

ТРЕНД ОДИН — КАЧЕСТВО

ПО МНЕНИЮ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГК «ЦДС» МИХАИЛА МЕДВЕДЕВА, О ТРЕНДАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ГОВОРИТЬ ДОВОЛЬНО СЛОЖНО: СЛИШКОМ ВСЕ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ, СЕГОДНЯ «УМНЫЙ» ДОМ — НЕ ДО КОНЦА СОВЕРШЕННОЕ И ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ, А ЗАВТРА ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ БУДУТ В КАЖДОЙ КВАРТИРЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ 2016-Й ПОДХОДИТ К КОНЦУ, И ХОЧЕТСЯ ПОНЯТЬ, КАКИМ ЖЕ ОН БЫЛ И ЧТО НОВОГО ПРИНЕС.

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: В начале года звучали не слишком оптимистичные прогнозы, насколько они оправдались?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Мы ожидали, что год будет непростым. Экономика — объективно — сжимается, тогда как в последние годы все привыкли работать в условиях растущего рынка. Но происходящее сжатие — это не катастрофическое падение, которого многие ждали, хотя и ощутимое изменение. Кроме того, ужесточились градостроительные правила в Петербурге и области, что также определенным образом повлияло на экономику проектов. Тем не менее мы готовы работать в разных, в том числе и в жестких условиях, развиваться и получать прибыль. Статистика активности наших покупателей не сильно изменилась. По-прежнему квартиры приобретают для себя, доля инвестиционных покупок — менее 10%. Основными нашими клиентами являются петербуржцы, которые улучшают свои жилищные условия; количество иногородних невысокое — около 15%, хотя с весны наблюдается определенный рост числа таких покупателей. Доля квартир, приобретаемых с помощью ипотечного кредита, субсидий и разных городских программ, сейчас выше 70% (для сравнения: в 2014 году она была в районе 30%). Пользуются спросом квартиры с отделкой, так как ремонт в таком случае обходится дешевле и не вызывает сомнений в качестве.

G: Какие тренды в жилой недвижимости наметились в последнее время? Можно ли говорить о сокращении метража, скажем, в бизнес-классе или же о том, что покупатели озабочены экологичностью материалов и технологий?

М. М.: Мы ориентируемся в первую очередь на удовлетворение базового спроса в качественном, комфортном жилье. Говорить здесь о трендах я бы не стал, как и о каких-то классах, потому что между однокомнатной квартирой и двухкомнатной есть объективная разница, а вот между квартирой комфорт-класса и бизнес-класса разница не настолько четкая: набор опций и характеристик у каждого застройщика свой, более того, он и у каждого клиента свой. В итоге все зависит от локации и специфики каждого объекта. Именно они определяют и архитектурные особенности проекта, и его технические характеристики и, в конечном счете, цену, которую может заплатить клиент за квартиру.

Если же говорить о том, что в действительности меняется на рынке, так это сроки согласования проектов — увеличивается время, которое тратится на подготовительную работу, в то время как период собственно строительства остается таким же, как и годы назад;



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

технологии ведь те же самые, несмотря на отдельные новации.

G: Создается впечатление, что застройщики вышли на некое плато и не будут сейчас предлагать каких-то новых схем приобретения жилья или объектов с принципиально новыми характеристиками...

М. М.: А какие новые схемы можно изобрести? Пока можно только совершенствовать имеющиеся инструменты и максимально облегчать гражданам доступ к получению жилья. Например, наша компания сотрудничает с двадцатью банками, которые предлагают индивидуальные ипотечные программы для тех, кто хочет приобрести у нас квартиры. Также у нас есть целый отдел, который консультирует клиентов, претендующих на участие в городских жилищных программах: помогает им подготовить пакет документов, сопровождает до момента получения положительного решения, взаимодействует с Жилищным комитетом и так далее. Это очень большая и сложная, а главное длительная работа, но наши сотрудники делают ее хорошо, у них большой опыт.

