

экономика региона



«Большое количество игроков прозевали разворот тренда»

2016 год будет непростым для строительного комплекса. В этом сходятся участники рынка, курирующие его чиновники, экспертное сообщество. Но каковы окажутся масштабы и последствия кризиса — вопрос остается открытым. О том, к чему в сложившихся экономических условиях необходимо готовиться застройщикам, как они должны реагировать на вызовы и каких шагов ждут от государства, **Валерию Лавскому** рассказал **Игорь Белокобыльский**, гендиректор группы компаний (ГК) «Стрижи», являющейся одним из крупнейших игроков на новосибирском рынке жилищного строительства.

— интервью —

— **Итоги прошлого года в жилищном строительстве — это ласкающие слух и взгляд цифры. В Сибирском федеральном округе в целом результат по количеству сданного в эксплуатацию жилья превзошел показатель 2014-го на 5,6%. В Новосибирске установлен новый рекорд — 1,7 млн кв. м. Но насколько эти цифры отражают действительное состояние дел в отрасли?**

— Эти цифры вполне реальные, не «нарисованные». Более того, они вполне соответствуют общероссийскому показателю: в 2015 году в России в целом он превысил 80 млн кв. м — это экстремально много, больше, чем за всю историю наблюдений. Но эта цифра характеризует лишь ввод жилья в эксплуатацию — не меньше, но и не больше. Стройка — это вещь крайне инерционная. «Стрижи» строят объект за полтора года, средняя продолжительность этого процесса на рынке — два-три года. Другими словами, цифры объемов сданного сегодня жилья — это результат процессов, запущенных еще в 2012–2014 годах.

Если же мы будем рассматривать заделы, то, что застройщики подготовили для будущих проектов, то мы увидим совсем другую тенденцию. Недавно мы разговаривали с новосибирским аналитиком рынка Сергеем Николаевым, который располагает самой свежей и детальной информацией о состоянии дел на рынке. Он отметил очень тревожный симптом: в четвертом квартале 2015 года пошло в рост число остановленных строек. С другой стороны, и это совершенно точно, в прошлом году сократилось количество стартапов. В 2015 году уменьшился и объем рынка в зарегистрированных договорах долевого участия. Здесь падение по Новосибирску составило от 14 до 30%. Точнее сказать трудно, учитывая некоторые особенности статистики органов юстиции.

Итак, сегодняшнее состояние рынка индицируется по двум показателям: числу заключенных договоров и количеству стартапов. Обе эти цифры принципиально меньше, чем в 2014-м, что свидетельствует о начале разворота, о начале понижающего тренда. Сколько он продлится — мне прогнозировать трудно. Во время предыдущего кризиса отскок произошел очень быстро, тогда понижающий тренд длился всего год, и в 2010-м отрасль уже вернулась на уровень 2007–2008 годов.

— **Официальная статистика еще оперирует таким показателем, как объем выполненных работ в строительной сфере.**

— По большому счету он ни о чем не говорит. По России он включает в себя все строительство, в том числе строительство инфраструктуры, дорог. Напомню, в Новосибирске были бешеные объемы в 2014 году, но тогда строили Бугринский мост. То есть для меня эта цифра вообще ничего не означает, хотя ею оперируют и Росстат, и эксперты. Это еще более размытый показатель, чем цифра по договорам долевого участия, но даже и этот показатель падает в целом по РФ.

— **Тем не менее если судить, основываясь на визуальных ощущениях, то нынешний кризис отличается от того, что мы видели в 2008–2009 годах. Тогда стройки в какой-то момент просто встали, а сегодня на многих работах продолжаются.**

— Наблюдение верное. Действительно, в 2008–2009 годах наступил момент, когда жилищное строительство остановилось. Но могу предположить, что в 2016 году все еще впереди. Повторюсь, что в отрасли сильная инерция. Кроме того, те застройщики, кто выжил в ходе предыдущего кризиса, на этот раз гораздо более обеспечены ресурсами. Так что

процесс остановки «сердечного клапана» отрасли будет занимать более продолжительное время. Но, как это ни печально, краны останавливаются. В Новосибирске мы уже имеем закамуфлированные дефолты. Например, строительство микрорайона рядом со зданием администрации Дзержинского района остановилось еще во втором квартале 2015 года. Демонтируют краны и на паре других строек. Процесс уже начался, и в итоге мы снова увидим ту же картину, что и в 2008-м, но не так одновременно.

— **Насколько то, что сегодня происходит в жилищном строительстве, укладывается в схему классического кризиса перепроизводства?**

— В классическом понимании это, безусловно, кризис перепроизводства. Я уверен в том, что даже если бы не было падения цен на нефть, падения российской экономики в целом и санкций, то кризис бы случился. Пожалуй, только не в такой обостренной форме. Да, исходная причина нынешней стагнации отрасли в Новосибирске — это перепроизводство, то есть превышение спроса над предложением.

