

«НАДО ИСХОДИТЬ ИЗ ТОГО, ЧТО ПЕТЕРБУРГ И БЛИЖАЙШАЯ ЛЕНОБЛАСТЬ — ЭТО ЕДИНАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ»

ИСКУССТВЕННОЕ СДЕРЖИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ В МЕГАПОЛИСЕ ВЕДЕТ К РОСТУ ЦЕН И ОТТОКУ ПОКУПАТЕЛЕЙ В РЕГИОНЫ, ПРИ ЭТОМ ЖЕЛАЕМЫЕ МИНИСТЕРСТВОМ СТРОИТЕЛЬСТВА 5 МЛН КВ. М ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ИЗБЫТОЧНЫ, СЧИТАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО БИЗНЕСА ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ. О ПОИСКАХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ИНТЕРЕСАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПЕРСПЕКТИВАХ СДАЧИ КВАРТИР «ПОД КЛЮЧ» ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как на работу компании повлияла пандемия и как ситуация обстоит сейчас?

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ: Начиная с марта мы стали ощущать снижение спроса. Эта тенденция продолжилась и в апреле, который оказался довольно сложным месяцем: никто не мог понять, что происходит и как дальше будут развиваться события. Мы, со своей стороны, не останавливали работу на стройплощадках, однако приняли ряд антикризисных мер, в числе которых — переход на онлайн-продажи. По итогам апреля около 90% договоров заключалось таким образом. Надо сказать, что мы и ранее использовали этот инструмент, но до текущего момента он не был настолько востребован. Все-таки квартира — уникальный предмет для приобретения. Покупатели считают: чем больше общения живую, тем надежнее. Вместе с тем продажи онлайн позволили сократить срок сделки с двух до одного месяца. По итогам марта и апреля мы выполнили план по реализации на 60%. С мая начались оживление и активизация спроса. Во-первых, был снят ряд ограничений, и, несмотря на то, что наш центральный офис был закрыт, клиенты могли приезжать к нам на стройплощадки. Кроме того, заработали меры поддержки, в частности, субсидированная ипотека, вследствие чего с использованием кредитных средств банка стало заключаться до 80% сделок по сравнению с 60–65% годом ранее. Мы как застройщик тоже разработали ряд интересных предложений для клиентов. Можно резюмировать, что по итогам мая — августа наблюдался повышенный спрос со стороны покупателей. В настоящее время мы перешли в офлайн, но возможность совершения операций дистанционно сохранили.

ВГ: Каковы ваши прогнозы развития рынка до конца года?

Д. 3.: Многое будет зависеть от того, как сложится ситуация с субсидированной ипотекой, поскольку таких низких ставок рынок еще не видел. Есть несколько вариантов развития событий: отмена ипотеки с господдержкой, ее продление на текущих условиях или продление на других условиях. От этого решения во многом будет зависеть результат года. Если судить исходя из тенденций, то по уровню спроса этот год будет сопоставим с предыдущими. В последнее время общий объем продажи жилой недвижимости в Петербурге и агломерации сохраняется на уровне 4 млн кв. м в год. При этом осеннего всплеска ожидать не стоит, так как в этом году он пришелся на летние месяцы.

ВГ: Ожидаете ли вы дальнейшего роста цен на жилье?

Д. 3.: Уже в текущем году мы наблюдали на рынке существенный рост цен. И связан он



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

не только с появлением субсидированной ипотеки, но и с реформой долевого строительства, результатом которой, в том числе, стало сокращение предложения из-за ухода с рынка недобросовестных застройщиков. По моим прогнозам, оно продолжит сокращаться и в следующем году, а цена еще какое-то время будет расти, прежде чем прийти к равносильному значению.

ВГ: Согласны ли вы с позицией Минстроя, что в Петербурге необходимо вводить в эксплуатацию около 5 млн кв. м жилья, а не 3 млн кв. м, на которых настаивает Смольный?

Д. 3.: Существует устоявшийся норматив: для развития современного города объем ввода всех видов недвижимости включая жилую, офисную и коммерческую должен составлять один квадратный метр на жителя. По моему мнению, ввод 5 млн кв. м в год только жилья является избыточным, в то время как 3 млн кв. м я считаю недостаточным, так как искусственное сдерживание может привести к существенному росту цен и оттоку покупателей в Ленобласть. Чтобы подобного не случилось, необходимо исходить из того, что Петербург и ближайшая Ленобласть — это единая агломерация, которая должна развиваться сбалансированно.

