«СЕГОДНЯ ВЫБИРАЮТ ЗАСТРОЙЩИКОВ, В КОТОРЫХ УВЕРЕНЫ»

В НЕПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ГОСУДАРСТВО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО УЖЕСТОЧАЕТ УСЛОВИЯ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫНУЖДЕНЫ ОПЕРАТИВНО АДАПТИРОВАТЬСЯ К ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ ИГРЫ. КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ GUIDE ОБСУДИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ДЕНИСОМ ЗАСЕДАТЕЛЕВЫМ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

GUIDE: В этом году у некоторых девелоперов обозначились трудности с вводом и передачей ключей в жилых комплексах. Стоит ли ждать ухода с рынка крупных игроков?

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ: Думаю, что нет, крупные удержатся. В зоне риска небольшие компании, у которых один проект или высокая кредитная нагрузка при небольшом объеме продаж. Скорее всего, такие случаи будут уже после ввода объектов в эксплуатацию. Просто на момент раскрытия эскроу-счетов может не хватить средств для выполнения всех обязательств, даже с учетом остатка непроданных квартир. Первые подобные истории могут появиться уже в конце этого года или в начале следующего.

Для нашей компании 2025-й стал сложным годом, но, можно сказать, стабилизационным. Мы не испытывали иллюзий относительно планов на 2025 год и заранее закладывали консервативные сценарии, ставили цель пройти его с минимальными потерями. Жесткие условия были понятны с самого начала, и в течение года они даже смягчились по сравнению с нашими ожиданиями. Поэтому рынок, как ни парадоксально, оказался более устойчивым, чем годом ранее. Спрос восстанавливается постепенно: оживление мы видим с июля — августа, и оно сохраняется до настоящего времени.

G: Оживление стимулируют очередные изменения по ипотеке, которые вступают в силу с нового года?

Д. З.: Не думаю, что текущие изменения по семейной ипотеке оказывают существенное влияние на спрос. За последние годы нововведений было много, и покупатели в целом к ним адаптировались. В профессиональной среде эта тема часто вызывает дискуссии, но для покупателей сегодня важнее общий тренд: рынок пришел в более стабильное состояние и постепенно возвращается на траекторию восстановления. В этом году мы не видели резких внешних шоков, и есть шанс впервые за долгое время получить классическую сезонность, когда ноябрь и декабрь дают естественное предновогоднее оживление, а не скачки, вызванные новостями по программам и прочими факторами.

Если говорить о сути изменений, то повышение адресности семейной ипотеки (запрет выдавать семейную ипотеку обоим супругам и привлекать семейных людей в качестве созаемщиков.— **G**) — это правильное направление. Программа должна работать по назначению: помогать семьям улучшать жилищные условия. Некоторые практики, вроде оформления нескольких кредитов или привлечения сторонних заемщиков, действительно искажали смысл программы. Ограничения, которые устраняют такие схемы, делают ее более честной, прозрачной и устойчивой. Для девелоперов это означает более сдержанный спрос, но лучше стабильная и предсказуемая программа, чем постоянные риски ее приостановки из-за нехватки финансирования.

G: Сейчас обсуждается дифференциация ставки в зависимости от количества детей: условно, 10–12% при одном ребенке и до 6% при трех. Нужна ли подобная инициатива рынку?

Д. З.: Это логичный шаг: семейная ипотека направлена на поддержание семьи по мере ее роста. Отдельный вопрос — сравнение с рыночными ставками, которые постепенно снижаются и, предположительно, к концу следующего года могут приблизиться к уровню семейной ипотеки для семей с одним ребенком. Можно предположить, что часть покупателей без детей почувствует себя в менее выгодной позиции. В этой ситуации у них есть другие меры поддержки: например, материнский капитал после рождения ребенка, который сегодня является существенной финансовой помощью. Кроме того, невозможно создать единую модель, идеально подходящую всем категориям населения, поэтому дифференциация ставок в зависимости от состава семьи выглядит разумным компромиссом.



ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

G: А как скажется на рынке понижение компенсации банкам по льготной ипотеке?

