

«В 2020 ГОДУ ПОЛОВИНА КВАРТИР КВС БУДЕТ ПРОДАВАТЬСЯ ОНЛАЙН»

ГРУППА КВС, ВЕСНОЙ ОТКРЫВШАЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН, ЗАПУСТИЛА ФУНКЦИЮ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ В ИПОТЕКУ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ КЛИЕНТАМ ПРОВЕСТИ СДЕЛКУ И ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР В УДАЛЕННОМ ФОРМАТЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КВС СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО ПОДЕЛИЛСЯ С ВГ ПЛАНАМИ ПО РАЗВИТИЮ ЭТОГО КАНАЛА И НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПРОДАЖЕ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. БЕСЕДОВАЛ ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

BUSINESS GUIDE: Какой у компании прогноз по продажам до конца года, каковы планы на 2020 год?

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО: До конца года — около 120 тыс. кв. м, и в 2020 году ориентируемся на аналогичные цифры. За слишком большими показателями мы не гонимся: план по продажам соответствует объемам строительства, тому, сколько мы хотим реализовать на каждом этапе и сколько нам нужно для дальнейшего стабильного развития. Оборот также остается в рамках запланированного с небольшим ростом по отношению к прошлому году — около 4% по итогам десяти месяцев. Это связано с инфляционными процессами, ростом себестоимости и переходом на эскроу-счета. Выросла стоимость квадратного метра, и это тоже диктует рынок: фиксируется рост цен на строительные материалы, энергоресурсы. Кроме того, рост стоимости подогревается спросом. При этом глобального скачка цен мы не ждем: все-таки покупательская способность населения ограничена.

BG: Жилые проекты каких классов и где планируется запустить в ближайшей перспективе?

С. Я.: На сегодняшний день земельный банк компании насчитывает более 1 млн кв. м — это участки под жилые комплексы комфорт- и бизнес-классов. Загрузка по строительству расписана на несколько лет вперед. В следующем году мы планируем начать реализацию масштабного проекта в Стрельне на 220 тыс. кв. м, проект планировки уже утвержден правительством Петербурга. Это будет образцово-показательный квартал — малоэтажный, с низкой плотностью застройки, социальной инфраструктурой и фитнес-центром. Срок реализации проекта — около семи лет, застройка планируется в пять-шесть очередей.

BG: Из подтвержденных планов на 2020 год — только проект в Стрельне?

С. Я.: Стрельна — самый масштабный из новых проектов. Помимо него в следующем году мы выведем новые очереди уже запущенных кварталов комплексного освоения «Новое Сертолово» и «Ясно.Янино» и третью очередь ЖК «Континенты» рядом с метро «Парнас». В работе также два проекта планировки в зоне редевелопмента, в частности в Калининском районе. Градостроительная документация по ним сейчас в разработке.

BG: Предполагает ли стратегия КВС выход в другие регионы, например в Москву?

С. Я.: Нет, останемся в Петербурге и Ленинградской области. Мы для себя решили, что всех денег мира нам не нужно, поэтому будем работать в регионе присутствия, закреплять репутацию крепкой и устойчивой к изменениям на рынке компании.



BG: Фиксируете ли вы движение спроса на какой-либо из классов жилой недвижимости?

С. Я.: Если компания занимается долгосрочным планированием, если объект проработан на конкурентном уровне, а маркетологи правильно выстраивают позиционирование, политику продаж и условия, то никаких стресс-тестов быть не может. Если запланирован определенный объем продаж в каком-то классе и жилом комплексе, то он и реализуется. В данном случае все понятно, прозрачно и планомерно. У каждого объекта свой потенциал по реализации, из него нужно исходить — и тогда никаких потрясений не будет.

BG: Ряд блогеров и урбанистов полагает, что массовая застройка на окраинах, например в районе метро «Парнас», где и у КВС есть проекты, со временем превратится в гетто...

