

РЕКОРДНЫЙ ГОД

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»: «В 2018 ГОДУ НА РЫНКЕ НАБЛЮДАЛСЯ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС, БЕЗ СКАЧКОВ И АЖИОТАЖА»

– С какими результатами «Строительный трест» завершил 2018 год?

– Прошедший год оказался для наших продаж рекордным. Сумма заключенных сделок по итогам 12 месяцев составила 13,3 млрд рублей. Это на 30% больше, чем в 2017-м, и максимальный показатель за все 26 лет нашей работы. При этом на протяжении всего года наблюдался стабильный и плавно растущий спрос от месяца к месяцу, без ажиотажа и резких скачков. В отличие от декабря 2014 года, когда из-за колебаний курсов валют люди бросились вкладывать деньги в недвижимость. В 2018 году клиенты рационально и продуманно подходили к вопросу покупки новой квартиры.

С точки зрения строительства, по итогам года было введено в эксплуатацию 125,5 тыс. кв. м недвижимости. Это соответствует долгосрочной стратегии по ежегодной сдаче 100–150 тыс. кв. м. В отличие от многих девелоперов, мы стабильно сдаем примерно равный объем недвижимости, а также строим часть объектов на свои средства, открывая продажи в них уже после ввода в эксплуатацию.

– Большая часть покупок недвижимости сегодня совершается с привлечением ипотеки. Какова сегодня эта доля у компании?

– По итогам 2018 года доля ипотечных сделок в «Строительном тресте» составила 68%. Это на 7% больше, чем в 2017 году. При этом доли распределения средств остались неизменными: 30% – это собственные сбережения клиентов, 70% – привлекаемый ипотечный кредит.

– В прошлом году «Строительный трест» открыл продажи в новых домах – на севере города в «Сосновке» и на юге в ЖК «Новое Купчино». Как бы вы описали портрет покупателя в этих объектах?

– «Сосновка» на проспекте Тореза – пятиэтажный дом с просторными квартирами до 190 кв. м. Это единственный проект бизнес-класса в этой локации. Полностью кирпичные стены толщиной 770 мм, эффектное архитектурное решение, квартиры с террасами и двухуровневый подземный паркинг. В понимании части людей бизнес-класс возможен только в центральной части города или на Петроградской стороне. Но ситуация такова, что на рынке уже сложились предпосылки для объектов высокого класса в нецентральных локациях. Комплекс «Сосновка» востребован у людей, которые уже живут в Выборгском районе и не хотят переезжать за его пределы.

Средний чек в «Сосновке» – 20 млн рублей. Людям нужно знать, что они получат за эти деньги. Они хотят посмотреть квартиру, оценить видовые, технические характеристики, возможно, уже пригласить профессионального дизайнера интерьера. Изучить качество будущего сервиса, инфраструктуру, благоустройство. Как только они получают ответ на каждый вопрос, тогда принимается решение о покупке. Поэтому в «Сосновке» количество заключаемых сделок увеличивается пропорционально готовности комплекса. А ввести его в эксплуатацию планируется уже во второй половине 2019 года.

«Новое Купчино» – объект комфорт-класса, он рассчитан на более широкую аудиторию. Это большой жилой комплекс из кирпича на Малой Бухарестской улице высотой 13 этажей. Он разделен на пять этапов. Первый – это почти 40 тыс. кв. м и 728 квартир. Наши клиенты долго ждали выхода на рынок этого объекта – это одно из немногих качественных предложений во



Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»

Фрунзенском районе. Он очень популярен: с декабря прошлого года, как только мы открыли продажи, спрос на него находится на стабильно высоком уровне.

– «Строительный трест» – один из первых застройщиков, открывших продажи в новостройке с применением эскроу-счетов. Как вы оцениваете опыт работы по новым правилам?

– Преимущество, которое мы получили, заключается в более продолжительной экспозиции объекта для покупателя. Раньше, когда мы строили дом только на собственные средства, то могли рекламировать и продавать в нем квартиры только после ввода в эксплуатацию, потому что во время строительства деньги от дольщиков не привлекались и сделки не заключались. В сегодняшней ситуации для объектов, которые возводятся на собственные средства компании, а квартиры продаются по эскроу-счетам, мы имеем возможность рекламировать объект и заключать сделки. Следовательно, время экспозиции дома для клиентов значительно увеличилось.