Но это только одна сторона вопроса. С другой же стороны, можно говорить о том, что большое количество игроков прозевали разворот тренда. Дело в том, что потребительский тренд после 2008–2009 годов кардинально изменился, портрет покупателя стал принципиально другим. Сейчас на рынок вышли молодые, образованные, имеющие потребительский опыт и потребительские претензии люди, готовые самостоятельно делать экспертизу. Они мало что берут на веру и, прежде чем принять решение, тщательно изучают вопрос. Когда мы работаем с такими покупателями, они зачастую задают такие вопросы, на которые инженеры служб заказчика с ходу не могут ответить. Эти клиенты, капризные в хорошем смысле слова и экспертоориентированные, стали доминировать на рынке. А что в строительной отрасли? Здесь у многих игроков сохранилась привычка лепить квадратные метры и продавать их. Лепить и втюхивать. Соответственно, количество «спленных» квадратных метров превышает спрос. Но одновременно предложение настоящей опциональной недвижимости ниже спроса на нее — в этом парадокс нынешней ситуации. Аналитики Сбербанка РФ провели очень хорошую работу — сравнили Россию по обеспеченности жильем со странами Европы и пришли к выводу, что у нас только по этому параметру есть потенциальный рост в два с лишним раза. Мы же сейчас по потребительской культуре Европу догнали, поэтому ничто не мешает предположить, что мы Европу догоним и по культуре потребления жилья.

Поэтому спрос есть, но это спрос на жилье совсем иного качества. Хотя картина, конечно, усложняется тем, что не таким простым стал доступ к ресурсам, да и общее уныние, которое царит в стране, давит на потребительское поведение. Но, я подчеркну, спрос есть, и он не удовлетворен. Могу предположить, что именно он станет драйвером развития где-то со второй половины 2017 года.

— **Согласуясь с тем, что потребителю стал более требовательным. Но, с другой стороны, его финансовые возможности уменьшились. Разве это не означает, что теперь он снова вынужден ориентироваться на самое дешевое предложение?**

— Если рассматривать ситуацию в моменте — да. Но надо иметь в виду «тренд плюс». В 2008–2009 годах на рынке все было предельно просто: кто продает дешевле, тот и чемпион. Теперь этого нет. Сейчас в каждом сегменте идет борьба. Да, люди стали экономнее, но для



МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

«Стрижей», например, это, скорее, плюс, потому что к нам сейчас мигрируют клиенты из сегмента бизнес-класса. В Новосибирске я не вижу недвижимости премиум-класса, но в бизнес-классе совершенно точно есть проекты, которые живут и здравствуют. То же самое происходит в классе комфорт и в классе эконом. Зато в дисконт-классе идет такая борьба, которая может привести к тому, что очень многие игроки отсюда уйдут.

Да, покупательная способность снизилась, но сейчас рынок ведет себя более диверсифицированно, чем раньше. Я бы не сказал, что все потребительское поведение сегодня сводится к формуле «чем дешевле, тем лучше». Экономить и давить своими ожиданиями дисконта на продавца пытается каждый, но сейчас это не является доминирующим поведением. Гораздо меньше людей соглашаются на плохое жилье только по причине того, что оно дешево. И мы знаем целые массивы жилья дисконт-класса, которые стоят построенными и которые никому не нужны. В 2008 году все было наоборот.

— **Рынок Новосибирска характеризуется, помимо прочего, наличием большого спроса со стороны студентов и со стороны трудовых мигрантов. Разве эти две категории покупателей не способны обеспечить стабильный спрос на жилье дисконт-класса при любом тренде?**

— Со студентами далеко не все так просто. У нас довольно много таких клиентов. И могу сказать, что родители, которые покупают жилье студентам, пытаются их переселить в социальную адекватную среду. Из жилья дисконт-класса студенты бегут. У меня очень много приятелей, которые поначалу приобрели квартиры своим детям в этих «гетто», но те отсюда сбежали. Потому что там социальная среда для нормального человека уже становится некомфортной. Если говорить просто, те люди, которые зарабатывают деньги, стараются жить по-человечески. Поэтому миграция остается единственным источником подпитки для рынка жилья дисконт-класса. Но здесь другой момент: мигранты начисто отрезаны от рынка ипотеки, поэтому платежеспособность у них очень невысокая.