С. Я.: Я с этой точкой зрения категорически не согласен. Высокая плотность населения — не всегда плохо. При такой плотности можно, например, недорого обслуживать и само жилье, и окружающую территорию, банально — убирать снег. Это выгодно в первую очередь самим горожанам. Поэтому наличие большого количества жителей на какой-то территории не является негативным фактором. Плохо, когда параллельно со строительством по каким-то причинам — экономическим или политическим, а чаще просто от бездействия и непонимания — не развивается другая среда, в частности улично-дорожная сеть, общественный

транспорт, инфраструктура. На Парнасе уже есть метрополитен, улично-дорожная сеть, социальная и торговая сферы развиваются активно, соразмерно. Если это развитие продолжится, то здесь никогда не будет гетто, а, напротив, локация превратится в точку притяжения. Если посмотреть на коммерческие объекты, расположенные на Парнасе, то у всех очень высокая ставка аренды, так как высока проходимость, а значит, и доходность бизнесов, работающих на данной территории. При большом количестве населения начинается жизнь. Разрабатывая проекты комплексного освоения, мы всегда рассчитываем, сколько и каких объектов и коммерческих помещений должно в них быть для комфортной жизни, понимаем, где должен быть банк, где магазин, кафе. Под это закладываются коммуникации и конструктивные решения, и под такие параметры мы ищем либо покупателя, либо арендатора.

BG: В 2019 году активнее, чем когда-либо, заговорили о цифровизации в недвижимости. У КВС есть интернет-магазин квартир, как планируется его развивать?

С. Я.: Интернет-магазин работает с марта 2019 года, и мы постепенно расширяем его функционал. Буквально в декабре запустили возможность покупки квартир в ипотеку. Клиент теперь может выбрать любую форму оплаты, и ему вообще не нужно приходить в офис застройщика. Если это ипотека, то заявка на кредит также подается онлайн. Весь наш магазин тесно связан с площадкой «ДомКлик»

от Сбербанка, там же осуществляется электронная регистрация договоров. Сбербанк дошел до очень высоких показателей оформления сделок и в качестве, и в скорости, и в автоматизации процесса. Для покупателей это, безусловно, плюс. Вся сделка с ипотекой, в том числе регистрация ДДУ, занимает сейчас около 7–12 дней. Полностью удаленно.

BG: Велика ли доля продаж компании в онлайне?

С. Я.: Она постоянно растет, причем продемонстрировала рост даже без подключения функции покупки в ипотеку, когда была возможность только 100-процентной оплаты и рассрочки. Когда проект запускался, мы думали, что это будут единичные сделки, но рост фиксировался каждый месяц. Сейчас четверть всех сделок проходит онлайн. И с внедрением ипотеки мы ожидаем рост до 50% в 2020 году.

BG: Рассматривает ли КВС привлечение проектного финансирования в Сбербанке?

С. Я.: Конечно, мы обсуждаем с ними и проектное финансирование, но пока в этом направлении мы работаем с банком ВТБ. Все проекты компании финансирует он. В рамках Петербургского международного экономического форума мы заключили с ВТБ соглашение о стратегическом партнерстве в рамках финансирования строительства, а со Сбербанком — по развитию розницы, ипотеки и электронного магазина. Обсуждаем вопросы проектного финансирования и с профильным банком — «ДОМ.РФ».

BG: В этом году несколько девелоперов объявляли о крупных проектах с риелторскими агентствами, в том числе о слияниях. Вы не планируете приобретение агентства недвижимости?

С. Я.: Это вполне понятное желание — привлечь дополнительную аудиторию покупателей за счет тех, кто продает свою недвижимость и планирует приобретать новую. Мы приобретение агентства не планируем, КВС пошла иным путем: мы с лета запустили собственное направление по продаже вторичной недвижимости. Для нас это прежде всего возможность предложить клиентам комплексную услугу по решению жилищного вопроса в режиме «одного окна». Около 80% клиентов КВС приобретают строящееся жилье после продажи имеющейся недвижимости. Продажа квартиры на вторичном рынке — это сложная задача, которая требует и времени, и, как правило, затрат на агента. Здесь мы предлагаем бесплатно реализовать имеющееся у человека жилье и подобрать новое. Мы при этом не делаем дисконт для быстрой продажи — квартира выставляется по рыночной цене. ■