

«ДАЖЕ ЕСЛИ МЫ БЛИЗКИ К КОНЦУ СВЕТА, ЭТО НЕ ПОВОД ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЛЮБИМОГО ДЕЛА»

О ПОСЛЕДСТВИЯХ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА И ЕГО ВЛИЯНИИ НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК, ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ ПРИ ПОДДЕРЖАНИИ БАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, НОВЫХ СХЕМАХ РАБОТЫ И ОНЛАЙН-ПРОДАЖАХ, ПРИОБРЕТЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, А ТАКЖЕ О ПРИЧИНАХ СТАБИЛЬНОГО ИНТЕРЕСА К ОБЪЕКТАМ RVI СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ И ВЛАДЕЛЕЦ ГРУППЫ RVI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Можно ли уже сейчас, в конце второго квартала, оценить последствия наступившего кризиса?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Пока очень сложно оценивать последствия нынешнего кризиса. Есть разные сценарии его развития, и, на мой взгляд, велика вероятность развития «идеального шторма». Помимо карантинных мероприятий, которые подталкивают экономику изнутри, ситуация осложняется падением спроса и цен на энергоресурсы, снижением объемов добычи нефти и газа, а также другими макроэкономическими факторами. Остается открытым вопрос, как долго мы будем жить в этой новой для нас реальности. Глядя из этой точки, могу предположить, что кризис может быть очень тяжелым и затяжным.

BG: Как он повлияет на строительный рынок?

Э. Т.: Наибольшая угроза для строительного рынка связана со снижением платежеспособного спроса. Пока это проявляется не в полной мере: за счет сильных продаж в первом квартале и небольшого отставания во втором мы все еще опережаем наш годовой бюджет продаж. Но надо учитывать, что некоторые из этих сделок были запланированы покупателями еще до кризиса. Например, у людей имелись накопления в валюте, и теперь они решили вложить эти средства в недвижимость. Но я не думаю, что таких людей осталось очень много. Спрос надо поддерживать, и поэтому появление ипотеки с дотационной ставкой в 6,5% — это очень позитивный момент.

Кроме того, уже сейчас мы видим существенное снижение объемов запуска новых проектов. То есть предложение на рынке также сокращается. И что будет дальше — зависит уже во многом не только от девелоперов, но и от банков, открывающих кредитные линии и принимающих депозиты от покупателей. На ситуацию может оказать влияние дотация процентной ставки на проектное финансирование для застройщиков со стороны государства, о которой недавно говорил президент. Нужно искать баланс, аккуратно регулировать соотношение падающего платежеспособного спроса и предложения. И если это удастся, то рынок выстоит, на что я очень рассчитываю.

BG: Почему нынешняя ситуация не сказалась на результатах продаж вашей компании?

Э. Т.: Если говорить про группу RVI, то наша компания — премиальный девелопер, даже в сегменте комфорт-класса. Мы создаем уникальные продукты, и они пользуются популярностью. Так, в мае мы зафиксировали рекордный спрос на загородный малоэтажный комплекс Eco City, уже сданный в эксплуатацию: в течение месяца в нем было продано 53 квартиры. Другой пример — новый комплекс бизнес-класса «Созидатели»



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

в Адмиралтейском районе. В первый день продаж покупатели оформили 30 платных бронирований — почти 15% от всего товарного запаса, после чего мы подняли цены. Хотя и на старте стоимость квадратного метра в среднем составляла 206 тыс. рублей.

Большим спросом также пользуется комплекс «Русские сезоны» — проект в высокой степени готовности, который мы реализуем вместе с Сестрорецким курортом. Речь идет о реконструкции двух советских санаторных корпусов и восстановления из руин дореволюционного Лесного корпуса — по старым фотографиям и чертежам, с полным воссозданием фасадов, но с современной «начинкой». Очень трудная, кропотливая работа, но она того стоила! Этот проект дорогой с точки зрения себестоимости, но раз интерес к нему не падает — значит мы создали хороший продукт. В целом мы настроены оптимистично и не считаем, что сложившаяся ситуация является катастрофической. Однако даже если мы и близки к концу света, это не повод не заниматься любимым делом.

BG: Как RVI перестроила схему работы в изменившихся условиях?

