

25.12.18 15:15

Генеральный директор Группы ЦДС М.Медведев: "Шоковых потрясений на рынке недвижимости в 2019 году не будет"

По итогам 2018 года "Группа ЦДС" планирует значительно улучшить продажи и досрочно ввести в эксплуатацию несколько объектов. О планах на 2019 год, адаптации к изменениям в законодательстве о долевом строительстве и возможности выхода в новые для группы сегменты недвижимости в интервью агентству "Интерфакс Северо-Запад" рассказал генеральный директор ЦДС Михаил Медведев.



Михаил Анатольевич, какой объем жилья компания планирует ввести в эксплуатацию в текущем году?

- Около 400 тыс. кв. м. В 2017 году этот показатель составлял порядка 600 тыс. Объемы всегда обусловлены строительным циклом объектов, поэтому в этом году запланирован меньший ввод, чем в прошлом. В 2019 году показатели будут сходные с текущим годом, возможно, чуть выше, но внутренняя задача Группы - искать возможности для ввода в эксплуатацию раньше, чем заложено в графиках.

- Удалось ли в 2018 году ввести какие-то объекты раньше планового срока? Сейчас на рынке это большая редкость.

В 2018 году на полгода раньше заявленного срока мы сдали один из наших больших объектов в Кудрово.

- Адаптировалась ли компания к изменениям в законодательстве о долевом строительстве?

Безусловно: и к тем, которые уже вступили в силу, и к тем, которые ожидают строительную отрасль в следующем году. Будущие проекты запустим уже по модели использования эскроу-счетов, по новым правилам. Как с ними работать Группе понятно, как учитывать влияние этих факторов в экономике проектов - тоже ясно. Думаю, что те компании, которые не смогли адаптироваться, постепенно исчезнут с рынка.

- Не обращаются ли такие компании в ЦДС с предложениями об их покупке или партнерстве?

- Было около десятка обращений, но интерес к ним со стороны профессионалов рынка минимален. Одна компания может быть интересна другой, если у нее есть какие-то активы. Земельный банк, например. Как правило, когда компания понимает, что не справляется, в 95% случаев она не представляет интереса для участников рынка. Те же, у кого хороший земельный банк, обладают хорошим запасом прочности.

- Сколько проектов ЦДС планирует начать в 2019 году?

- Один или два компактных проекта до 100 тыс. кв. м в спальных районах Петербурга. Перспективы больших проектов - на 200-300 тыс. кв. м, - пока чуть менее понятны.

- Интересны ли компании другие сегменты рынка недвижимости, например, апарт-отели?

- ЦДС смотрит в этом направлении, но пока потенциала для себя не видит. Вопрос строительства апарт-отелей следует рассматривать в двух плоскостях. Первая - это так называемое псевдожилье. Привлекательным в данном случае может быть только дорогой и уникальный объект, где покупателю нет разницы классическая ли эта квартира или коммерческое помещение, ему важна эксклюзивная локация и формат. Такие проекты есть, этот сегмент будет развиваться, но нам он не сильно интересен, поскольку и по модели бизнеса, и по нашей производственной цепочке эти проекты не рассчитаны на основную аудиторию покупателей ЦДС.

- А вторая плоскость?

- Направление классических апарт-отелей. Но для нас нет экономического смысла развивать его, так как у компании еще высок потенциал в секторе жилой недвижимости. У апарт-отелей нет каких-то сверхдоходов или принципиальных преимуществ перед традиционным жильем. Да, есть определенный спрос со стороны инвесторов, но пока он в основном ситуативный, основанный на интересе к новому формату. Мы предпочитаем концентрироваться на строительстве жилья.

- Есть мнение, что инвестирование в апарт-отель с учетом грядущих изменений может стать хорошей альтернативой покупке квартиры для ее последующей сдачи в аренду, что этот инструмент будет более доходным...

- Рынок недвижимости - самый консервативный. Во всем цивилизованном мире доходность в недвижимости - рентная или спекулятивная, - невысокая, но стабильная. И мы постепенно с внедрением проектного финансирования и эскроу-счетов придем к тому, что спекулятивная составляющая - купил строящееся, продал готовое, и на этом заработал, - будет снижаться. Кроме того, многие и без участия в проектах апарт-отелей привлекают компании или риэлтора для управления классическим жильем, которое сдается в аренду. Поэтому движение в сторону профессионального или полупрофессионального управления недвижимостью идет независимо от того, будет ли развиваться сегмент апарт-отелей или нет. Многие инвесторы покупают у нас квартиры и привлекают специалистов, которые формируют денежный поток от сдачи этого жилья в аренду.

- Как сильно может возрасти стоимость квадратного метра с учетом законодательных изменений?

- Хотелось бы, чтобы она сразу отыграла стоимость привлечения проектного финансирования, которая по самым приблизительным расчетам составляет 7-15%. Но помимо этого есть и другие составляющие, которые неизбежно простимулируют подъем цены: рост стоимости бетона, арматуры и других стройматериалов, повышение НДС, риски. Более того, и предыдущие факторы пока не "раскрылись", и не сказались на стоимости жилья. По оценкам

экспертов, текущая цена не совсем соответствует реалиям рынка, и уже должна быть выше на 10-15%.

- Как рост стоимости отразится на продажах жилья?

- Текущий год был хороший для всего рынка, объем реализации вырос по сравнению с 2017 годом. Часть людей, которые всерьез раздумывали о покупке квартиры, в других экономических условиях, возможно, решились бы приобрести ее лишь весной 2019 года. Но видя, что цена постоянно подрастает (на 1-1,5% в месяц), купили недвижимость в этом году. Сохраняется вопрос о том, будет ли чем-то поддерживаться платежеспособный спрос в 2019 году с точки зрения ипотечной ставки. Сейчас видна тенденция к ее росту, а повышение стоимости жилищного кредита многих лишит возможности покупки. Но шоковых потрясений, как в 2014 году, не будет, для этого нет предпосылок.

- Каков объем продаж Группы ЦДС по итогам года?

- Он пример на 50-60% выше прошлогоднего показателя. Рост произошел, во-первых, за счет вывода на рынок новых проектов, и, во-вторых, и за счет того, что значительное количество покупателей на фоне законодательных изменений доверили нам свои средства.