



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

«ПОКУПАТЕЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ ОРИЕНТИРУЮТСЯ ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ НА КОНЦЕПЦИЮ ПРОЕКТА»

БЛАГОДАря ПАНДЕМИИ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ОБОГАТИЛИ НОВЫЕ УСПЕШНЫЕ ПРАКТИКИ. О ТОМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КРАМАРЕВОЙ РАССКАЗАЛ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ ЦДС.

BUSINESS GUIDE: После кризиса 2014 года вы говорили, что для участников строительного рынка наступила «новая реальность», к которой теперь просто надо адаптироваться. А как вы оцениваете события прошлого года?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Беспокойство было на старте локдауна из-за непонимания развития ситуации. Пандемия сформировала серьезные вызовы для строительного рынка. Перед нами стояла задача быстро отреагировать на сложившуюся реальность и продолжить строительство проектов в том же темпе. Прежде всего необходимо было решить вопросы с обеспечением бесперебойных поставок материалов для продолжения строительства, наличием достаточного числа рабочих кадров и стимулированием покупательского спроса.

В отношении неопределенности с продажами, к счастью для отрасли, ситуация выровнялась. В этом вопросе существенно помогла господдержка ипотечного кредитования. Задача по обеспечению стройки материалами также со временем была решена. А вот кадровый вопрос остается актуальным. Есть непростая процедура допуска ранее выехавших из страны работников. Многие компании проходят ее сегодня вместе с нами, и это новый аспект для строительного бизнеса. Но пока еще численность вернувшихся далека от необходимой. Причем эта ситуация характерна для всех российских городов, где ведется активное строительство.

С другой стороны, вследствие условий работы во время локдауна в нашу практику вошел ряд интересных новшеств. Так, тенденция к электронным сделкам формировалась еще до пандемии. Например, этим пользовались региональные клиенты. Теперь же электронные сделки стали предпочтительны вне зависимости от места жительства покупателя.

BG: Все же можно ли оценивать события годичной давности как переход в «новую

реальность»? Или спустя какое-то время все вернется на круги своя?

М. М.: По нашему мнению, все на круги своя точно не вернется. Многие компании, которые искренне проповедовали невозможность удаленной работы, пересмотрели свою политику в этом вопросе. Для нас это тоже стало экспериментом. Технологически мы были к этому готовы до пандемии. Наш производственный цикл выстроен с учетом необходимости удаленного взаимодействия между офисом и строительными площадками с помощью IT-продуктов, однако прежде сотрудники офиса не работали из дома. Пандемия заставила прибегнуть к этой практике, и опыт оказался успешным.

BG: Есть ли ощущение, что отдельные участники рынка понесли серьезные потери за последний год?

М. М.: Трансформация строительной отрасли началась задолго до пандемии. Самым ярким событием в этом плане было введение проектного банковского финансирования и эскроу-счетов. После этого вход на рынок стал более ответственным, поскольку продукт надо продавать не только клиентам, но и, условно говоря, банкам: надо уметь работать с банковским финансированием, представить убедительные доказательства сбалансированной экономики и востребованности проекта потребителем. Ни один банк не выдаст кредит на проект, который посчитает высокорисковым. Соответственно, те, кто понимал, что они не готовы дальше действовать на рынке в предлагаемых условиях, начали сворачивать свою деятельность за пару лет до пандемии.

BG: Насколько существенно пришлось корректировать ваши прошлогодние планы?

М. М.: В начале локдауна мы сформировали и проанализировали несколько сценариев развития событий. В итоге реализовался умеренно оптимистичный сценарий. С точки зрения производства работ, проектирования, подготовки новых пятен мы не останавливались ни на секунду. Единственное — более пристально анализировали рынок, чтобы оценить реальную степень рисков. Возможно, под вопросом был бы запуск новых проектов, но их старты пришлось на вторую половину года: «ЦДС Новосаратовка» (квартал «Город Первых»), Parkolovo, «ЦДС Новые Горизонты». А к тому времени нам было уже более или менее понятно, что делать дальше.

BG: А как изменились предпочтения потребителя за последний год?

