



# РОМАН ЛЯБИХОВ: «БОРЬБА ЗА ПРОЗРАЧНЫЙ РЫНОК ТОЛЬКО НАЧАЛАСЬ»

БЕСЕДОВАЛ  
Михаил Морозов

ДЕВЕЛОПЕРАМ СЛОЖНО РАБОТАТЬ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. МНОГОЧИСЛЕННЫЕ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАТРУДНЯЮТ ВОПЛОЩЕНИЕ ЛЮБОГО ПРОЕКТА. К ТОМУ ЖЕ СЕРЬЕЗНО УПАЛ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС И СНИЗИЛСЯ ИНТЕРЕС ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ К НЕДВИЖИМОСТИ.

**П**очему сложилось подобное положение, как на него повлиять и каковы прогнозы на ближайшее будущее? Эти и другие вопросы ДН обсудил с генеральным директором ГК «Лидер Групп» Романом Лябиховым.

## **Роман, что ждет рынок недвижимости?**

Мне кажется, что кризис затянется как минимум до конца 2016 года. По нашим оценкам, спрос упал на 40%. В зависимости от геополитических событий это продлится, по прогнозам, еще полтора года.

## **Проблема падения спроса коснулась всех застройщиков?**

Да, всех, безусловно.

## **Какова величина этого падения?**

Это зависит от целого ряда обстоятельств, связано с каждым конкретным проектом. Если мы говорим о многоэтажном жилищном строительстве, то диапазон падения спроса 30–60%.

## **А в вашей компании?**

Так же, как и у всех. В целом мы живем нормально, стабильно и с оптимизмом смотрим в будущее. Потому что кризис всегда идет во благо: если вспомнить 1998 и 2008-й,

то после спада в России наблюдался колоссальный рост. До конца 2016 года мы живем спокойно, сдаем в эксплуатацию объекты по графику, а на будущем росте рассчитываем заработать.





Важным двигателем покупательской способности выступает ипотека. Теперь критерии, по которым дают ипотеку, жестче: банки пристрастно рассматривают способность заемщиков возвращать кредит

***С чем связано падение спроса? Люди перестали покупать, у них кончились деньги, их теперь не интересуют вложения в недвижимость?***

Здесь сыграло сочетание экономического и психологического факторов. Во-первых, больше информации в интернете — потребители лучше разбираются в ситуации на рынке. Кроме того, важным двигателем покупательской способности выступает ипотека. Теперь критерии, по которым дают ипотеку, жестче: банки пристрастно рассматривают способность заемщиков возвращать кредит.

Во-вторых, сказались отсутствие частных инвесторов, которые раньше приобретали от нескольких квартир до нескольких этажей. Банковские структуры тоже это делали, но их было не так много.

В-третьих, моменты, связанные с ценой. Представители власти не раз заявляли о том, что недвижимость будет дешеветь. Люди, конечно, учитывают их слова и делают соответствующие выводы.

***То есть чиновники своими высказываниями влияют на рынок?***

Да, это безусловно так.

***То есть мешают развитию бизнеса?***

Я бы так не сказал. Существует огромная разница между тем, как чиновники относились к нашему бизнесу 6–7 лет назад и теперь. Поддержка чувствуется — нас, по крайней мере, слышат. Многие вопросы решаются представителями власти и девелоперским сообществом сообща, в рамках взаимодействия ассоциаций,

*Очень важно продление государственного субсидирования на 2016 год. Если не будет дешевой ипотеки, застройщикам придется нелегко*

рабочих групп, комиссий и т.д. Но они не все-ильны. Безусловно, остаются чиновничьи барьеры, которые необходимо убирать. В то же время зачастую девелоперское сообщество не хочет нести никакой нагрузки, видя только прибыль. В условиях кризиса власти достаточно внимательны к нам, но и мы не должны желать невозможного.