— **В период процветания значительную часть покупателей жилья составляли те, кто рассматривал подобные приобретения исключительно в качестве инвестиции. В период кризиса такой покупатель сохранился?**

— Он остается, причем в достаточно большом количестве. Я так не считаю, а вижу. Львиная доля наших инвесторов — пакетные, а у пакетных инвесторов достаточно крупные суммы. Поэтому перед заключением сделки они хотя бы посмотрят в глаза владельцам бизнеса, приходят разговаривать. У нас такими инвесторами являются весьма известные, причем не только в Новосибирске, но и во всей России, люди.

— **А на каких сегментах и проектах делает ставку сама ГК «Стрижи»?**

— Мы по-прежнему строим жилье комфорт-класса. Наша работа в субцентральных частях города с небольшими площадками оказалась на удивление востребованной. Примером стали «Стрижи на Кирова». Поэтому мы будем пытаться в 2016 году запустить еще какие-то проекты в этом направлении. Очень может быть, что попробуем работать в чуть большей классности — у «Стрижей» есть один проект, который можно рассматривать как бизнес-класс. Я думаю, что в Новосибирске есть спрос на это. Но одновременно задумываемся о проектах классностью чуть ниже — «комфорт минус». Ведь точно так же, как к нам притекает клиентура из бизнес-класса, менее обеспеченная часть нашей собственной клиентуры утекает в более дешевый класс. Пока никаких конкретных решений в этом плане нет, есть только осознание потребности. Чтобы выйти на конкретный проект, потребуется, наверное, не менее года.

Что же касается построения бизнеса в целом, то мы намерены реновировать работу с обратной связью. Чем точнее мы будем ловить обратную связь, тем точнее будем прицеливать свои проекты, тем больше у нас будет преимуществ.

— **Федеральные власти уже заявили о том, что программа государственной поддержки ипотеки будет сохранена как минимум до конца года. Вопрос только в том, в какой форме. Вам какие меры в этой сфере кажутся самыми эффективными?**

— Сегодня в правительстве уже есть понимание того, что девелопмент, строительство являются драйверами роста российской экономики. Но одного понимания мало, нужны конкретные меры. Я бы предложил серьезно снизить процент ипотечного кредитования. Если бы процент был оптимальным, например от семи до восьми, то мы бы получили потребительский бум на этом рынке. Сбербанк доложил, что за 2015 год количество депозитов в стране даже чуть-чуть увеличилось. То есть в стране тотальный инвестиционный дефицит, а люди держат деньги в банках и кубышках, потому что у них недостаточно мотивации для инвестирования. У нас домохозяйства никогда не будут массово инвестировать в ценные бумаги. Ну, в ближайшие 10 лет точно. И ни в какие фонды, в которые делают вложения европейские домохозяйства, тоже. У нас люди привыкли, научились и теперь достаточно безопасно и комфортно себя чувствуют, только инвестируя в недвижимость. Что-то должно произойти, чтобы они стали снимать деньги с депозитов в банках, которые, замечу, за исключением нескольких, не умеют эффективно пользоваться ресурсами, и вкладывать в реальный сектор. Дайте мотивацию! Снижение ипотечных ставок до 7–8% разогрело бы рынок «первички» очень серьезно.

На границе прошлого кризиса я интересовался ситуацией в Казахстане. Там существовали государственные программы развития территорий с ипотекой в 2–3% годовых. Снижение ставок — это даже не вопрос государства, это вопрос профессионализма банков. У нас пока фактически существует только один банк, который умеет подходить к этому вопросу профессионально, но у него нет достаточно ресурсов. 80 млн кв. м. произведенных и проданных в России в 2015 году, при цене в среднем 50 тыс. руб. за 1 кв. м — это 4 трлн руб. Одному банку это не поднять. Если бы все банковское сообщество было профессиональным, оно смогло бы создать резервы для работы в этом направлении. Но такое в ближайшие пять лет точно не произойдет.

— **Господдержка ипотеки — это стимулирование потребительской активности. А что в нынешней ситуации может стимулировать производителей?**

— Производителю сейчас нужна ликвидность. Сегодня очень много проектов, которые при инвестициях дадут мощный выхлоп в экономику. Некоторые экономисты предлагают одну простую вещь — произвести рублевую эмиссию и кредитовать ею предприятия, которые являются драйверами, занимаются инновационной деятельностью. Идея не лишена логики, потому что без кислорода система задыхается.

Оппоненты этой идеологии говорят, что у нас и так страшный бюджетный дефицит. Но давайте на этот процесс смотреть как на способ господдержки, как на инвестиции государства в отрасль, которая независима от импорта и имеет очень мощный мультипликативный эффект. Это, конечно, мечта. Но государство должно заняться повышением доверия к отрасли и сделать это более прагматично, чем когда Минстрой занялся этим вопросом в ноябре 2014 года вместе с внесением изменений в №214-ФЗ.

