

# Михаил Медведев: «Последствия событий 2017 года рынок будет ощущать долго»

04.12.2017 — 15:26

Отказ от механизма долевого строительства может создать проблемы всем участникам рынка – и застройщикам, и потребителям – полагает Михаил Медведев, генеральный директор Группы ЦДС.



Изображение: Никита Крючков

**– Михаил Анатольевич, каковы, по Вашему мнению, отличительные черты 2017 года для строительного комплекса?**

– Первая важная характеристика – сохранение устойчивого спроса на недвижимость. При этом выросла доля ипотеки – в объеме продаж нашей компании она превышает 70%. Вторая особенность состоит в том, что начали уделять более пристальное внимание вопросам социальной инфраструктуры. Причем речь не только о детских садах и школах, но также о дорогах и т. д.

Наверное, самая важная характеристика 2017 года – ряд законодательных изменений в жилищном строительстве. Первые ужесточения требований законодателя начали действовать с июля нынешнего года. Они коснулись размера капитала застройщика в зависимости от совокупной площади строящегося жилья. С конца октября вступило в силу положение о Компенсационном фонде защиты прав граждан – участников долевого строительства. Если раньше мы страховали объекты недвижимости по ставке 0,7%, то в настоящее время делаем отчисления в этот фонд в размере 1,2% от стоимости квартиры. Кстати, Группа ЦДС стала

первым застройщиком в Ленинградской области, кто перечислил взносы в этот Фонд.

Сейчас по поручению Президента РФ Минстрой готовит ряд поправок, касающихся рынка недвижимости в целом и продажи квартир в строящихся домах в частности. Все эти новации очень сильно влияют и на сам процесс строительства, и на рынок долевого участия. Поэтому 2017 год запомнится как интересный, успешный и наполненный событиями, значение и последствия которых мы будем ощущать очень долго.

**– Понятна ли Вам как участнику рынка логика законодателя?**

– Логика понятна. Но вопросов в связи с новшествами много. Например, предполагается, что гарантами притока денег в строительство будут банки. Но продолжается их массовая санация, и это не способствует утверждению модели проектного финансирования. Непонятно, как строить социальные объекты. Предполагается масса ограничений по займу денег у своей же компании.

С другой стороны, доля объектов, которые не сдаются в срок (и соответственно, численность обманутых дольщиков), минимальна по отношению к общему объему строящегося и продающегося жилья в стране. И не все ограничения, предложенные для решения этой проблемы, содержат эффективные гарантии для дольщиков, но при этом очень усложняют работу застройщиков и увеличивают себестоимость строительства.

Механизм долевого участия действительно уникальный. Он создал рынок жилищного строительства и выгоден как застройщикам, так и дольщикам. Только процесс нужно правильно контролировать. В случае отмены механизма долевого строительства получится, что одни хотят купить, но не имеют возможности (потому что в готовых домах квартиры будут стоить заметно дороже). А другие хотят привлечь деньги граждан, чтобы исключить серьезный рост себестоимости, и тоже не имеют такой возможности.

**– Чем 2017 год запомнится конкретно для ЦДС?**

– Объем жилья, введенного в эксплуатацию до конца нынешнего года, довольно значительно превысит прошлогодние показатели. В 2016 году это было порядка 440 тыс. кв. м, в нынешнем – около 600 тыс. кв. м.

Кроме того, мы закончили подготовку градостроительных согласований по ряду объектов, которые будем строить в течение ближайших лет, – это жилые комплексы на бывшей территории заводов «Кулон» и «Ильич», в Кудрово и Мурино, а также на Волковском проспекте, 6, и на ул. Невзоровой, 9 (всего более 760 тыс. кв. м жилья).

**– Вы по-прежнему планируете работать преимущественно в массовом сегменте? Почему?**

– Для меня массовый сегмент наиболее понятный и рентабельный. Если объекты другого класса будут соответствовать этим характеристикам (например, обеспечивать ожидаемую прибыль на вложенные деньги в отдельно взятый момент времени), значит, мы будем работать и в других сегментах.