G: Пришлось ли вам уделять больше внимания поставщикам в этом году? Вводить дополнительные меры контроля, чтобы удовлетворить клиентов, которые становятся все более придирчивыми?

М. М.: Поставщикам в принципе нельзя уделять недостаточное количество внимания — это сразу скажется на

объекте. Так что, конечно, контролируем, внимательно следим за качеством работы и поставляемых материалов, сотрудничаем в решении важных задач, но это обычный каждодневный процесс. А вот по поводу покупателей я не согласен. Да, увеличился период экспозиции — принятия решения о покупке. Но люди всегда подходили к выбору по-разному: кто-то долго размышлял, вникал во все детали, кто-то — нет. Мы открыто показываем, как идет строительство наших объектов: на всех стройплощадках установлены веб-камеры. И, разумеется, чем более дорогая квартира, тем больше предполагается опций, тем более востребованы и оправданы личные экскурсии на объект. Отмечу, что мы в этом году получили диплом Национального конкурса в сфере недвижимости и строительства Credo-2016 в номинации «Лучшая организация-застройщик на рынке многоэтажного жилищного строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области». Для нас это означает, что сторонние наблюдатели, эксперты оценили нашу работу. Мы этому рады и будем стараться делать ее все лучше и лучше. А о доверии покупателей говорят цифры продаж.

G: Возвращаясь к оценке года: довольны результатами?

М. М.: В этом году мы сдаем достаточно большое количество объектов — в совокупности около полумиллиона квад-

ратных метров. В основном это новые очереди уже представленных на рынке жилых комплексов. Так получилось, что 2016-й мы потратили на согласование новых, крайне важных для нас проектов — я говорил об увеличении сроков такой подготовительной бумажной работы. Зато в 2017-м планируем сдать свыше 300–400 тыс. «квадратов» и начать строительство пяти-шести новых комплексов — на Пулковском шоссе, на Пискаревском проспекте, на Октябрьской набережной и в других локациях.

G: Говоря о новых проектах: многие застройщики полагают, что сейчас время работать в городе, где уже есть инфраструктура. Загородные проекты будут замораживаться из-за кризиса?

М. М.: Я не считаю, что кризис пришел. В конце 2014 года многие думали, что в 2015 экономика рухнет, но этого не случилось ни в 2015, ни в 2016 году. Сжатие рынка, повторюсь, есть, и когда это происходит, естественно, спрос также сжимается и локализуется поближе к городу, где более развита инфраструктура и не придется ждать ее появления, где есть рабочие места, где хорошая транспортная готовность, то есть возможность сразу жить с комфортом и без проблем. Что происходит сейчас? На данный момент уменьшилась вилка между себестоимостью и стоимостью продажи. Себестоимость увеличивается, стоимость продажи пока не растет или растет в пределах инфляции. Поэтому там, где достаточно дорогие инженерные решения, действительно, не очень рентабельно начинать строительство. Кстати, важный момент: сейчас застройщики работают на грани рентабельности. Для покупателей это, в принципе, неплохо. Но чем дольше будет находиться в таком состоянии строительный рынок, тем более резко вырастут цены, когда экономика начнет подниматься (а это неизбежно, ведь экономика циклична). Потому что спрос увеличится, а предложение не успеет вырасти так быстро. Тем более что спрос на жилье и так огромный, просто не всегда подкреплен финансово.

G: Вы говорите, что дорогие инженерные решения могут стать причиной торможения проектов, а как же ваш город-спутник в Новосаратовке?

М. М.: Старт строительства намечен на 2017 год. Вместе со строительством жилья мы планируем создавать и социальную инфраструктуру, и транспортную, и рабочие места. Мы изначально рассчитывали свои силы и уверены, что сможем не просто воплотить проект, но и гарантировать главное — его качество. Потому что единственный тренд, который сейчас уместно упоминать, это требование работать качественно. ■