

# В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИСТЫ В ОДИН ГОЛОС ПРЕДУПРЕЖДАЮТ: НАС ЖДУТ НЕ ПЕРЕМЕНЫ НА РЫНКЕ, А ПРАКТИЧЕСКИ НОВЫЙ РЫНОК. ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI), ОХАРАКТЕРИЗОВАЛ ПЕРСПЕКТИВЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ЕСТЬ ЛИ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ТАКИХ РЕЗКИХ ПОВОРОТОВ?

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** С чем девелоперы вступили в 2016 год?

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:** С четким пониманием, что текущий кризис, который переживает страна, глубинный и потребует серьезной трансформации от рынков, игроков и даже конечных потребителей. Сейчас сложно давать какие-то четкие прогнозы на 2016-й — строительный рынок будет жить в новой реальности, а какой она будет, нам еще предстоит осознать. Мы уже видим изменения: ряд компаний испытывают сложности с поддержанием темпов строительства, кто-то продает земельные активы, покупатели иначе делают выбор. Ключевым фактором становится способность застройщиков выстраивать персональные отношения с клиентом, в том числе объяснять происходящее и давать подтверждение надежности.

**G:** Каковы, на ваш взгляд, признаки новой реальности?

**З. Т.:** Во-первых, уход с рынка тех компаний, которые не смогут выполнять свои обязательства — и не захотят заранее, пока ситуация еще не достигла критической точки, обратиться за помощью.

Во-вторых, более рациональный подход к покупке со стороны покупателей — ничего лишнего, только столько и такие квадратные метры, которые нужны для жизни. Что касается элитного жилья и объектов бизнес-класса, здесь еще более острой станет конкуренция компаний за локацию, а также многократно повысится ответственность девелоперов, архитекторов и дизайнеров, которые должны будут разработать действительно нетривиальные проекты для таких драгоценных участков.

В-третьих, клиенты при выборе будут оценивать не только срок работы компании, количество домов, которые она построила, и ее поведение в предыдущие кризисы. К этому добавится желание потенциального покупателя проверить документальную базу для строительства, получить непосредственные отзывы жильцов — и вообще моментальные ответы на любые вопросы. Такая информационная прозрачность затратна и не всегда удобна для компании, но это нужно просто принять и обеспечить, потому что результат оправдывает труды. Мы в RVI уже давно придерживаемся такой политики и находим ее эффективной.

**G:** Каких качественных изменений на рынке стоит ожидать?

**З. Т.:** Соотношение спроса и предложения будет оставаться на уровне 2015 года — мы не ожидаем резкого сокращения спроса или его взлета. Для комфорт-класса, да и для бизнес-класса тоже сейчас один из принципиальных вопросов — продление ипотеки с господдержкой на условиях, не хуже текущих. Мы не ждем плохих сценариев на этот счет, но понимаем, что в случае малейшего промедления решения строительные компании должны быть готовы предложить покупателям адекватную



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

альтернативу. Понятно, что поиски лежат в русле рассрочек, партнерских программ с ведущими банками... Традиционно будут востребованы качественные проекты в центральной части города, очереди успешных проектов, особенно последние, так как они завершают жилой комплекс или целый квартал. Прежде всего, покупатели будут оценивать компанию, ее способность выполнять заявляемые обещания по срокам и наполнению проектов.

**G:** Когда ваши покупатели задают вопрос, почему такая цена и какой она будет, что вы отвечаете?

**З. Т.:** По нашим прогнозам, цены в 2016-м на качественные проекты надежных застройщиков вырастут на 15–20% в связи с дефицитом качественных проектов и ростом строительной готовности. Не нужно забывать и о том, что растет себестоимость строительства: и поставщики, и подрядчики делают поправку на инфляцию. На конечную стоимость квадратного метра влияют и законодательные инициативы — увеличение норматива по парковкам, озеленению, снижение предельной высоты зданий... Все это в конечном итоге сокращает возможности строительства на конкретном земельном участке и влияет на доступность квартир.

**G:** Вы планируете старт новых проектов?

**З. Т.:** Да, в этом году мы планируем запустить четыре новых проекта общей площадью более 100 тыс. кв. м. Пока могу сказать, что их отличает — местоположение и компактность, а это залог успеха в текущей ситуации. В этом убеждают примеры последних продаж. Так, в доме «Петровская ривьера» (Петровский остров), который мы начали продавать в середине декабря, в первый день продаж было заключено 29 сделок, а за первую неделю — еще 38 со средней ценой 170 тыс. рублей за метр. Это цифры, которые мотивируют нас работать дальше.

**G:** Возвращаясь к качественным изменениям — что будет представлять собой «комфорт-класс без излишеств»?

**З. Т.:** Другими словами: «Хрустальная люстра нам в доме не нужна». Это реакция клиента, который хочет больше функциональности, а не украшений. Такой клиент предпочтет, чтобы застройщик поставил более эффективные фильтры для очистки воды и датчики расхода тепла, так как это в будущем сократит его личные затраты, но вряд ли он выберет дом со статуями и чрезмерно роскошной отделкой мест общего пользования. Словом, комфорт-класс без излишеств — это должно

быть очень и очень рациональное предложение.

**G:** В прошлом году много говорили о квартирах как об инвестициях в кризис, в 2016-м это по-прежнему будет выгодно?

**З. Т.:** Да, если планируете сохранить деньги, то сейчас выгодное время для инвестиций. Скорее вы предпочтете для этих целей комфорт-класс, элитные квартиры все-таки приобретают для себя. А комфорт-класс легче будет перепродать или сдать в аренду.

**G:** Что посоветуете сейчас: покупать или не покупать квартиру?

**З. Т.:** Если у вас стоит квартирный вопрос, покупайте. Примите во внимание сроки по ипотеке с господдержкой и тот факт, что сейчас на рынке сосредоточен хороший объем предложения — оно разнообразно и по локациям, и по вариантам планировок, и по степени готовности объектов. Через год-другой не будет такого же большого выбора, когда любой клиент сможет подобрать себе вариант по душе. Это относится ко всем классам жилья. И выбирая квартиру, важно помнить, что вы покупаете не только конкретные квадратные метры, но и потенциал района, соседей, окружение, в котором будут расти ваши дети. ■