

«ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАНИМАЮТ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ И НЕ СПЕШАТ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА РСТИ («РОССТРОЙИНВЕСТ») ФЕДОР ТУРКИН РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ ЭПИДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА, ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗУЕМЫХ В ГОРОДЕ ПРОЕКТОВ, СПРОСЕ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ О ВЫСОКИХ ТРЕБОВАНИЯХ К ЖИЛЬЮ ПРЕМИУМ-КЛАССА СО СТОРОНЫ МОСКОВСКИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСАНДР БЕЛЯВ

GUIDE: Год назад самый популярный вопрос к строительным компаниям был связан с переходом на проектное финансирование. Сейчас на повестке — последствия эпидемии коронавируса COVID-19. Каковы ваши прогнозы на развитие рынка в нынешнем году с учетом текущей ситуации?

ФЕДОР ТУРКИН: Для начала давайте разберем текущую ситуацию. Пандемия коронавируса уже оказывает значительное влияние на рынок недвижимости. Строительным компаниям пришлось оперативно адаптироваться к работе в новых условиях: обеспечить дополнительные меры безопасности на площадках, а также перевести офисных сотрудников на удаленный режим работы. Тем не менее строительство наших петербургских объектов продолжилось в полном объеме и в соответствии с графиком. Рабочие теперь используют маски и санитайзеры, а также регулярно проходят проверки тепловизором. Наши менеджеры отдела продаж консультируют клиентов по телефону, предлагают доставку с курьером договора на подпись, а также электронную регистрацию ДДУ. Конечно, появились и определенные сложности, связанные с сокращением количества работающих нотариусов и отделений банков, но мы их решаем, и сделки проходят. Если же говорить о прогнозах, то ситуация на рынке недвижимости будет полностью зависеть от того, на сколько продлится период самоизоляции, а также от макроэкономических факторов — курса валют и цен на нефть. Могу предположить, что по итогам второго квартала спрос заметно снизится по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Дальнейшие прогнозы давать сложно, все-таки мы строители, а не эпидемиологи. Однако снижения цен на недвижимость ждать не стоит. В условиях падения курса рубля цены на строительные материалы только растут, а вместе с ними увеличивается и себестоимость строительства.

G: Поддержит ли текущий спрос недавнее снижение ипотечных ставок? Или же покупатели будут в ближайшие месяцы придерживаться выжидательной позиции?

Ф. Т.: Я считаю, что новая программа субсидирования ипотечных ставок окажет некоторую поддержку спроса на квартиры в новостройках, но не сможет полностью компенсировать снижение покупательской активности. Сегодня многие люди столкну-

лись с потерей работы или уменьшением заработной платы. Если клиент не уверен в доходах в долгосрочной перспективе, то и льготная ипотека не станет для него ключевым фактором для принятия решения о покупке. Поэтому он предпочтет отложить приобретение квартиры. Предполагаю, что благодаря новой программе субсидирования ипотеки текущий объем ипотечных сделок в течение ближайших месяца-полтора увеличится на 10–20%.

G: Повышается ли уровень реализуемых в Петербурге проектов в масс-маркете с точки зрения создания комфортной среды для будущих жильцов? В чем это проявляется?

Ф. Т.: Конечно, уровень проектов в масс-маркете за последние годы заметно вырос, и драйвером тому стала обострившаяся конкуренция. Застройщики стали больше внимания уделять таким важным для покупателей вещам, как проработка концепции проекта, благоустройство территории, отделка мест общего пользования. Например, если раньше подземный паркинг, консьерж, помещения для хранения велосипедов и колясок были атрибутами скорее бизнес-класса, то теперь эти опции все чаще встречаются в проектах класса комфорт. Один из таких примеров — наш жилой комплекс New Time, который находится в Приморском районе. Комплекс обладает относительно небольшой этажностью — 13 этажей — и строится по авторскому архитектурному проекту. При этом в нем предусмотрена развитая внутренняя инфраструктура: подземный паркинг, благоустроенные дворы, два детских сада и школа, колясочная и помещения для консьержа в каждой парадной, коммерческие помещения на первых этажах.

G: Меняется ли в лучшую сторону ситуация с обеспечением жителей города социальными объектами?

