

«МЫ СТАЛИ ПИОНЕРАМИ В ЧАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ В ПЕТЕРБУРГЕ»

В СЕРЕДИНЕ 2000-Х ГОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ НАЧАЛСЯ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ У ФИНСКОГО ЗАЛИВА НА ЮГО-ЗАПАДЕ ГОРОДА. О ТОМ, КАК ДЕВЕЛОПЕРУ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СТОЛЬ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ, О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» АСЯ ЛЕВНЕВА.

BUSINESS GUIDE: С начала реализации проекта прошло уже более 15 лет. Оглядываясь назад, все ли ваши ожидания совпали с достигнутыми результатами?

АСЯ ЛЕВНЕВА: Когда наша компания пришла на эту территорию много лет назад, мы сразу же смотрели на перспективу, можно даже сказать, «в светлое будущее». Конечно, на тот момент в Красносельском районе представить жилой комплекс комфорт-класса было довольно трудно. Кроме того, поскольку в рамках проекта предполагалась реализация миллиона квадратных метров, в компании понимали, что это займет не одно десятилетие. При этом мы начали сразу же действовать решительно, взяв на себя повышенные обязательства в части создания жилья высокого уровня, строительства дорожной и инженерной инфраструктуры, социальных объектов и в целом комфортной среды. Таким образом, без преувеличения, мы стали пионерами в части реализации проектов комплексного освоения территории в Петербурге. Не боясь трудностей и имея за плечами необходимые финансовые ресурсы, мы решили создавать здесь полноценный мини-город. Сейчас уже можно констатировать, что мы превзошли ожидания и угадали с форматом, воплотив в жизнь все, что планировали. Именно поэтому объект и сейчас продолжает пользоваться неизменным повышенным спросом.

BG: На каком этапе сейчас находится проект?

А. Л.: На текущий момент из 1,076 млн кв. м жилья нам осталось достроить около 70 тыс. «квадратов». У нас уже есть готовые дома, еще один ЖК — «Жемчужная гавань» — планируется к сдаче в конце текущего года, а также два строящихся объекта — ЖК «Ривьера клуб» жилой площадью около 14 тыс. кв. м и ЖК «Лотос клуб» жилой площадью 16 тыс. кв. м. Что касается двух последних, то они расположены на первой линии Финского залива. Это будет честный малоэтажный бизнес-класс: с видом на воду, небольшим количеством квартир на этаже, дизайнерской отделкой МОП и трехметровыми потолками. Предполагаю, что завершить их строительство мы сможем в третьем квартале 2022 года. При этом продажи начнутся уже после окончания строительства.

BG: На рынке это встречается нечасто.

А. Л.: Мы одни из немногих девелоперов, которые строят на свои средства, не пользуясь проектным финансированием и эскроу-счетами.

BG: Считаете ли вы, что рынок идет к тому,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

чтобы выводить квартиры в продажу уже после возведения дома?

А. Л.: По моему мнению, инвестиционных покупок жилья будет все меньше. При работе по эскроу невозможно наращивать стоимость «квадрата» такими темпами: люди просто не смогут платить столь неподъемную сумму. Пока что рынок действует по инерции, выводя проекты в продажу на первоначальном этапе строительства. Но ничего ведь не мешает это делать, когда готово уже 5–6 этажей. Раньше придет клиент или позже — это не так важно, потому что средства девелопера все равно получат только после получения акта ввода.

BG: Как вы в целом оцениваете механизм эскроу-счетов и проектного финансирования?

А. Л.: Мы всегда были благонадежным застройщиком и ни разу не нарушили своих обязательств. Поэтому для нашей компании это скорее не благо. При использовании нового механизма клиент должен платить за те риски, которые при взаимоотношениях с нами бы не возникали. Эта двойная нагрузка ложится на плечи девелопера, а значит — и на покупателя.

BG: Как, на ваш взгляд, повлиял на рынок прошлогодний кризис? Как сказался на ваших продажах?

А. Л.: Если раньше поверить в то, что недвижимость станет спонтанной покупкой было невозможно, то прошлый год показал, что многие покупатели действовали именно так. Имея накопления и понимая, что они тают на глазах, особенно при низких ставках по депозитам, люди вкладывали свои средства в «твердую валюту». Влияние на это также оказала ипотека, которая в рамках программы господдержки

стала «лакомым кусочком». На этом фоне, естественно, мы перевыполнили план в полтора раза. И это несмотря на то, что мы повышали цены, идя в ногу со временем. При этом доля ипотечных продаж у нас возросла с 50 до 75%.

