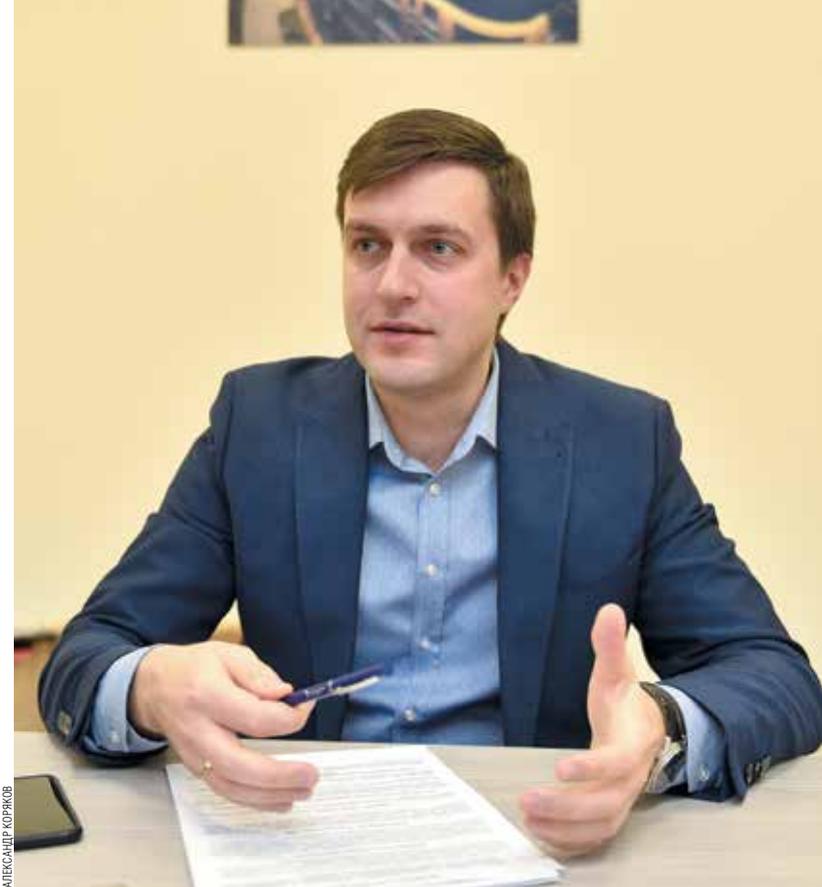


# «ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РАБОТЫ В ПЕТЕРБУРГЕ МЫ УБЕДИЛИСЬ, ЧТО НАША МОДЕЛЬ РАБОТАЕТ»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТАНОВИТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ МЕСТОМ ДЛЯ ЭКСПАНСИИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ: НЕСМОТЯ НА ОБЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ, ГОРОД НАРАВНЕ С МОСКВОЙ ОСТАЕТСЯ ИСТОЧНИКОМ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА. РЫНОЧНУЮ СИТУАЦИЮ В БЕСЕДЕ В КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ВЕРОНИКОЙ ЗУБАНОВОЙ ОЦЕНИЛ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ SEVEN SUNS DEVELOPMENT АЛЕКСЕЙ БУШУЕВ.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете состояние рынка?

**АЛЕКСЕЙ БУШУЕВ:** Несмотря на довольно сдержанные прошлогодние прогнозы экспертов, связанные с завершением программы господдержки ипотеки, в своем сегменте мы наблюдаем стабильный рост спроса на новое жилье. Статистика показывает, что в этом году объемы продаж новостроек в Петербурге оказались сопоставимы с московскими, хотя в столице населения почти в три раза больше. Еще одна тенденция 2017 года — заметное смещение спроса с районов за КАД (где было сосредоточено, наверное, самое большое предложение массового жилья в последнее время) в сторону города. Оживление рынка подтверждают как данные аналитиков, так и наши результаты. Даже летом, в период традиционного сезонного спада покупательской активности, мы не только не фиксировали снижения спроса, но и имели перевыполнение плана продаж по ряду наших объектов.

**BG:** С чем связан общий рост спроса?

**А. Б.:** В первую очередь — с доступностью ипотеки: кредитные ставки достигли исторического минимума, а банки стали лояльнее к заемщикам. Второй стимулирующий фактор связан с тем, что стоимость квадратного метра достаточно долго существенно не менялась, и сегодня ее можно назвать весьма привлекательной. При этом ни у кого не вызывает сомнений, что уже в ближайшее время цена новостроек пойдет вверх. Скажутся изменения отраслевого законодательства и увеличение себестоимости строительства. И многие покупатели понимают, что сейчас, в преддверии роста цен, идеальный момент для решения жилищного вопроса.

**BG:** Кроме Москвы и Петербурга есть привлекательные для строителей регионы?

**А. Б.:** Все познается в сравнении. Ситуация в Москве и Петербурге несопоставима с другими регионами. Мы это знаем. До выхода на петербургский рынок компанией Seven Suns Development было возведено несколько кварталов в Вологде. Кроме того, последний год мы анализируем рынки других регионов, так как готовимся к расширению географии своей деятель-

ности. Платежеспособный спрос сейчас сосредоточен в двух столицах: это финансовые центры, где сконцентрированы органы власти и крупные корпорации. Здесь относительно высокий уровень достатка населения, понятные правила игры и есть потенциал для новых проектов. Работа в других регионах имеет специфику: там действуют иные финансово-экономические модели и без опыта, которым, например, обладает наша компания, может быть сложно занять свою нишу и в срок выйти на плановую прибыль.

