



ПРЕСС-СЛУЖБА ХОЛДИНГА «РСТИ»

«СЕГМЕНТ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ БЫСТРО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ»

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА СУЩЕСТВЕННО ПОВЛИЯЛА НА РЫНОК НОВОСТРОЕК, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА ЕГО ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА «РСТИ» (РОССТРОЙИНВЕСТ) НИНА КРЕСЛАВСКАЯ РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ, КАК ПРОХОДИЛО ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ, ОЦЕНИЛА РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ КОМПАНИИ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ, А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛАСЬ НАБЛЮДЕНИЯМИ О ТОМ, КАК СЕГМЕНТ ВЫСОКОКЛАССНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЕТСЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ.

GUIDE: Как вы оцениваете результаты работы компании по итогам трех кварталов? Ожидаете ли достижения запланированных показателей продаж по итогам года?

НИНА КРЕСЛАВСКАЯ: Несмотря на то, что пандемия стала серьезным испытанием для строительного рынка в целом и для нашей компании в частности, мы можем с высокой степенью уверенности прогнозировать, что достигнем запланированных показателей продаж по итогам года. Объем наших продаж по результатам девяти месяцев текущего года вырос на 25% в денежном выражении, а количественно, то есть в квадратных метрах, сопоставим с объемом, реализованным за аналогичный период в прошлом году.

Наиболее существенно выросли продажи наших объектов в высоком ценовом сегменте — жилого комплекса класса «бизнес-лайт» Terra, который мы возводим на Земледельческой улице, и жилого комплекса премиум-класса Familia, строительство которого идет на Петровском острове. Примечательно, что в этом году более чем на 5% увеличилась средняя продаваемая площадь квартир — сейчас это не менее 45 кв. м. В структуре продаж снизилась доля студий и однушек, при этом растет количество двухкомнатных квартир. Претерпела изменения и структура по типам оплат: почти на 20% выросли продажи в ипотеку и сократились сделки со стопроцентной оплатой и рассрочкой.

Наблюдаемые нами тенденции отражают сложившуюся в целом на рынке ситуацию. Из-за пандемии и кризисных экономических явлений общие объемы продаж на рынке весной этого года упали. Основной провал по числу сделок пришелся на апрель и май, но уже в июне и июле спрос начал приближаться к значениям прошлого года. Главной мерой поддержки застройщиков стала программа субсидирования ставок по ипотечным кредитам при покупке квартир в новостройках. Именно она позволила поддержать спрос.

Карантинные ограничения заставили нас пересмотреть и оптимизировать бизнес-процессы: наш офис продаж перестроился на работу в удаленном режиме. Мы усовершенствовали схему дистанционных продаж: доработали систему вы-

бора и бронирования квартир онлайн, предложили покупателям электронную регистрацию договора долевого участия. Наш покупатель получил возможность, не выходя из дома, выбрать, забронировать и приобрести понравившийся вариант.

Такие меры позволили нам поддерживать необходимый объем продаж даже во время самых жестких карантинных ограничений. После открытия офисов продаж покупательская активность возросла, многие клиенты предпочитают получать консультацию по покупке квартиры не онлайн, а живую. Надо отметить, что в целом доля онлайн-продаж в наших объектах не превышает 10%.

G: Какие из сегментов демонстрировали наибольший рост?

Н. К.: После окончания карантинных ограничений наибольший рост у нас произошел как раз в более высоких сегментах. Это отчасти связано с увеличением строительной готовности наших жилых комплексов Familia и Terra, приближающимися сроками их ввода. В целом по рынку спрос в высоких сегментах из-за пандемии снизился чуть более существенно, чем в масс-маркете. Повторюсь, главным драйвером восстановления спроса в масс-маркете стала программа ипотеки «Господдержка-2020». Только в конце июня максимальная сумма кредита в рамках программы господдержки была увеличена с 8 до 12 млн рублей, что позволило приобретать по ней квартиры в домах и более высоких классов.

G: Хватает ли, на ваш взгляд, в Петербурге проектов премиум- и элит-класса? Или предложение на этом рынке все еще превышает спрос?