М. М.: В последние полгода положительное влияние на объемы продаж оказывало наличие субсидированной ставки по ипотеке. Нередко решение принималось быстрее, а может быть, люди в принципе задумывались о приобретении квартиры не потому, что у них нет недвижимости, а потому что, например, захотелось защитить свои средства.

Интересные тренды наметились, но непонятно, продлятся они или нет. Во-первых, иначе «задышала» загородная недвижимость. Кто-то сохраняет удаленный формат работы и после отмены ранее введенных ограничений, что заставляет пересмотреть мотив проживания именно в городской черте. Можно, если хочется, приехать погулять по городу на выходных, а остальное время проводить в рекреационной локации — в непосредственной близости к природе. Однако насколько такой интерес к загородной недвижимости станет трендом? Мы считаем, что часть покупателей, ранее сосредоточенная на идее приобретения недвижимости в городе, может изменить свои предпочтения в пользу ближайшего к Петербургу пригорода или даже локаций в более отдаленных районах Ленобласти. Есть немало мест, которые могут стать интересными для проживания при отсутствии необходимости каждый день ездить на работу в Петербург.

Во-вторых, растет значимость качества продукта. Покупатели все больше ориентируются при выборе квартиры на концепцию проекта, задающую определенный стиль жизни. В фокусе внимания оказываются такие факторы, как грамотное благоустройство территории внутри дворов и в общественных пространствах, наличие на территории квартала стрит-ритейла на первых этажах, собственной социальной инфраструктуры, торгово-развлекательного комплекса и спортивного центра, а также зеленых зон отдыха. Создать комфортную многофункциональную среду — значит ответить на главные запросы и потребности современного жителя: продумать безопасность на территории, предложить различные варианты досуга, открыть новые возможности для общения между соседями, обеспечить эстетику пространства. Все это закладывается уже при проектировании жилого комплекса. Такие смыслы в полном объеме заложены в наших знаковых проектах: дворово-парковом ансамбле Parkolovo в Выборгском

районе, сити-кластере «ЦДС Новосаратовка» (квартал «Город Первых»), бизнес-квартале «ЦДС Черная Речка».

Сохраняется и важность отдельных характеристик продукта: планировочных решений, степени удобства и безопасности, в том числе в контексте стандартов безбарьерной среды, организации мест общего пользования — они сближаются с общественными пространствами в современной трактовке. Несомненный тренд — квартиры евроформата. Покупатели оценили по достоинству рациональные планировки с просторной и функциональной кухней-гостиной. В то же время классические планировки с маленькой кухней постепенно уходят в прошлое, и их все реже можно встретить в современных жилых комплексах. Набирают популярность кладовые на первых или цокольных этажах. Все новые проекты, которые закладываем сейчас, предусматривают возможность организации кладовых (с освещением, розетками, стационарными стенами) в подвальных помещениях. Когда-то наличие собственной кладовой было признаком жилья более высокого класса — теперь эта опция переходит в сегмент комфортного жилья.

BG: В чем вы видите драйверы для строительного рынка сегодня?

М. М.: Однозначно основные факторы не утратили своей актуальности. Во-первых, это все еще не до конца реализованная потребность граждан нашей страны в жилье. Сейчас на одного петербуржца в среднем приходится 24 кв. м. Но комфорт начинается с параметра обеспеченности в 30 кв. м на человека. Соответственно, у строительного рынка есть возможности для дальнейшего развития.

Второй драйвер — это тренд на улучшение жилищных условий. Проекты, введенные в эксплуатацию даже 10–15 лет назад, чаще всего очень уступают новостройкам по ряду параметров. Третий драйвер — необходимость реновации жилья. Реновация уже стала реальностью в Москве, и вполне вероятно, что это будет развиваться и в Петербурге. Каким бы крепким ни был бетон хрущевки, у него есть объективно предельный срок службы. А значит, такое жилье подпадет под программу реновации. Драйвером станет и сокращение рынка строящегося жилья. Сейчас доля нового предложения в Петербурге составляет менее половины от объема вводимого в эксплуатацию жилья. Такое соотношение спроса и предложения будет поддерживать рынок в ближайшей перспективе. ■