**BG:** Новая редакция 214-ФЗ сильно усложнит жизнь строителям?

**А. Б.:** Нововведения, с одной стороны, призваны повысить защищенность покупателя, но с другой стороны, имеют и свою цену. Платить ее придется как застройщикам, так и потребителям. Эти нормы значительно повышают финансовую нагрузку на девелоперов, а изыскать необходимые средства смогут далеко не все компании. Крупный бизнес сможет подстроиться, а часть малых и средних игроков может просто сойти с дистанции. Как итог — ожидаемо снижение конкуренции, консолидация рынка вокруг крупнейших компаний и неизбежное повышение стоимости жилья. Обсуждаемая сегодня отмена долевого строительства должна стать настоящей революцией в отрасли. Мы надеемся, что к разработке механизма перехода к проектному финансированию власти подойдут взвешенно и привлекут представителей отрасли. Тем не менее уже сейчас девелоперы сходятся во мнении, что реформа подогреет стоимость «квадрата» на 15–30%.

**BG:** Спрос есть, а что с предложением? Насколько высока конкуренция?

**А. Б.:** Сегодня мы работаем на рынке покупателя. Конкуренция очень высока. Предложение превышает спрос, и клиенту доступен огромный выбор. При этом последнее время в борьбу за покупателя все чаще вступают и иногородние застройщики. Экспансия идет как из столицы, так и из регионов. Мы тоже отчасти варяги, хоть и работаем в Петербурге уже более пяти лет и заняли собственную нишу. Первые

наши проекты были реализованы за пределами Северной столицы.

**BG:** Насколько вам было сложно выходить на уже сформированный рынок?

**А. Б.:** Мы понимали, что выдержать конкуренцию с местными компаниями, которые десятилетиями работают в Петербурге, новичкам из другого региона будет непросто. Наша стратегия была направлена на отстройку от конкурентов и разработку уникального продукта, который отличался бы не только ценой, но и характеристиками. Мы создали формат кварталов «Светлый мир», объединяющий в себе набор важных для комфортной жизни параметров: дворы без машин, продуманный ландшафтный дизайн, детские площадки нового поколения, большой спортивный кластер. В наши проекты закладываются и объекты некоммерческой соседской инфраструктуры, где жители смогли бы знакомиться и общаться друг с другом, интересно проводить досуг. Кроме того, мы видели, что должны предложить рынку доступные цены, чтобы клиент поверил в нас...

**BG:** Принято считать, что при высоком качестве сложно удержать низкие цены — приходится выбирать что-то одно.

**А. Б.:** Доступная цена — это глубоко продуманный и хорошо просчитанный инструмент. Наша бизнес-модель — быстро строить и быстро продавать. Мы не делаем ставку на высокую маржинальность, а зарабатываем на больших объемах, получая наиболее привлекательные цены у подрядчиков, поставщиков. Все наши объекты — это проекты комплексного освоения территорий. Строя целыми кварталами, гораздо легче управлять себестоимостью.

За пять лет работы в Северной столице мы убедились, что наша модель работает. Это подтверждают и цифры. Например, по итогам трех кварталов этого года Seven Suns Development заняла третье место по объемам продаж жилья среди застройщиков Петербурга, заключив 2,5 тыс. договоров долевого участия. При этом, в отличие от других участников рейтинга, реализующих недвижимость одновременно в десятках проектов, мы возводим всего четыре квартала. А в прошлом году мы сдали в

эксплуатацию 190 тыс. кв. м жилья, заняв четвертое место в Петербурге (21-е — по всей России). И все наши объекты сдаются и заселяются точно в срок — это тоже кредо компании.

**BG:** Изменились ли предпочтения потенциальных покупателей за эти годы?

**А. Б.:** В борьбе за клиента застройщики постоянно совершенствуют продукт, а требования покупателя к новостройкам растут. Если еще пять лет назад мы одним из первых выводили на рынок жилье с чистовой отделкой, то сегодня доля таких проектов превышает 50% всего предложения и под влиянием спроса продолжает расти. В своем сегменте мы были пионерами и по внедрению дворов без машин, качественного ландшафтного дизайна, дизайнерской уличной мебели. Сейчас это можно встретить в большинстве кварталов комфорт-класса. Сегодня виден рост интереса к ЖК небольшой высоты с собственной инфраструктурой, хорошей экологией и транспортной доступностью, но в черте города. Пока их совсем немного.

**BG:** Какие планы на будущее у компании?

**А. Б.:** В 2018 году мы планируем выйти на московский рынок и продолжим поиск пятен в регионах. Завершаются переговоры о выкупе участков в одном из центральных районов и на севере Петербурга. Параллельно мы выводим на рынок наш флагманский проект — малоэтажный квартал «Светлый мир „Город солнца...“». В Выборгском районе на участке площадью более 50 га будет построен если не город, то точно целый микрорайон. Это будет первый в России квартал с собственным парком развлечений городского уровня. Там появятся аттракционы, искусственное озеро с пляжами, детский городок, экоферма, скейт-парк, спортивный кластер, амфитеатр для концертов. Уверен, парк развлечений станет точкой притяжения для жителей квартала и всех петербуржцев. Для нас это очередной этап развития нашего формата кварталов и серьезное конкурентное преимущество. Чтобы быть впереди, необходимо постоянно работать над продуктом и предлагать рынку что-то новое. ■