– С учетом принятых в конце 2018 года изменений о переходе всех застройщиков на эскроу-счета с 1 июля 2019 года как вы видите единовременный переход отрасли на новую схему продаж?

– Вывод новых объектов не вызывает вопросов. После открытия продаж квартир деньги покупателей сразу поступают на эскроу-счет, доступ к которому мы получаем по окончании строительства и регистрации первой собственности. Однако пока без ответа остается вопрос о том, как технически будет осуществляться переход на продажи через эскроу-счета, если дом к 1 июля 2019 года готов наполовину, а часть квартир в нем

уже продана по старой схеме. Как в этом случае будут распределяться средства? Компании будет нужно привлекать проектное финансирование у банков? Но тогда в каком объеме? Если под строительство целого дома, тогда что делать застройщику с уже полученными от покупателей деньгами? А если кто-то купил в рассрочку и уже выплатил половину суммы? Куда пойдут эти деньги? Также пока не отработан механизм проведения сделок с государственными субсидиями и военной ипотекой. Вопросов много, и надеемся, что к весне ответы будут найдены. По крайней мере, Министерство строительства к марту должно сообщить о критериях проектов, в которых будет разрешено продавать квартиры по старой схеме и после 1 июля 2019 года.

– Какая недвижимость пользовалась наибольшей популярностью в 2018 году?

– Прошлый год показал, что покупатели стали гораздо больше значения придавать качеству жилой среды в объектах, их окружению. Скажем, раньше большинство людей в первую очередь обращало внимание на локацию, планировки и цену. Эти факторы всегда будут на первом месте. Но теперь к ним можно добавить такое понятие, как «качество жилой среды». Важно отметить, что в нашей линейке отсутствуют студии. Мы реализуем квартиры для жизни семей в надежных кирпичных домах. Наши слоганы отражают эти ценности. Например, «Строим как для себя» или «Живите просторно». Средний метраж продаваемой в 2018 году квартиры составил около 60 кв. м. Это существенно отличает нас от других петербургских застройщиков, у которых аналогичный показатель – чуть больше 40 кв. м.

И эта тенденция из года в год становится все более ярко выраженной, она выявляется и в показателях продаж. Как пример, жилой квартал NEWПИТЕР в поселке Новоселье – это один из самых привлекательных проектов комплексного освоения территории среди прочих. На фоне конкурентов его выгодно отличает ограниченная высотность (средняя этажность комплекса – 9 этажей, максимальная – 12), низкая плотность застройки, собственная инфраструктура, современное благоустройство, свободные от автомобилей дворы, развитие внутриквартальных территорий согласно принципам урбанистики, продуманные планировки, отсутствие студий, машино-место для каждой квартиры. Главное, что бизнес, власть и жители находятся в постоянном диалоге, в результате проект развивается комплексно: проводится ремонт и реконструкция дорог и сетей, возникают новые социальные объекты, ведется проектирование новой ИКЕА, которая даст дополнительный импульс проекту.

Объект становится все более совершенным от лота к лоту. Так, в новом доме усовершенствованы планировки, увеличены оконные проемы, а все квартиры на первом этаже будут продаваться с собственными придомовыми участками, на которых можно будет организовывать семейные пикники или разбить небольшой сад. Квартиры будут разделять стены из полнотелого кирпича толщиной 250 мм, что обеспечит прекрасную шумоизоляцию.

В прошлом году NEWПИТЕР удостоился двух престижных наград – Urban Awards и «Каисса» – как лучший проект КОТ. А пешеходный бульвар Белых ночей, который проходит через весь квартал, вошел в список 30 лучших общественных пространств России.

Все эти достижения выражаются в реальных цифрах: в 2018 году мы зафиксировали существенный рост спроса – продажи здесь выросли более чем на 60% по сравнению с 2017 годом.



ЖК NEWПИТЕР



ЖК «Сосновка»



ЖК «Новое Купчино»