

«К КОНЦУ ГОДА РЫНОК СТАНЕТ БОЛЕЕ СБАЛАНСИРОВАННЫМ»

С ВЫВОДОМ НА РЫНОК ПОСЛЕДНЕЙ ОЧЕРЕДИ ЖК «ПРИМОРСКИЙ КВАРТАЛ» КОРПОРАЦИЯ «МЕГАЛИТ» НАЧИНАЕТ АКТИВНО ИСКАТЬ НОВЫЕ ПЯТНА ПОД ЗАСТРОЙКУ. ОБ УСПЕШНОМ ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСОВ, РОСТЕ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ, СТАБИЛИЗАЦИИ ЦЕН И УСКОРЕННОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛА АНЖЕЛИКА БОЛЬШЕГОРОДСКАЯ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «МЕГАЛИТ». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

GUIDE: Как изменился строительный рынок после событий прошлого года?

АНЖЕЛИКА БОЛЬШЕГОРОДСКАЯ: В период локдауна мы наблюдали стремительную цифровизацию отрасли. Коронавирус ускорил ее как минимум на несколько лет. В марте прошлого года классические продажи оказались невозможными, застройщики запустили сервисы электронной регистрации, и наша компания не стала исключением. При этом нам удалось настроить все процессы менее чем за неделю. Безусловно, этот опыт мы будем тиражировать и дальше, особенно в части работы с иногородними покупателями. Отмечу, что как только у клиентов появилась возможность очного взаимодействия с застройщиками, они вернулись в офисы продаж. Несмотря ни на что, людям все еще нужно живое общение — и онлайн его не заменит. По крайней мере, пока.

Г: Нынешний кризис оказался менее болезненным, чем предыдущие, которые застала компания за тридцать лет работы?

А. Б.: Давайте будем откровенными: строительная отрасль не почувствовала в прошлом году кризиса. Введение льготной ипотеки было настолько удачным решением, что многие застройщики отчитались о перевыполнении своих планов. Наша компания на рынке тридцать лет, и это был самый простой кризис из всех, что мы видели. Могу добавить, что наш опыт подсказывал, что для успешного преодоления любой экономической турбулентности нужны нетривиальные решения. Мы их активно внедряли. Не только застройщикам приходилось активно осваивать онлайн, но и нашим покупателям. Далеко не все умели, например, обращаться с цифровой подписью. Нам даже пришлось оперативно создать специальную службу, которая выезжала на дом к клиентам и помогала с документами. В любом случае, полученный опыт мы положили в копилку, и я уверена, что он будет полезен в будущем.

Г: Достигла ли компания запланированных результатов: с точки зрения объема продаж, роста выручки, стратегических задач?

А. Б.: Да. В прошлом году не было провалов ни в продажах, ни в строительстве, несмотря на то, что в активной стадии реализации у нас находится большой объект — ЖК «Приморский квартал» у станции метро «Пионерская». А это около 400 тыс. кв. м продаваемых площадей. По итогам года мы перевыполнили намеченный план

продаж на 10%. И большего перевыполнения не случилось только потому, что мы сдерживали спрос — пришлось повышать цены. В девелопменте быстрые продажи не нужны, важно обеспечить плавную реализацию лотов на протяжении всего строительного цикла. Рост стоимости составил от 15 до 25% в зависимости от очереди, срока сдачи и типа квартиры. Что касается второго объекта компании, ЖК «Дом на Львовской», то по нему тоже было повышение цен на 15%.

Г: На какие показатели планируете выйти по итогам текущего года?

А. Б.: В 2021 году мы ожидаем увеличения выручки на 10–15%. Это связано, в том числе, с вводом в эксплуатацию новых корпусов в «Приморском квартале» и полным завершением нашего второго проекта — «Дома на Львовской».

Г: Продолжится в текущем году рост цен на квартиры?

А. Б.: Цены в прошлом году выросли довольно серьезно: в некоторых случаях до 30%. Но рост этот был подкреплен сразу многими факторами, в том числе и дефицитом ликвидного предложения на рынке. Дефицит сохранится в 2021 году, а значит, и тенденция на повышение стоимости жилья останется. Однако вряд ли цены будут расти такими же активными темпами. Рынок будет стремиться к балансу.

Г: Основным фактором, «подогревшим» рынок, стал запуск программы ипотечного кредитования с господдержкой. Насколько у вас увеличилась доля ипотечных сделок?

А. Б.: Сейчас с привлечением ипотеки приобретается около 70% квартир. Еще год назад их доля составляла 40%.

Г: Стоит ли продлевать эту программу?

А. Б.: Конечно, нам бы очень этого хотелось.

