



Александр РОМАНЕНКО: «Все свободные сбережения я всегда вкладываю в недвижимость и очень доволен»

Незыблемый, казалось, сегмент элитной недвижимости все же немного сдал позиции. Даже в самых стабильных уголках земли, где цены остались неизменными, покупателю удастся выторговать хоть небольшой, но дисконт. О том, что происходит на рынках Европы и США, продолжится ли коррекция цен на эксклюзивную недвижимость у нас, на что нужно обратить особое внимание застройщикам, как выжить риэлтору — на эти и другие вопросы отвечает президент FIABCI-Eurore и корпорации «Адвекс» Александр Романенко.

— Александр Юрьевич, как вы охарактеризуете состояние рынка недвижимости России в целом и Петербурга в частности? Насколько события 1998 года можно сравнивать с нынешними?

— Мировой финансовый кризис серьезно затронул рынок недвижимости, в том числе и российский. Другой вопрос — достигли ли мы дна. На мой взгляд, мы находимся где-то в нижней точке, в дальнейшем возможно небольшое колебание цен в долларах. В Москве и Петербурге дела обстоят немного лучше, чем в других регионах России, где рынок жилья, особенно вторичный, переживает очень серьезные трудности. В некоторых городах число сделок упало в десять раз. Это сложное время для риэлторов, к сожалению, многие компании уйдут с рынка. Кризис настолько выбил средний класс, что остались сделки в типовом и элитном секторах, а бизнес-класс вообще стоит. В Петербурге почти 80% операций проходит с недорогими комнатами и однокомнатными квартирами. Сделки в элитном сегменте есть, но их немного.

Сравнивать с 1998 годом можно и нужно, потому что это был единственный сильный кризис в современной России. Но в 1998-м он был локальным, и выход из него был понятным и более предсказуемым. А сегодня никто из числа даже самых авторитетных экспертов не может назвать даже приблизительные сроки стабилизации. И в этом самая большая сложность, в том числе психологическая. Все стараются сократить свои расходы, падает объем производства во всех отраслях, и ситуация в экономике продолжает ухудшаться.

— Вы не понаслышке знаете рынок недвижимости США, по работе часто быва-

ете в европейских столицах, общаетесь с коллегами. Скажите, насколько в Петербурге дела обстоят хуже или лучше, чем в мегаполисах других стран?

— Здесь важны два аспекта: цены на недвижимость и активность рынка. Число сделок и в Европе, и Америке значительно сократилось, граждане почти перестали покупать жилье. Хотя динамика цен более стабильная, чем в России. Это связано с несколькими факторами. В разных штатах Америки ситуация складывается по-разному. В курортных регионах, таких как Калифорния, Лас-Вегас, Флорида и пр., цены на недвижимость прежде росли очень быстро, а в кризис они также стремительно стали падать. В других частях страны более благоприятная конъюнктура. Так же и в России: в 2006 году в Петербурге мы имели почти 100%-й прирост стоимости — такой динамики за последние десять лет не было ни в одной развитой стране мира. Поэтому и снижение мы наблюдаем более стремительное, чем в тех странах, где цены плавно поднимались на 5-8% в год. Но у нас есть целый ряд факторов, от которых мы зависим больше, чем любая другая страна. Экономика России и рынок недвижимости тесно связаны с ценами на нефть.

Тем не менее нельзя сравнивать Петербург с Монако, где свободной земли нет в принципе, а жилье продается по 25 000 евро за «квадрат». Но справедлива ли такая цена для Северной столицы? В Париже, Вене или Риме красная цена самых элитных объектов составляет в среднем около 10 000 евро за 1 кв.м. Думаю, у нас стоимость была сильно завышена. Сегодня в одном строящемся проекте квартиры предлагаются по 50 000 у.е. за метр. Откуда взялась такая цифра? Вряд ли

кто сможет внятно объяснить. Видимо, потому что люди могут заплатить. Но сегодня происходит переоценка ценностей, и я убежден, нам не избежать коррекции, в том числе и на суперэлитную недвижимость. И ценообразование станет более реальным, приближенным к международным стандартам. Я уже не говорю о гигантском разрыве в соотношении доходов населения и стоимости жилья.

В Петербурге дела обстоят не так плохо, особенно на фоне наших соседей. В Латвии, например, где свыше 90% сделок были связаны с ипотекой, тяжелейший кризис в экономике и на рынке недвижимости, страна находится на грани банкротства. Очень сложная ситуация в Казахстане, там заморожены многие стройки, наблюдается серьезное падение цен на квартиры и землю. Активность рынка в Болгарии и Венгрии упала в два — четыре раза. Так что у нас все не так плохо. Да, возможно, жилье немного подешевеет, уменьшится количество сделок, но рынок будет жить и развиваться. Петербург — один из центров мировой культуры, и недвижимость здесь всегда будет востребована.

В большинстве городов Америки и Европы стоимость жилья снизилась на 10-15%, но не больше. Хотя цены на суперэлитные объекты остались почти неизменными, только сделок нет, поэтому нет и падения. Собственники могут переждать неблагоприятное время. А там, где объекты продаются, будь то в Токио, Гонконге или в Париже, владелец все же теряет 10-15%, что для элитного сегмента очень много.