***А чего вы хотите? Вот есть же объединения девелоперов. Что они собираются пролоббировать?***

Очень важно продление государственного субсидирования банковских ипотечных ставок на 2016 год. Если не будет дешевой ипотеки, застройщикам придется нелегко — сделки будут откладываться до очередного снижения цен. Мы обсуждаем это с бизнес-сообществом и органом исполнительной власти федерального масштаба. Минстрой России готовит

Государство хочет модифицировать финансирование проектов жилищного строительства. Объект будет строиться на средства девелопера и банка, а долишки из этой цепочки исключаются



*Представители власти не раз заявляли о том, что недвижимость будет дешеветь. Люди, конечно, учитывают их слова и делают соответствующие выводы*

предложения по поправкам к 214-ФЗ, будет скорректировано взаимодействие застройщика и дольщика. Конечно, не хотелось бы, чтобы сломали все то, что наработано. Предлагаются различные механизмы, и их много.

***Похоже на популизм.***

Знаете, поставлены достаточно сжатые сроки. Они контролируются на уровне вице-премьера в правительстве. Это не популизм, а попытка

*Популизм в чем? Власти заявляют: давайте мы завтра изменим закон № 214-ФЗ, и вам будет лучше. Но это не привлечет дольщиков к застройщику*



найти механизм. Популизм в чем? Власти заявляют: давайте мы завтра изменим закон № 214-ФЗ, и вам будет лучше. Но это не привлечет дольщиков на рынок. Задумка о внесении поправок в закон вынашивается давно, но своевременно ли это сейчас? Их надо принимать, но вводить в действие с 2020 года.

***Какие моменты, которые стоит трансформировать в законе № 214-ФЗ? Все-таки он работает почти 10 лет.***

Государство хочет модифицировать финансирование проектов жилищного строительства. Объект будет строиться на средства девелопера и банка, а дольщики из этой цепочки исключаются. Или дольщик платит деньги, но не девелоперу, а в банк, который финансирует строительство. Нам говорят, что этот алгоритм применяется за границей. Но там культура инвестирования со стороны дольщиков и банковского финансирования бизнес-проектов складывалась десятилетиями.

Поэтому, если говорить о законе № 214-ФЗ, надо контролировать расходы девелоперов — следует четче прописать те средства, которые приносит дольщик, инвестор, чтобы они шли на финансирование строительства конкретного объекта. Сейчас так и происходит, но мы, например, имеем разрешение на возведение группы домов — контролирующие органы проверяют затраты именно на эту группу домов. А речь идет о том, чтобы все контролировалось по объектам.

Мы как застройщики ни разу не нарушали закон № 214-ФЗ. В принципе он нас устраивает. Мы «за», чтобы предоставить больше гарантий дольщикам. Банки этих гарантий дольщикам не дадут. Так что многие вопросы, которые мы обсуждаем с сообществом, требуют взвешенной оценки.

***Вот вы говорите, что власти Москвы и Подмосковья прислушиваются. Какие действия контролирующих органов или государственных властей помогут поднять рынок?***

Между инвестиционным решением и началом реализации проекта проходит несколько лет. Для того чтобы выйти на проект, девелоперы собирают исходно-разрешительную документацию, два-три года — обычный срок. Естественно, чтобы начать этот путь, должен быть земельный участок и права на него.

В Московской области за последние три года три раза вносили изменения в региональные градостроительные нормативы. Причем требования постоянно ужесточаются. А ведь это не что



*Надо контролировать расходы девелоперов — следует четче прописать средства дольщиков, чтобы они шли на финансирование строительства объекта*

иное, как изменение инвестиционных условий. То есть мы на этапе утверждения градостроительной документации вынуждены по два-три раза ее корректировать. Дополнительная нагрузка серьезно бьет по проектам. А мы должны зарабатывать деньги — в том числе, чтобы передавать нашим дольщикам квартиры.

Рынок жалуется: что бы ни твердили о колоссальной прибыльности проектов девелоперов, поверьте, в Москве и Московской области она уже давно не столь высока.

Если условия для инвесторов меняются, необходимы прозрачные процедуры их принятия с понятным лагом по времени: не через месяц, как сейчас, а минимум через год, лучше — два. Или, скажем, усредненные социальные нормативы. Но есть проекты, в которых фактический спрос на социальные объекты не соответствует нормативам, поэтому строить их с избытком не имеет смысла. Имеет смысл вводить дифференциацию, но этого не происходит.