Ф. Т.: Хороший вопрос. Дефицит мест в детских садах и школах Петербурга по-прежнему остается заметным. Поэтому, чтобы решить проблему, нужно улучшать показатели освоения адресно-инвестиционной программы комитета по строительству, а также разработать понятный и единый для всех механизм выкупа социальных объектов у застройщиков. Сейчас у одних компаний город выкупает построенные детские сады и школы, у других — нет. Между тем при работе с проектным финансированием застройщики должны иметь

четкое представление обо всех затратах, которые им предстоит понести, в том числе и о социальной нагрузке.

G: Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке премиальной недвижимости в Петербурге? Готов ли Петербург к увеличению числа премиальных проектов с учетом ограниченного спроса на недвижимость высокого ценового диапазона?

Ф. Т.: В предыдущие два года на рынок было выведено много новых проектов, в том числе в премиум-сегменте. Высокая активность была связана с подготовкой к переходу на проектное финансирование. Сейчас застройщики занимают выжидательную позицию и не спешат запускать новые проекты, поэтому покупатели выбирают среди строящихся или уже сданных домов премиум-класса. Пока имеющегося запаса предложения хватает для удовлетворения спроса.

G: Стали ли покупатели недвижимости высшего класса более требовательными к качеству реализуемых проектов?

Ф. Т.: Такие покупатели и раньше всегда были более разборчивыми. Но с увеличением объема предложения их требования закономерно возросли. Теперь для привлечения внимания таких покупателей недостаточно предложить качественный дом с продуманной внутренней инфраструктурой, расположенный в престижной локации. Нужно, чтобы проект выделялся на фоне конкурентов, обладал уникальной концепцией и даже своей философией. Жилой комплекс Familia, который наша компания строит на Петровском острове, позиционируется как дом для сильных и успешных людей, которые дорожат семейными ценностями и традициями. В проекте преобладают просторные квартиры, а на территории комплекса появится собственный детский сад на сто мест, предусмотрены детские и спортивные площадки, а также уютный променад. Символом проекта мы решили сделать льва — это благородное и сильное животное, которое заботится о своем потомстве. Его образ будет использован для оформления придомовой территории.

G: В настоящее время идет активная застройка Петровского острова, фактически там формируется премиальный кластер. Какие еще локации, на ваш взгляд, подходят для формирования подобных жилых кварталов?

Ф. Т.: Действительно, на Петровском острове сейчас реализуется немало проектов премиум-класса. Ранее активно застраивался высококлассным жильем и Крестовский остров. Участков для строительства крупных премиальных жилых кварталов в центре города практически не осталось. Точечные элитные объекты продолжают вводиться и в Центральном, и в Петроградском районах.

G: Ваша компания реализует премиальный проект в Москве. Отличаются ли запросы покупателей на жилье подобного уровня в Петербурге и столице?

Ф. Т.: Мы начали продажу квартир в доме Eleven («11») в октябре прошлого года. Наш проект разработан популярным московским архитектурным бюро «Меганом» под руководством Юрия Григоряна. Дом строится в Пресненском районе Москвы, и в нем будет всего 88 квартир и два пентхауса. Квартиры будут сдаваться с полной отделкой, разработанной известным итальянским дизайнером Роберто Санторо. Сдача жилых домов премиального сегмента с отделкой — одна из тенденций, характерных для столичного рынка новостроек. В Санкт-Петербурге квартиры в большинстве домов премиум-класса продаются без отделки. Если сравнивать, то в целом московский рынок более активный, чем петербургский. Кроме того, покупатели в Москве более требовательные и избирательные. Многие состоятельные москвичи обладают премиальным жильем за рубежом, у них есть полное понимание мировых тенденций, поэтому жилье премиум-класса в Москве должно как минимум соответствовать мировому уровню, но лучше — превосходить его.

G: Расскажите о ваших планах на текущий год. Планируете ли пополнять земельный банк? На реализацию каких проектов нацелены?

Ф. Т.: В этом году мы планируем вывести в продажу третью очередь жилого комплекса Terra, который строим на Земледельческой улице в Приморском районе Петербурга. Если говорить о новых проектах, то в нашем земельном банке есть несколько участков, подходящих для строительства жилья комфорт-класса. Мы будем принимать решение о сроках их запуска, исходя из ситуации на рынке. Также мы находимся в активном поиске новых участков, и зона наших интересов — как в Петербурге, так и в Москве. ■