— Сильно ли отличаются представления об элитной недвижимости в мегаполисах Европы и США от петербургского взгляда?

— Сегодня уже не так заметно. Единственная существенная разница в том, что европейцы очень ценят не только антикварные вещи, но и старинные здания и квартиры. Дом XIX века уже представляет для них ценность, у нас такого пиетета нет. Мои родители жили в свое время на Невском проспекте, потом — на Петра Лаврова. Но переехав на Гражданку в трехкомнатную 34-метровую «распашонку», были абсолютно счастливы, потому что это была уже отдельная квартира.

— Вы согласны с мнением Алексея Кудрина, который считает, что цены на недвижимость в России вернутся к докризисному уровню не раньше чем через 5-10 лет?

— Никто не берется прогнозировать развитие нашей экономики, и я могу поделиться лишь субъективными ощущениями. Мне кажется, в ближайшие два года у нас будет достаточно стабильная картина: вялотекущие процессы на фоне низкой активности рынка. Государство не предпринимает никаких усилий для поддержки ипотеки, а без нее рынок будет восстанавливаться очень медленно. У населения нет возможности покупать жилье без кредита. Закона о ссудо-сберегательных кассах нет и не будет в ближайшее время, кооперативы не работают, ипотека при текущем уровне инфляции невозможна, тем более без госпрограмм. Получается, что мы откатились на несколько лет назад, и опять со своими особенностями. Если в других странах наряду с падением экономики снижаются цены на бензин, на проживание и питание, у нас, наоборот, все растет. Поэтому в ближайшие два-три года на рынке недвижимости будет очень трудно. Уменьшится число сделок, больше будут



практиковаться обмены, но это будет не тот рынок, который был год назад. Видимо, потребуется три-четыре года, чтобы вернуться к исходной точке, но я бы не говорил про 5-10 лет. Если бы мы развивались по западной модели, то г-н Кудрин был бы прав. Но у нас все иначе.

— В период роста рынка риэлторы призывают покупать, во время стагнации — тоже, и сейчас, когда цены снижаются, пропагандируется та же идея. Когда следует прислушаться к мнению профессионалов?

— Все зависит от потребности и мотивации покупателя. Если необходимо сохранить деньги, то недвижимость — это лучшее вложение, а если приумножить, то надо различать сроки вклада. Настоящий профессионал всегда подскажет, когда лучше совершить сделку. Если сегодня есть необходимость и вы нашли подходящее жилье, то с помощью риэлторов торгуйтесь и покупайте. Завтра этот объект может быть продан или вообще снят с листинга. Если вы намерены инвестировать в недвижимость, нужно понимать, что сейчас оправданы только долгосрочные вложения. Судя по мировому опыту, вслед за падением неминуемо идет рост, поэтому вкладывать в недвижимость на пять лет можно без всякого опасения. На более короткие сроки — рискованно. Главное, чтобы объект был ликвидным, с хорошим местоположением. Как специалист по недвижимости все свои свободные средства за последние 15 лет я вкладывал в недвижимость и очень доволен.

— Какие темы и доклады предстоящей конференции Elite Estate, где вы являетесь председателем оргкомитета, были бы познавательны и актуальны для местных игроков?

— Один из основных вопросов будет посвящен определению критериев элитности жилых и коммерческих объектов в российской практике. Надеемся выработать более-менее

единообразный подход. Можно понять позицию девелопера, считающего свой дом элитным, но объективно это не всегда так. Одним из важнейших вопросов станет качество строительства — то, что нас сегодня больше всего не устраивает. Не меньше головной боли вызывает отделка. В этом вопросе мы сильно отстаем и от Москвы, и от европейских столиц. Благо, наметилась тенденция сдачи домов с отделкой.

Интересной будет тема «Оригинальные проекты в сфере элитной недвижимости». В других странах активно развивается рекреационная недвижимость, а у нас ее почти нет. Мы вынуждены ехать в ту же Финляндию, чтобы нормально отдохнуть. А чем хуже наша природа? Чрезвычайно важно обсудить вопросы продажи элитной недвижимости в условиях кризиса. У нас продавцы не хотят снижать цены, а покупатели — покупать, считая, что объект еще подешевеет.

— Наверняка вам пришлось выступать в роли покупателя недвижимости. Скажите, что не устраивало в тех объектах, которые вы успели осмотреть, над чем застройщику нужно задуматься?

— На протяжении последних 15 лет я переезжал в новые квартиры раз в два года. Жил и в домах старого фонда, и в новостройках. Главный недостаток — качество строительства. Вдумайтесь, после сдачи дома еще целый год туда никому нельзя въехать, а потом еще год-два идут перманентные ремонтные работы. Так не должно быть, тем более в элитном доме. Это нонсенс для развитых стран. Я убежден, что застройщик, продавая элитное жилье, обязан предлагать отделку, пусть это будет по желанию клиента. Человек всегда может поменять цвет стен, поставить свою мебель, но вопросы с сантехникой и кухней должен решать девелопер. Если у нас отделка будет выполнена качественно, уверен, 90% клиентов с удовольствием купят такие квартиры, лишь бы не связываться с ремонтом.