Э. Т.: Очень быстро, и за это я благодарен своим коллегам. Моя работа свелась лишь к общей постановке задачи перехода на удаленную работу офиса и обслуживания клиентов, а все мероприятия были реализованы буквально в течение двух недель. В частности, всем сотрудникам были обеспечены все необходимые условия для удаленной работы. Мы, кстати, как раз проводили эксперимент по переводу на удаленную работу пары наших подразделений, а тут жизнь нам подкинула испытание посерьезнее. И оказалось, что с точки зрения технологий и эффективных коммуникаций никаких проблем нет. Ограничение в этой части — лишь качество домашнего интернета и сложности в психологическом плане. Поэтому, настроив удаленную работу, мы также организовали

для всех желающих бесплатные консультации психологов, ежедневные утренние медитации и дыхательные практики в онлайн, регулярные общие собрания сотрудников, а также развлекательные активности — квезы, квартирники, неформальный чат... Стараемся максимально находиться в контакте и поддерживать друг друга в позитиве.

BG: Были ли сложности с запуском онлайн-продаж?

Э. Т.: Сложностей не было. Более того, мы очень быстро освоили новые технологии, чтобы качественно проводить индивидуальные дистанционные показы для наших клиентов. Все в «живом» режиме, с помощью видеокamer со стабилизаторами, через быстрый интернет. У клиента должно складываться полное ощущение присутствия на объекте! Такой подход b2i (business to individuals) — полностью в рамках нашей стратегии. Мы не «типологируем» своих клиентов, мы работаем с людьми индивидуально, стремимся понять и удовлетворить конкретные запросы каждого отдельного человека и его близких.

BG: Недавно вы объявили о планах инвестировать несколько миллиардов рублей в новые земельные участки до конца года. Они остаются в силе?

Э. Т.: Да, планы по приобретению участков не изменились. Наша компания совместно с банками-партнерами готова потратить на их покупку средства в размере от 5 до 7 млрд рублей. Разумеется, каждый проект рассматриваем индивидуально. Хороших участков не так много. Но могу сказать, что несколько сделок уже закреплено, и сейчас регистрируются права собственности. В скором времени мы о них расскажем.

BG: Какие локации и проекты сейчас находятся в сфере интересов группы RVI?

Э. Т.: В сферу наших интересов входят локация центральных районов Петербурга и территории, близкие к станциям метро.

Загородные проекты мы сейчас не рассматриваем.

BG: Есть ли тенденция к изменению стоимости участков?

Э. Т.: К повышению тенденции точно нет, поскольку для этого нет оснований. Особого снижения стоимости я тоже не наблюдаю. Скорее у продавцов появилось понимание, что более привлекательной реальности можно и не дожидаться. Они становятся более сговорчивыми, чтобы зафиксировать сделки.

BG: Как вы оцениваете готовность петербуржцев к приобретению недвижимости высокого класса в кризисных условиях?

Э. Т.: Как известно, свободных земельных участков под элитное строительство в городе практически нет, а объем предложения жилья высокого класса — маленький. Каждый такой проект дается с огромным трудом как с точки зрения различных градостроительных согласований, так и с точки зрения работы с общественностью: наиболее активны по-прежнему те люди, которые в принципе против любого строительства в центре. Тем не менее в Петербурге спрос на элитную недвижимость среди состоятельных людей есть. Но у них, как говорится, «не горит». Однако в случае появления хороших предложений они откликаются с готовностью. Таков опыт нашей компании. Убежден, что достойный продукт от хорошего девелопера будет, безусловно, востребован.

BG: Какова динамика продаж в клубном доме на Крестовском острове?

Э. Т.: Быстрых продаж там нет. Но мы на старте поставили достаточно крепкие цены. Тем не менее продажи идут плавно по графику: в доме всего 11 квартир, раз в квартал продается по одной. Могу сказать, что получается очень красивый и очень дорогой объект, но мы не можем позволить себе экономить на себестоимости строительства. Полагаю, что как только люди увидят своими глазами фасадные решения, то будет очередной всплеск интереса.

BG: Примерно полгода назад группа RVI приобрела пятидесятипроцентную долю группы компаний Active. Как вы оцениваете промежуточные результаты вхождения в агентский бизнес?

Э. Т.: Из портфеля компаний, входящих в нашу экосистему, это сейчас наиболее рискованный актив. Вместе с тем, несмотря на непростую ситуацию на рынке, менеджмент компании проводит выдающуюся работу: в апреле ГК Active вышла на самокупаемость, в мае достигла аналогичного результата. У нас есть полное понимание того, как развивать этот элемент экосистемы RVI в условиях той новой реальности, в которой сейчас находится рынок. ■