ВГ: Как вы оцениваете обеспеченность города социальными объектами?

Д. 3.: Эта проблема перестала быть такой острой, какой была три-четыре года назад. А в ближайшее время, полагаю, и вовсе будет окончательно решена. За последние годы в Петербурге появилось много детских садов, школ и поликлиник, и темпы их строительства довольно высоки. Как правило,

эта обязанность возложена на застройщика. Единственное, чего пока недостает, это единых и четких правил игры.

ВГ: Разделяете ли вы мнение о росте требовательности покупателей и о том, что будущим жильцам необходимо не только передавать качественные квартиры, но и создавать для них комфортную среду?

Д. 3.: Создание комфортной среды является частью философии нашей компании, в рамках которой «Ленстройтрест» реализует проекты еще с 2012 года. Долгое время мы были в этом пионерами и теперь рады, что в проектах других застройщиков это становится неотъемлемым атрибутом. Фактически это эволюционное развитие жилищного девелопмента: первоначальный спрос на жилье уже удовлетворен, покупатель становится более разборчивым, что хорошо. Девелоперы отвечают на новые требования и начинают задумываться не только о квадратных метрах, но и о продукте — термине, которого ранее не было в жилищном строительстве. Теперь качественной должна быть не только квартира, но и среда проживания. Мы проектируем не квадратные метры, а жилые процессы, не ограничиваясь лишь благоустройством двора. Наша задача — создать пространства для прогулок, занятий спортом, отдыха различных возрастных групп. То есть место, где интересно и которое не захочется покидать.

ВГ: Насколько в связи с этим увеличивается финансовая нагрузка на покупателя?

Д. 3.: Несущественно, так как это не вопрос бюджета, а вопрос подхода. Здесь важно сделать не дорого, а грамотно.

ВГ: Менялась ли со временем квартирография в проектах «Ленстройтреста»?

Д. 3.: Наша компания была одной из первых, кто вывел на рынок квартиры с европланировками. В жилом комплексе «Юттери» они сразу стали пользоваться большим спросом. В проекте «Янила Кантри» в Янино такие квартиры также уходят в первую очередь. И если на начальном этапе их доля составляла 15% от общего числа, то сейчас она может достигать до 40%. Кроме того, по каждой из квартир мы предлагаем 10–15 вариантов планировочных решений, чтобы каждый покупатель мог найти свое. В целом мы стараемся предугадать, что будет нужно покупателю через несколько лет.

ВГ: Насколько популярны квартиры с отделкой?

Д. 3.: Около 60% квартир приобретается покупателями с отделкой. У нас большая вариативность: человек может выбрать для себя квартиру без отделки, или с отделкой от застройщика в двух разных вариантах, или с индивидуальной отделкой от партнерской компании.

ВГ: Каковы перспективы нового жилья с меблировкой?

Д. 3.: Я думаю, это правильный путь, к которому уже частично готов и покупатель. В наших жилых комплексах есть предложения квартир с кухнями. Следующим шагом должны стать полностью меблированные квартиры. Уверен, что спустя несколько лет мы придем к сдаче жилья «под ключ», чтобы человек мог сразу въехать в квартиру после передачи ему ключей.

ВГ: Охотно ли сейчас застройщики пополняют земельный банк?

Д. 3.: Да, но предложение очень ограничено. Полноценного рынка земли в Петербурге сейчас нет: город не выставляет новые наделы на продажу, а для освоения участков, которые предлагают частные продавцы, в большинстве случаев необходимы дополнительные усилия из-за имеющихся ограничений.

ВГ: А как насчет вашей компании?

Д. 3.: Мы активно занимаемся поиском новых земельных участков. Что касается города, то мы интересуемся небольшими наделами с возможностью застройки 20–40 тыс. кв. м жилья. А в пригороде рассматриваем большие пятна под застройку. В настоящее время мы находимся на этапе закрытия одной из сделок. Это будет редевелопмент территории недалеко от станции метро «Проспект Просвещения» с возможностью строительства на участке около 30 тыс. кв. м недвижимости комфорт-класса. ■