Г: Согласны ли вы с тем, что городу достаточно сдавать около 3 млн кв. м в год, о которых договорился Смольный с Минстроем? Федеральное ведомство ранее настаивало на 5 млн кв. м.

А. Б.: Да, я полностью согласна с этой цифрой. Транспортная и инженерная инфраструктура пока полностью не обеспечивает потребности города. С социалкой тоже есть проблемы — далеко не во всех районах с ней все благополучно. Увеличение объемов сдачи только усугубило бы проблемы.

Г: Как вы считаете, правильно ли накладывать на застройщиков обязательства

по возведению социальной и дорожной инфраструктуры?

А. Б.: Я не согласна с таким подходом, по крайней мере, в том виде, в котором он сейчас реализуется. К сожалению, у нас до сих пор непрозрачные правила игры. Приступая к проекту, девелоперы не знают, на каких условиях будет передаваться социальный объект: посредством выкупа, безвозмездно. Вариантов много, а единого свода правил нет.

Г: Почему эти механизмы до сих пор не отлажены?

А. Б.: Это сложный вопрос. Для того чтобы добиться решения, которое бы устроило все стороны, нужно сесть за стол переговоров. Но инициатором этого разговора должна быть в первую очередь городская администрация. Мы со своей стороны готовы принять участие в этом обсуждении. Вообще, я считаю, что строительной отрасли, выступающей локомотивом для развития города, не хватает внимания со стороны властей.

Г: Планируете ли выходить в новые для компании сегменты?

А. Б.: Если говорить о классах жилья, то ключевой сегмент для нас — это комфорт. Также в нашем земельном банке есть большой участок во Всеволожском районе Ленобласти под малоэтажное строительство. Рано или поздно мы выйдем на этот рынок, оживившийся во время пандемии, и приступим к реализации полноценного загородного проекта. В какой форме мы его реализуем — пока не знаем. Это может быть классическая малоэтажка или коттеджный поселок. Но формат проекта однозначно предполагает создание единого пространства. Кроме того, мы интересуемся сегментом апартаментов для постоянного проживания. Но это, строго говоря, не совсем новый для нас рынок: в рамках ЖК «Дом на Львовской» покупатели, наряду с классическими квартирами, могли приобрести и апартаменты. Мы видим, что интерес к сегменту есть, и он растет. Тем более если комплекс обладает необходимой инфраструктурой, к чему сейчас приходят практически все застройщики.

Г: А как насчет офисной недвижимости? Ведь на днях «Мегалит» получил разрешение на строительство МФЦ в рамках «Приморского квартала». Будете ли расширять присутствие в данном сегменте?

А. Б.: Офисная недвижимость не является для нас приоритетным направлени-

ем. Создание многофункционального центра задумывалось на этапе планировки территории, который был утвержден еще в 2014 году. МФЦ будет совмещать в себе деловую, развлекательную и торговую функции и станет точкой притяжения для жителей квартала, его логичным продолжением. Ведь, по сути, «Приморский квартал» — это город в городе, закрытое от уличного шума и удобное для жизни пространство, где будет все: школы, детские сады, офисы, а также возможность для проведения досуга людям всех возрастов. Более подробную презентацию МФЦ мы пока отложим, рассказывать о нем мы будем, когда подойдем к началу реализации проекта.

Г: Как вы можете оценить ситуацию на земельном рынке Петербурга? Сложнее ли стало находить подходящие участки, вести переговоры с собственниками?

А. Б.: Я не могу сказать, что лендлорды стали более сговорчивыми. Усугубляют ситуацию и постоянно меняющиеся нормы и правила игры. Кроме того, на продажу выставляются надель, которые предлагались собственниками много лет назад, но не нашли покупателя, в том числе, из-за недоработанной градостроительной документации. При этом даже спустя годы зачастую она так и остается неподготовленной. Что касается цен, то их снижения мы также не фиксируем.

Г: А какими участками интересуется «Мегалит — Охта Групп»? Почему компания не пополняла земельный банк в последние годы?

А. Б.: Основным критерий для нас — хорошая и удобная локация. Преимущественно мы смотрим на пятна с высокой степенью готовности градостроительной документации, приспособленные под высотное строительство. При этом у нас есть опыт реализации проектов как на сотни тысяч квадратных метров, таких как ЖК «Приморский квартал», так и небольших жилых комплексов, по аналогии с ЖК «Дом на Львовской». Поэтому мы открыты для разных предложений. Что касается причин, почему мы не пополняли земельный банк, то это связано с реализацией «Приморского квартала»: все наши силы были брошены на него. И поскольку в ближайшее время на рынок выйдет его последняя очередь, мы очень активно приступили к поиску новых площадок под застройку. ■