Огромное количество проблем возникает при механизме как передачи, так и учета затрат инвесторов на социальные объекты. Мы практически нарушаем закон с учетом того, что социальные объекты нельзя строить на деньги дольщиков. Законом установлено, что мы сначала должны построить жилье, получить чистую прибыль, а потом потратить ее на социальный объект. С этим не согласны органы

Между инвестиционным решением и началом реализации проекта проходит несколько лет. Для того чтобы выйти на проект, девелоперы собирают строительную документацию, три года — обычный срок



Когда мы выйдем из кризиса, будут достраиваться те проекты, которые стартовали в прошлом году. Требуется новый инвестиционный цикл, который в компаниях начнется в разное время

власти. И они правы: потом застройщик может этого никогда не сделать. А параллельное возведение инфраструктуры на грани нарушения закона, хотя мы тратим денежные средства на социальную инфраструктуру для наших дольщиков. Это законодательный пробел.

Еще хуже дело с улично-дорожной сетью. Государство никогда за свой счет не проложит дорогу, если не принимать в расчет Москву, где власти готовы самостоятельно тратиться на инфраструктуру. У всех остальных, включая Московскую область, бюджеты не те. Застройщик должен понимать, что, реализуя большой проект (больше 200 тыс. м<sup>2</sup>), он должен вкладываться в дорожную сеть. Затраты на это пойдут из потенциальной прибыли застройщика. Но мы же не вправе получить прибыль и сказать: вот ваша квартира, а дорог пока нет — извините. Опять нестыковка с законодательством.

***Предположим позитивный сценарий: продажи возросли. Что произойдет? Что будет искать покупатель?***

Когда рынок выйдет из кризиса, будут достраиваться те проекты, которые стартовали

***Задумка о внесении поправок в закон вынашивается давно — только они несвоевременны. Их надо принимать, но вводить в действие с 2020 года***

в прошлом году. Требуется новый инвестиционный цикл, который в компаниях начнется в разное время. Массово это будет происходить, когда на рынке случится потепление. Проекты, запущенные в 2016–2017 годах, будут сдаваться в 2019-м.

Что касается тенденций на рынке, приведу такой пример. Недавно, проходя мимо дома бизнес-класса, построенного в 2008 году, я увидел, что его фасады сильно отличаются в худшую сторону от фасадов наших текущих проектов экономкласса. Этот прогресс объясняется новыми требованиями покупателей, развитием технологий, совершенствованием стройматериалов. В ближайшие пять лет нас ждут большие входные группы в классе эконом. В западных странах на первом-втором



*Рынок сжался: что бы ни твердили о колоссальной прибыльности проектов девелоперов, поверьте, в Московской области они не такие большие*

этажах жилых комплексов — общественная зона. А у нас же девелоперы смотрят на количество квадратных метров и сколько из них реально продать. Понятно, что в элитном сегменте это соотношение другое: в любом случае создается общественное пространство, хотя оно и невыгодно девелоперу. Как и в автомобильной индустрии, в девелопменте те технологии, которые сначала применяются в высшем сегменте, будут постепенно переходить в более низкие. Набор платных опций становится базовым.

**Вы уже готовите проекты, которые будут запускаться в 2017 году?**

У нас есть определенный земельный банк, который предполагает строительство не только

в 2017, но и в 2020 году. Поэтому мы изучаем, как будем его позиционировать, в каком сегменте. И мы не прекратили проектирование и согласование градостроительной документации. До окончания кризиса сложно говорить о проектах, которые мы начнем в 2017 году, — слишком велика неопределенность.

**Есть ли у вас любимый проект, который удался на все сто?**

Лучший проект всегда в будущем. Один из таких сейчас в работе. Это проект развития застроенных территорий в городе Мытищи — несколько десятков гектаров. По условиям договора мы планируем расселить 81 многоквартирный дом: они ветхие, жить в них практически нельзя. В рамках реализации проекта получится город в городе со всеми необходимыми элементами социальных объектов, инфраструктуры и досуга, и что немаловажно, с достаточно разряженной средой — дома в основном четырех–шестиэтажные, хотя расположены сразу за МКАД. Мы начинаем первый этап строительства. Вот этот красивейший проект и будет самым лучшим. (аи)

Получается город в городе с достаточно разряженной средой — дома в основном четырех–шестиэтажные, хотя расположены сразу за МКАД. Мы начинаем первый этап строительства