# «ПЛАНИРОВКИ, ОТВЕЧАЮЩИЕ ЗАПРОСАМ ПОКУПАТЕЛЯ, ОПРЕДЕЛЯЮТ УСПЕХ ПРОЕКТА»

## ПОКУПАТЕЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ГОТОВЫ ПОСТУПИТЬСЯ ПЛОЩАДЬЮ РАДИ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КЛАССА ЖИЛЬЯ, УВЕРЕН ОЛЕГ ПАШИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ». О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ

**GUIDE:** Ваша компания начала год с вывода на рынок сразу двух объектов элитной недвижимости — комплексов The One и Svetlana Park. Между тем, по мнению экспертов, объем потребительского спроса на жилье сокращается. Почему ваши проекты стартуют именно сейчас?

**ОЛЕГ ПАШИН:** Вот уже несколько лет оценки состояния российской экономики неутешительны. Однако рынок недвижимости все эти годы рос. Мы в 2018 году фактически повторили рекорды 2014–2015 годов, когда резко дорожала валюта и граждане активно скупали недвижимость. В прошлом году обошлось без подобных потрясений, однако спрос был очень активным. Ключевую роль здесь сыграла ипотека, и она продолжает оставаться драйвером продаж.

**G:** Несмотря на то, что ставки кредитования повышаются?

**О. П.:** С учетом того, что государственный курс — на обеспечение жильем, я уверен, будут найдены приемлемые уровни ставок для того, чтобы люди могли себе это позволить. Но последние повышения ставок подогрели спрос, в том числе спрос на улучшение условий проживания. Соответственно, проекты с продуманными планировочными решениями в интересных локациях в городской черте вызывают у покупателей предметный интерес. Наш опыт это только подтверждает.

Так, в январе стартовали продажи квартир в ЖК The One на Петровском острове. Это шикарная локация, которая прогнозируемо востребована. Понятно, что она перспективная. В будущем здесь появится единая зона не просто комфортного, но элитного жилья.

**G:** Говорят, что Петровский остров по престижности превзойдет Крестовский.

**О. П.:** Вполне возможно. Меняется представление о том, каким должно быть жилье. И дома, которые сегодня возводят на Петровском — с продуманной инфраструктурой, разумными и логичными планировочными решениями, современными инженерными системами,— это проекты уже другого, современного уровня, чем те, которые строились лет десять назад, причем достаточно хаотично, на Крестовском. Кроме того, Петровский значительно выигрывает в ценовой конкуренции.

**G:** Для каких покупателей ваши новые проекты?

**О. П.:** В первую очередь — для современных покупателей, которые ценят комфорт и обращают внимание на все детали. Успешный старт продаж наших жилых комплексов обусловлен, в том числе, наличием грамотно спроектированных планировок. Сейчас никто не готов переплачивать за то, что впоследствии будет мало использоваться. Поэтому часть квартир имеет достаточно компактные

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

размеры. При этом пространство старались максимально оптимизировать, чтобы квартиру можно было обустроить в нескольких вариациях.

В The One стоимость однокомнатной квартиры площадью 40 кв. м по цене 240 тыс. рублей за «квадрат» превышает 9 млн рублей. За эти деньги можно подобрать немало более просторных (при этом не всегда функциональных) вариантов в других локациях. Но люди выбирают это место и этот дом. Что, мне кажется, показательно.

Второй наш новый проект, ЖК Svetlana Park, также, на мой взгляд, отвечает современным рыночным тенденциям. В Санкт-Петербурге богатейший земельный ресурс под жилищное строительство в городской черте — пресловутый «серый пояс». Сейчас стало возможным появление качественных проектов на этой территории. Преимущество локации Svetlana Park в том, что это один из самых зеленых уголков Петербурга. Проект реализуется на территории, ранее принадлежавшей заводу «Светлана», и в пешей доступности от нового жилого квартала сразу два парка: Удельный и Сосновка.

**G:** Что для вас самого, если бы выбирали квартиру в одном из этих проектов, стало бы решающим аргументом в пользу покупки?

**О. П.:** Любой продукт, в том числе жилье, состоит из множества мелочей, которые определяют твой выбор. И если девелоперу удается внедрить то, что наиболее важно для покупателя, проект получается успешным. Что важно? Безопасность — чтобы можно было спокойно выпустить детей погулять во дворе. Значит, дворы должны быть закрытыми и без машин, а доступ на территорию — контролироваться. Следовательно, необходимы и паркинги. Также имеют значение современные детские площадки, места для отдыха. Важен ландшафтный дизайн придомовой территории, оригинальные холлы и лобби, удобные колясочные. Вопрос наличия или отсутствия этих функциональных зон может стать решающим для покупателя, потому что в современном понимании дом уже не ограничивается стенами квартиры. В это понятие входят и парадная, и двор, и общественные пространства.

