

# «В БУДУЩЕМ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫЙДЕТ УМНАЯ КВАРТИРОГРАФИЯ»

РУКОВОДИТЕЛЬ СЕГМЕНТА «ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, РОССИЯ» КОНЦЕРНА ЮИТ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН ОТМЕЧАЕТ, ЧТО РОСТ ПРОДАЖ КОМПАНИИ ПРЕВЗОШЕЛ ВСЕ ИЗНАЧАЛЬНО ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ СЦЕНАРИИ, НАЗЫВАЯ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ «НЕОЖИДАННЫМИ». О ПРОМЕЖУТОЧНЫХ ИТОГАХ ТЕКУЩЕГО ГОДА, ПРИЧИНАХ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА КВАРТИРЫ, РИСКАХ ИНВЕСТОРОВ, НОВЫХ ПОДХОДАХ К КВАРТИРОГРАФИИ И РАЗВИТИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЫМИ ДОМАМИ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Какое влияние оказала текущая ситуация, связанная с пандемией и ее экономическими последствиями, на работу ЮИТ в Петербурге? Как кризис сказывается на бизнесе компании в Европе?

**ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН:** Влияние пандемии на бизнес ЮИТ оказалось очень неожиданным. Несмотря на снижение продаж квартир в марте, уже в середине апреля после запуска программы ипотеки с господдержкой мы увидели рост спроса. Таким образом, период затишья продолжался в России недолго. Если говорить о цифрах, то в этом году за девять месяцев мы продали на 45% больше квартир, чем за аналогичный период прошлого года. Причем рост показателей продаж стабилен во всех регионах присутствия ЮИТ, и Петербург не отличается от других городов, где мы строим дома и продаем квартиры.

Что касается других стран, где ведет бизнес компания, а именно Финляндии, Польши, Чехии, Словакии, а также Прибалтики, то там затишье длилось гораздо дольше, вплоть до конца лета. Но сейчас мы видим на этих рынках те же тенденции, что и в России: более значительный рост продаж по сравнению с прошлым годом.

Если резюмировать, то ни в одном из сценариев, касающихся развития ситуации, которые мы прорабатывали, не было столь серьезного увеличения объема продаж, какой мы наблюдаем сейчас. Скорее всего, это не продлится долго: такого бурного роста, какой был в третьем квартале, вряд ли стоит ожидать. Тем не менее полагаю, что и большого уменьшения продаж в Петербурге не произойдет.

**BG:** Почему вы так думаете?

**Т. Х.:** Во-первых, ипотека с господдержкой продлена и на будущий год. Во-вторых, уже на протяжении длительного времени уменьшается количество запусков новых проектов. Это означает, что в следующем году на рынке будет меньше предложения, чем сейчас, а через два года — еще меньше. В-третьих, в Петербурге все еще острый дефицит школ, детских садов и других социальных объектов. А поскольку их строительством занимаются девелоперы, то это не может не сказаться на стоимости квадратного метра.

**BG:** В последнее время участились случаи оспаривания разрешений на строительство со стороны градозащитников. Согласны ли вы с тем, что приобретение земельных участков сейчас становится все более рискованным?

**Т. Х.:** Подобные ситуации очень неприятны как для российских, так и для зару-



бежных инвесторов, поскольку мешают реализации девелоперских проектов. Получается, что даже при наличии всей разрешительной документации остается риск срыва сроков начала строительных работ. В большинстве случаев мы видим, что за инициативными группами, которые протестуют против строительства, стоят профессионалы, имеющие собственные интересы, не имеющие отношения ни к градозащите, ни к ситуации на рынке.

**BG:** В западных странах ситуация схожая?

**Т. Х.:** Везде есть инициативные группы, и некоторые из них действительно могут говорить о реальных проблемах проекта. Но ключевая разница между российским рынком и другими рынками, на которых мы работаем, связана с тем, что подобные споры решаются еще до получения разрешений на строительство. Когда у застройщика оно на руках, никто не вправе требовать от него отказываться от реализации проекта. И поэтому, повторяюсь, подобные вещи не вселяют инвестору оптимизма, так как даже при наличии всех документов остаются риски потери вложений. Но пока что

выхода из подобных ситуации я не вижу — приходится жить с этим и работать в таких условиях: других вариантов нет.

**BG:** Что можете сказать о работе с эскроу-счетами?

**Т. Х.:** Нельзя сказать, что на сегодняшний день все проекты ЮИТ реализуются по схеме с эскроу, но их доля постоянно растет. И я думаю, что до лета следующего года все дома от ЮИТ будут возводиться по новым правилам. Сама схема работает нормально, но приводит к ряду последствий. Например, к уменьшению числа игроков на рынке, так как не все застройщики могут получить проектное финансирование от банков. Другой минус заключается в том, что мы можем получить средства клиентов только после ввода здания в эксплуатацию. То есть даже тогда, когда дом уже фактически построен, девелоперы не могут воспользоваться деньгами, чтобы инвестировать в новые проекты. Это тормозит развитие отрасли. Но сейчас очень активно обсуждаются инициативы, согласно которым застройщики могли бы получать средства поэтапно.

**BG:** Изменила ли пандемия подходы девелоперов к квартирографии и запросы покупателей?

**Т. Х.:** Мы постоянно анализируем то, в каких квартирах клиенты захотят жить в будущем. Сейчас много говорят о том, что после пандемии часть сотрудников — 20–30% — как в Петербурге, так и в других больших городах будет работать из дома. Не обязательно постоянно, но хотя бы два раза в неделю. Это может повлиять на их запросы при покупке жилья. Тем не менее я не думаю, что большинство клиентов сможет позволить себе приобрести ради этого квартиру с дополнительной комнатой. Полагаю, что в будущем на первый план выйдет «умная» квартирография. Что я имею в виду? Например, возможность организации в комнате рабочей приватной зоны, которая позволит, не покупая квартиру большой площади, ее функционально разделить. Другим важным аспектом является шумоизоляция — ее роль, на мой взгляд, значительно возрастет. Говоря о загородном жилье и приобретении квартир в области, я пока не уверен, является ли повышенный интерес к этому временным или