Н. К.: Конкуренция в этом сегменте высокая, проектов на этом рынке достаточно. Это играет на руку покупателю, ценообразование очень четко регулируется рынком — завышенные цены здесь просто невозможны. Да и уровень проработанности проектов очень достойный: девелопер не может позволить себе слабый, непродуманный проект.

G: Год назад началось строительство дома премиум-класса Eleven в Москве. Что вы можете сказать об интересе покупателей к этому проекту? Требования покупателей

к домам высокого уровня в столице выше, чем у петербуржцев?

Н. К.: В столице премиальный сегмент более емкий с точки зрения и предложения, и спроса. При этом московский рынок проектов высокого класса ушел далеко вперед, ориентируясь на мировой опыт. Дизайнерский дом Eleven, который мы возводим в Пресненском районе Москвы, интересен столичной публике и востребован. В октябре мы продали один из самых дорогих наших лотов — пентхаус площадью 280 кв. м. Eleven — первый проект холдинга «РСТИ» в Москве, и для нас он и амбиция, и ответственность. Наша цель — предложить московскому рынку продукт, выгодно отличающийся от тех, что были ранее.

Требования к качеству строительства и у московских покупателей, и у петербургских, высокие. Пожалуй, единственное отличие — в уровне покупательских возможностей. В Москве готовы платить больше, значит, у нас есть возможность предложить проект более высокого уровня.

G: Какие территории в Петербурге, помимо «золотого треугольника», вы считаете перспективными для размещения объектов высокого класса?

Н. К.: Традиционно в Петербурге локации премиального жилья сосредоточены в Петроградском районе (в том числе это Петровский остров, где сейчас сконцентрирован основной объем предложения в этом классе), а также в Адмиралтейском и Центральном районах города. Появляются интересные проекты и в других районах.

Петровский остров в последние годы стал территорией строительства проектов высокого ценового уровня. Ранее в этой локации были сосредоточены промышленные предприятия. Но они постепенно перемещаются на периферию, а Петровский остров становится аналогом Крестовского. Однако в отличие от других локаций, Петровский остров станет настоящим «заповедником» жилья высокого класса. Здесь будет все новое — премиальное жилье в окружении такой же премиальной инфраструктуры, которая отвечает всем современным требованиям. Добавим к этому однородность социального окружения, которой крайне трудно добиться в других локациях. Потенциал

Петровского острова чувствуют и те, кто приобретает квартиры высокого уровня для собственного проживания, и инвесторы, рассчитывающие на хорошую капитализацию проекта в будущем.

Familia — один из тех наших проектов, объем реализации квартир в котором в этом году вырос наиболее существенно, проект пользуется стабильным спросом со стороны покупателей в высоком сегменте. Как я уже говорила, конкуренция в этом сегменте высокая, поэтому главным аргументом в борьбе за внимание покупателя становится детальная проработка проекта. Мы создаем жилой комплекс, квартира в котором станет семейной драгоценностью, местом, где сохраняется атмосфера домашнего тепла, ценным активом, передающимся в наследство следующим поколениям.

Этот принцип отражен во всех составляющих Familia: в уникальной архитектуре, сочетающей стиль ар-деко и традиционный для Петербурга стиль модерн, продуманных планировках, самодостаточной инфраструктуре, высоком качестве строительства, роскошной и просторной входной группе. Все это в конечном счете и позволяет жителям Familia почувствовать себя в своем кругу.

G: На каком из двух столичных регионов «РСТИ» планирует концентрировать свой бизнес?

Н. К.: Наш основной бизнес сосредоточен в Петербурге, так сложилось исторически, мы планируем на нем фокусироваться. Также мы планируем дальнейшее развитие наших проектов в столице, причем в разных ценовых сегментах.

G: Стоит ли ожидать в ближайшей перспективе вывод на рынок новых проектов? Или же пока компания займет выжидательную позицию?

Н. К.: Пандемия заставила нас пересмотреть свои бизнес-процессы, но не отказываться от наших планов. В сентябре этого года мы открыли продажи квартир в новых очередях жилых комплексов Terra и New Time. В ближайшее время планируем к выводу несколько проектов как в Москве, так и в Петербурге. Мы постоянно работаем над пополнением нашего земельного банка, рассматриваем участки в обоих столичных регионах. ■