— **Кому же нужна ликвидность в первую очередь? Собственно строителям или девелоперам? Или вы не разделяете эти понятия?**

— Принципиально разделяю. Ликвидность нужна девелоперам и тем, кто их обеспечивает стройматериалами. Девелопер — это тот, кто принимает концептуальное, рыночное решение и его реализует. Он принимает решение о маркетинговой и финансовой модели, и для него строитель — не более чем подрядчик. Когда девелопер получает участие в 5–10 га, то ему и нужна ликвидность для подготовки этой территории к строительству. Что касается строителей, то им вполне достаточно короткой ликвидности. Положить кирпичи — это не более чем уровень овердрафта.

— **Практика аукционов на право развития застроенных территорий конца прошлого года и начала нынешнего показала слабую заинтересованность застройщиков в подобных проектах. Почему?**

— Главная проблема заключается в том, что современное федеральное законодательство и современная правоприменительная практика не отвечают реалиям рынка. Задача

власти — сделать эти площадки коммерчески привлекательными, чтобы они вошли в деловой оборот. Государство может просто отинвестироваться в разницу между освоением коммерчески привлекательной и непривлекательной территории. Есть и другой способ — поумнее, но более хлопотный: создать законодательные условия для роста привлекательности таких территорий. Мы в строительном сообществе профессионально занимались этой деятельностью примерно два года, дошли до Государственной думы через Национальное объединение застройщиков жилья. Но до Государственной думы из шести наших предложений дошло только одно, а этого крайне недостаточно.

В области развития застроенных территорий масса проблем, но основных две. Первая — высокая плотность застройки и высокая включенность в нее частных владений. Вторая — жадность естественных монополий. И они цепляются друг за друга, делая такую деятельность коммерчески непривлекательной. Мы с одной известной компанией боролись на конкурсе за право развития застроенной территории и на определенном моменте сошли, потому что хорошо знали этот участок. Наш уважаемый оппонент пошел дальше, и когда оценил подводные камни, то вышел из сделки. Если говорить о нашей практике, то мы на участке в 3,1 га расселили 12 барачков и построили чуть более 30 тыс. кв. м жилья. Потратили на это 300 млн руб., из которых бюджет компенсирует 133 млн руб. Общие затраты получились чуть меньше 10 тыс. руб. на 1 кв. м, проект получился с нулевой маржой. Понятно, что при таких условиях развитие застроенных территорий не может быть массовым.

— **Каким образом сказались кризис на взаимоотношениях застройщиков, риэлторского сообщества и потребителей?**

— Риэлторское сообщество — это тот класс, который должен либо измениться, либо исчезнуть. По нему кризис ударил жестко и безжалостно. Причем произошло это одновременно в мае 2015 года, когда резко и у всех начали падать объемы продаж. Почему? Раньше риэлторы привыкли обслуживать людей, которые за долгие годы что-то накопили и решили что-нибудь купить. Но сейчас приходят совсем другие клиенты, о которых мы уже говорили, а поведение риэлторов в массе своей не изменилось, поэтому люди сейчас отворачиваются от них. Современному рынку риэлтор нужен как эксперт, как функция по предоставлению очень качественного сервиса. Причем эксперт, который оперирует цифрами и оценками. Вспомните историю жилмассива «Закаменский». В 2014 году там уже вошло шло уголовное дело, а в сентябре 2014-го многие риэлторские компании еще экспонировали квартиры «Закаменского».

Сейчас некоторые игроки уходят с риэлторского рынка, но зато некоторые фирмы начали разворачиваться к потребителю. Сначала небольшие, а вслед за ними и агентства-ветераны. Например, «Центральное агентство недвижимости» и «Жилфонд». Мы сами создали агентство, задача которого быть экспертом, чтобы поиграть на этом новом рынке. Риэлторское сообщество должно принципиально измениться, по уровню компетенции и сервиса агентства должны напоминать лучшие брокерские компании финансового рынка Европы.

— **Каждый застройщик, желая или нет, отвечает за то, как выглядит город. Как вам кажется, развивается ли Новосибирск по принципу многих американских и европейских мегаполисов, состоящих из офисно-небоскребно-го downtown и одноэтажных пригородов?**

— Новосибирск в этом направлении не движется, и ему не надо туда двигаться. Новосибирску сейчас очень важно реновировать субцентральные части города. Я являюсь оппонентом политики создания агломерации, потому что растягивание коммуникаций — это очень дорого, и это город разрушит. Но для реновации нужно решить вопрос с частной собственностью, а это, в свою очередь, требует конкретных и очень жестких инициатив. Юрий Лужков, кстати, в свое время очень хорошо справился с этой проблемой. Реновация субцентральной части города является ключевым фактором грамотного развития Новосибирска. При этом застройщики должны быть не менее 5 га, чтобы город не выглядел локутным одеялом.