### **– Чем сегодня застройщики могут привлечь покупателя?**

– Предлагаемым качеством жизни. Что подразумевает единый подход ко всем компонентам продукта, который создает застройщик. Начиная с технических характеристик, выбора локации, планировок квартир, архитектуры, включая отношение к покупателю и заканчивая передачей в собственность и процессом управления домами. Очень важный блок – доступность покупки квартиры. Я имею в виду не низкую цену за квадратный метр, а совокупность механизмов, которыми – при помощи застройщика – может воспользоваться покупатель. Мы работаем со всеми банками, предоставляющими ипотечные кредиты, а также со всеми видами жилищных сертификатов, субсидий и пр.

Кстати, о том, как изменились представления покупателей о качестве жизни, можно судить по спросу на жилье с чистовой отделкой – в нашем объеме продаж такие квартиры составляют до 85%. Раньше наша база включала квартиры с черновой отделкой, и можно было немного доплатить, чтобы купить квартиру с чистовой отделкой. Сейчас, наоборот, база – это квартиры с чистовой отделкой. От нее можно отказаться и приобрести квартиру с черновой отделкой. Отчасти выбор потребителей объясняется тем, что позволяет включить расходы на ремонт в ипотеку. Но мы понимаем, что самые молодые покупатели просто не хотят решать ремонтную проблему самостоятельно.

### **– Что для Вас является свидетельством признания со стороны потребителей?**

– Сегодня наш основной приоритет – правильное формирование продукта, что предполагает не только строительство качественного жилья, но и обеспечение дополнительных опций для покупателей. Нам с этим работать проще, чем многим другим застройщикам, потому что все процессы (проектирование, строительство, реализацию недвижимости, передачу квартир и обслуживание домов) мы выполняем самостоятельно, силами Группы ЦДС. Конечно, мы видим, что многое в нашем подходе, в нашем продукте уже сегодня нравится большому количеству покупателей. Но наши актуальные задачи на порядок выше уже достигнутого. Поэтому о признании хотелось бы, наверное, говорить тогда, когда мы будем хотя бы на середине пути.

Хотя очевидное свидетельство признания потребителей мы получили буквально на днях, когда один из наших домов, ЖК «Золотое время» на Севастопольской улице, стал финалистом конкурса «Доверие потребителей». На сайте конкурса было размещено около 50 объектов, а в финал по итогам интернет-голосования вышли только три. Теперь ждем окончательных результатов, которые станут известны 12 декабря.

### **– А как изменятся объекты ЦДС с внедрением BIM-проектирования?**

– BIM-проектирование – это потрясающе удобный инструмент, расширяющий возможности строительной компании. В строительстве сложных промышленных объектов трехмерное проектирование применяется уже десятки лет, в жилищном строительстве только начинает приживаться. Но за этим будущее, поскольку BIM-проектирование позволяет сэкономить время и средства, избежать множества ошибок, индивидуализировать типовое жилье. Например, предложить покупателям на выбор в цифровом варианте десятки видов отделки.

А для меня как руководителя компании BIM-проектирование ценно еще и тем, что очень наглядно представляет весь массив информации об экономике проекта.

**– Сейчас петербургский рынок производит впечатление затаившегося перед прыжком. Что может стать фактором позитивного влияния в ближайшей перспективе?**

– Разрешений на строительство выдано достаточно много. И объем жилья, которое можно начинать строить, достаточно большой. Если говорить о покупательском спросе, то рынок недвижимости – рынок настроения, рынок доверия, в первую очередь. Поэтому, когда меняется настроение покупателей, то меняется, причем очень быстро, и рынок. При любом увеличении спроса цена будет расти достаточно быстро: застройщики уже давно устали ждать, когда появится возможность резкого увеличения цены, потому что такая необходимость возникла уже давно.

Понижать стоимость, при всем желании, сегодня некуда. Поэтому многие объекты и не выходят на рынок: продавать их по нынешним ценам зачастую нерентабельно. И получается, что, если цена не растет (а она уже и так на грани рентабельности), количество объектов будет уменьшаться. Следовательно, будет превышение спроса над предложением, и это подстегнет спрос еще больше.

## **Цифра**

80-85 тыс. рублей – по оценке Михаила Медведева, минимальная разумная цена квадратного метра в масс-маркете как в Санкт-Петербурге, так и в ближайших пригородах

**ИСТОЧНИК:** Строительный Еженедельник №36 (788)

**ССЫЛКА:** <https://asninfo.ru/interviews/575-igor-yanukovich-do-vlastey-vazhno-donesti-problemy-liftovoy-otrasli>