**G:** Какова квартирография ваших новых комплексов и насколько разнообразны планировочные решения?

**О. П.:** Мы следуем общеевропейской тенденции в планировках, что предполагает совмещенную зону кухни-гостиной, более компактные спальни и коридоры, а также максимально возможный коэффициент полезной площади. Структура квартирографии в целом соответствует спросу: есть и гармоничные однокомнатные, и просторные четырехкомнатные квартиры. Вопрос всегда в балансе планировочных решений: если ты «попадаешь» в нужное потребителю соотношение, то квартиры любого метража и планировок будут реализовываться равномерно и по графику.

**G:** Есть ли у ваших покупателей возможность перераспределить функционал пространства квартиры? Или структура задана предельно жестко?

**О. П.:** Мы предлагаем и то, и другое. Наверное, стоит отметить еще одну общеевропейскую тенденцию, которая нам импонирует. В европейском жилищном строительстве уже давно не существует так называемого shell and core, то есть степени готовности «под чистовую отделку». Продуманные решения плюс качественно выполненные отделочные работы устраивают сегодня и многих наших покупателей, поэтому в бизнес-классе часть квартир стали реализовывать с полной отделкой. Это, мне кажется, правильная тенденция, которая дальше будет только развиваться.

Мы также помним, что, как правило, для нашего покупателя это не последняя квартира: сегодня люди живут здесь, завтра хотят увеличить жилплощадь или переехать в другое место по каким-то еще объективным причинам. И потому продукт (квартира) должен оставаться ликвидным, чтобы его можно было легко продать.

**G:** Насколько, на ваш взгляд, сегодня сбалансирован петербургский рынок элитного жилья?

**О. П.:** Абсолютно сбалансирован. Как показывает прошлогодняя статистика, объемы выведенного в продажу и реализованного жилья в Петербурге практически совпали — это около 350 тыс. кв. м. Сейчас в реализации 7 тыс. квартир, и для мегаполиса масштаба Санкт-Петербурга это немного.

**G:** Чувствуете ли вы давление рынка в связи с проектами коллег?

**О. П.:** Конечно же, конкуренция жесткая. Девелоперы отслеживают, какие проекты появляются у коллег, какие тенденции формируются на рынке. Однако уникальное преимущество Setl Group в том, что мы точнее попадаем в спрос. Каждый третий житель Санкт-Петербурга приобретает жилье с помощью «Петербургской недвижимости». Мы продаем не только объекты Setl City (обе компании входят в холдинг Setl Group). Мы продаем весь рынок и анализируем реакцию потребителя на актуальное предложение. Мониторинг рынка идет постоянно, и наши продукты формируются на основе этой информации.

**G:** Этот год юбилейный для вашей компании: вы на рынке уже 25 лет. Что считаете основными достижениями за это время?

**О. П.:** Создавая компанию «Петербургская недвижимость», мы фактически первыми сформировали уникальную брокерскую модель продаж строящегося жилья. Мы сумели объяснить застройщикам, зачем это нужно, инициировав новый вектор развития рынка. Сегодня компания, которая стояла во главе этого тренда, безусловно, занимает лидирующую позицию, причем в масштабах страны. Считаю, что это абсолютный успех.

**G:** К чему вы стремитесь теперь?

**О. П.:** Некоторое время назад мы начали активно развивать региональные продажи, и сейчас такие сделки составляют уже свыше 30% в общем объеме. Собственные представительства открыты в Норильске, Мурманске, Архангельске и Калининграде. В других городах мы выбираем интересных для нас партнеров — местные агентства недвижимости. Проводим обучение, предоставляем материалы, помогаем в продажах и в развитии их компании, получая взамен клиентов из самых удаленных регионов — вплоть до Камчатки и Сахалина.

**G:** Где в Петербурге может быть реализован ваш следующий проект элитного жилья?

**О. П.:** В целом все перспективные локации понятны. Безусловно, мы активно изучаем возможности строительства и на Васильевском острове, и на Петроградской стороне. Рассматриваем участие в дальнейшем развитии Петровского острова. Но в ближайших планах — продолжение проекта Svetlana Park, рассчитанного на довольно длительный период. Уверен, что в итоге на карте Петербурга появится новая интересная и престижная для жизни локация. ■