Д. З.: Компенсация — это фактически механизм покрытия их издержек на программу. Если снижать ее административно, банки начинают регулировать выдачу уже своими инструментами: повышают первоначальный взнос, ужесточают одобрения, ограничивают объемы. Мы видели подобные примеры в начале этого года, когда доля одобренных заявок в отдельных банках резко упала. Поэтому я выступаю за то, чтобы программа работала полноценно, с понятными правилами и без искусственных барьеров.

Можно корректировать итоговую ставку, например, удерживая ее в диапазоне 8–9%, но при этом важно сохранять объем программы и не сокращать возможности ее получения административными методами. Семейная ипотека действует до 2030 года, и сейчас главное — обеспечить ей стабильность. Для рынка это критично: предсказуемость работы программы куда важнее, чем постоянная подстройка отдельных параметров.

G: Как нововведения повлияют на рынок в целом?

Д. З.: Это усилит конкуренцию между застройщиками за платежеспособного клиента. В первую очередь вырастет роль индивидуальных программ, рассрочек и совместных решений с банками. Доля рассрочек уже стабилизировалась примерно на уровне 35% и, вероятно, немного вырастет, так как рыночная ипотека все еще дорогая.

В массовом сегменте комфорт-класса давление на спрос усилится, но мы не ожидаем масштабного падения или резкого снижения цен. Высокая себестоимость строительства и проектное финансирование не оставляют для этого пространства.

G: Сейчас уже можно подводить предварительные итоги года. Удалось ли компании реализовать все намеченное или какие-то планы пришлось пересматривать?

Д. З.: Мы изначально планировали 2025 год как период, который потребует осторожного, взвешенного подхода. Наша задача была пройти его устойчиво, без потерь для компании и без пересмотра стратегических планов. И эта задача выполнена. По портфелю проектов мы движемся именно тем темпом, который закладывали: и по вводу объектов, и по выводу новых очередей.

Мы сдали в срок ЖК «Янила Драйв», пятую очередь ЖК «IQ Гатчина» и новый корпус в ЖК «Окла». В декабре мы выводим на рынок новую очередь ЖК «Янила Форест» и запускаем шестую очередь в Гатчине. Кроме того, мы получили согласование проекта на Софийской улице в Петербурге — это для нас новый сегмент, городская локация и другой масштаб задач. Команда уже активно работает над проектом, и он обещает быть содержательным и значимым для компании.

Внутренние результаты года для нас не менее важны. Мы адаптировались к изменившемуся рынку, стабилизировали темпы продаж, нашли оптимальный баланс по рассрочке. Усиление андеррайтинга привело к повышению качества покупательского потока: у нас нет большого пула расторжений, которые могли бы существенно влиять на финансовый результат. По сути, уже к сентябрю можно было сказать, что ключевая задача — пройти год устойчиво — выполнена, это создает прочную основу для уверенного планирования 2026 года.

G: Планируете ли вы расширять земельный банк?

Д. З.: Да, задача по пополнению банка стоит на 2026 год. Наш текущий портфель обеспечивает развитие до 2029-го, и именно к этому моменту нужно иметь готовый новый проект. Сейчас фокус — на проработке городских локаций, где можно реализовать проекты на 20–40 тыс. кв. м и создать полноценную жилую среду. Приоритетов по направлениям нет: мы оцениваем каждый земельный участок индивидуально. Иногда мы отказываемся от приобретения, если видим, что внешние особенности не позволят реализовать проект на уровне наших стандартов.

G: Какие тенденции, по вашим ожиданиям, будут определяющими в 2026 году?

Д. З.: Мы прогнозируем плавное повышение спроса. Центробанк подтверждает курс на постепенное снижение ключевой ставки: к концу 2025 года ожидается около 16%, в 2026-м — 12% и ниже. Это позволит рыночной ипотеке постепенно вернуться в структуру продаж. Покупатели становятся более избирательными: выбирают либо проекты, которые реализованы уже более чем наполовину, либо отдают предпочтение застройщикам с надежной репутацией на рынке, в ком уверены, что данная компания точно построит ЖК. В связи с этим на рынке будет усиливаться тренд на качественный продукт и самодостаточность локации: покупатели все чаще будут требовать не просто квадратные метры, а удобство, инфраструктуру, транспорт, среду, в которой они будут жить. ■