Отдельно замечу, что пандемия научила покупателей быть более требовательными к уровню комфорта, поскольку значительную часть времени они проводили дома. Теперь люди уже не хотят жить с потолками 2,6 м в стесненных условиях. Им хочется смотреть на воду или парк из своих панорамных окон, ходить в магазин рядом с домом, спускаться на лифте в подземный паркинг, провожать детей в садик или школу, расположенные неподалеку. На этом фоне наш объект заиграл новыми красками, поскольку все это есть в рамках проекта «Балтийская жемчужина».

BG: Насколько выросли цены на квартиры в вашем проекте в течение прошлого года?

А. Л.: Если в среднем по рынку рост цен составил примерно 25%, то у нас он был около 20%, притом, что наши объекты были уже в высокой стадии строительной готовности. Что касается первого квартала текущего года, то цены увеличились в среднем по городу на 8%, у нас — на 5%. В ближайшее время мы также планируем их повышение, потенциал для этого есть.

BG: Будет ли динамика роста цены квадратного метра в этом году столь же стремительной?

А. Л.: Думаю, что нет. Платежеспособность населения истощается, поскольку доходы в стране выше не стали. Потребности потребностями, но они должны быть обеспечены деньгами. Дальнейшее развитие ситуации на рынке будет зависеть от продления льготной ипотеки.

BG: Стоит ли продлевать эту программу, по вашему мнению?

А. Л.: Я думаю, что нет. В настоящее время и так высокая закредитованность населения, и существует риск возникновения «пузыря». Кроме того, люди, которые воспользовались ситуацией и приобрели недвижимость на первой волне, в настоящее время ее реализуют по переуступке. Мы видим, что «новая вторичка» становится активным конкурентом первичного рынка, чего не было до ажиотажа. И это нельзя назвать позитивным трендом.

BG: В рамках проекта компания занимается строительством социальных объектов. Насколько жилой комплекс ими обеспечен?

А. Л.: За время реализации проекта мы построили две школы, пять детских садов, поликлинику для детей и взрослых с пун-

ктом неотложной медицинской помощи на пять автомобилей. Сейчас строим полицейский участок. При этом строим на свои средства и безвозмездно передаем городу. Замечу, что мы одними лишь социальными объектами не ограничиваемся. На нас лежит создание и дорожной инфраструктуры, включая мосты, — ни один застройщик, кроме нас, этого в Петербурге не делает. Ведь комфортная жилая среда не ограничивается лишь квадратными метрами — люди покупают новое место для жизни. В нашем проекте 40% повторных покупок, и это говорит само за себя.

BG: Высока ли доля инвестпокупок в вашем проекте?

А. Л.: У нас их практически нет, поскольку инвестпокупка — это то, что стоит дешево и активно растет в цене. А дешевыми квартиры у нас никогда не были. В проекте «Балтийская жемчужина» люди приобретают квартиры для жизни. Интересно, что в тех случаях, когда цель покупки — вложить средства, ее делают те, кто проживает на территории комплекса — для сдачи в аренду, для детей или родственников.

BG: Как решить проблемы с социалкой в городе при столь высоких темпах возведения жилой недвижимости?

А. Л.: Город должен идти навстречу застройщику. Если не предлагать нам приемлемые условия, то ничего не сдвинется с мертвой точки. Нужны налоговые льготы, новые форматы, в том числе и совместного освоения, выкуп городом объектов по заранее согласованной стоимости. Может быть и государственно-частное партнерство: не только по социальным объектам, но и по дорожной инфраструктуре.

BG: На какие показатели планирует выйти компания к концу текущего года?

А. Л.: Я думаю, что не стоит рассчитывать на столь высокие результаты, которые подарил прошлый год. Полагаю, что будет нечто среднее между показателями 2019 и 2020 годов. Если в первой половине этого года пока что сохраняется высокая динамика продаж, то на его вторую половину я пока что делаю более консервативные прогнозы.

BG: Как вы ранее упомянули, ваш проект постепенно подходит к завершению. Планирует ли компания и дальше комплексно осваивать территории в Петербурге?

А. Л.: Конечно, «Балтийская жемчужина» и дальше продолжит свое развитие. Мы активно смотрим участки. Полагаю, что масштаб нового проекта будет менее амбициозным. ■