом уровне, да и программы субсидирования работают. Кроме того, Петербург аккумулирует не только местный спрос: у нас около 30% продаж приходится на иногородних клиентов.

Некоторые участники рынка заявляют, что в Петербурге дела обстоят неплохо. А в Ленобласти многие проекты не смогут получить проектное финансирование из-за низкой рентабельности.

Прогнозировать сложно. Недавно мы ввели в эксплуатацию последний дом в нашем проекте в Янино. Проект в Мурино достроим по старым правилам. В области в ближайший год стройки запускать не собираемся, хотя земля есть.

Всё не столь печально. Просто к областным проектам девелоперы будут относиться с большей осторожностью. Здесь маржа и так меньше, чем в Петербурге, а теперь её часть заберёт банк. Плюс ко всему затраты на социальные объекты и дороги увеличиваются. Так что сконструировать удачный проект станет труднее. На рынок, скорее всего, будут выводить комплексы с некой дополнительной ценностью. Например, рядом с курортной зоной. Может, появится больше малоэтажных проектов. В любом случае новый ЖК в Ленобласти должен будет обладать какими-то явными преимуществами.

Все эти факторы повлияют на новые проекты?

Потребительские свойства не изменятся. На всём, что помогает продавать и сражаться за покупателя, застройщики будут экономить в последнюю очередь. Рынок перестал быть однородным и однообразным. У клиента уже есть серьёзный выбор даже в конкретной локации. Откат к унификации уже невозможен.

Думаю, девелоперы сосредоточатся на развитии технологий проектирования и сокращении расходов. У застройщиков есть выбор. Например, фасад можно сделать кирпичным, навесным вентилируемым, штукатурным и т.д. Внимание будет уделять автоматизации, считать каждый килограмм сыпучих смесей, каждый кирпич, снижать расходы на усушку, утруску, бой и так далее.

На размерах квартир и планировках, на детских площадках никто экономить не будет. Благоустройство должно быть интересным. Что касается размеров, оптимальные значения уже достигнуты. Наилучшая площадь студий, на наш взгляд, 24-25 кв. м. Максимальная — 30 кв.м, поскольку на чуть большей площади уже можно сделать неплохую однокомнатную. Появилась большая вариативность многокомнатных квартир. Их размеры начинаются от 65 «квадратов». К планировкам компании стали подходить гораздо серьёзнее. Сейчас, например, в квартире площадью 95 кв.м можно разместить столько функций, сколько не получалось и на 120 «квадратах».

“

На размерах квартир и планировках, на детских площадках никто экономить не будет. Благоустройство должно быть интересным.

“

Думаю, на этом рынке будет разделение. Кто-то из банков будет работать с проектами, где рентабельность очевидна, а другие, может, возьмутся за более рискованные проекты, но и ставку для них повысят.