

«МЫ УМЕЕМ ЖЕНИТЬ ПЛАНИРОВКИ С АРХИТЕКТУРОЙ» СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ПЕРЕВАЛИЛ ЗА МИЛЛИОН «КВАДРАТОВ». О ТОМ, КАКОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС СЛЕДУЕТ ЗА ТЕМПАМИ ЗАСТРОЙЩИКОВ, КАК В ВЫСОКОМ, ТАК И В НИЗКОМ ЦЕНОВОМ СЕКТОРЕ, А ТАКЖЕ О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА И ЗЕМЕЛЬНОМ БАНКЕ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЕКАТЕРИНЕ ЗАГВОЗДКИНОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ.

GUIDE: Как изменились цены, продажи, покупатели и покупательная способность за последние два года?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: Рынок кардинально изменился, произошли тектонические сдвиги, которые случились почти одновременно: и реформа отрасли со счетами эскроу, и пандемия, и субсидирование ипотеки. Сейчас, как никогда четко, видно, что на рынке существует эластичность по цене и предложению: если резко увеличить возможности потребителя, не увеличив при этом предложение, то рынок отреагирует как любой нормальный товарный рынок: цены начнут резко расти. Сейчас глобальные инфляционные процессы держат девелоперов в тонусе и требуют аккуратного управления ценами. Все это привело к тому, что мы переходим на новый ценовой масштаб в Петербурге и Москве, и, скорее всего, этот уровень сохранится на долгое время.

G: Каковы значения этого нового ценового масштаба?

В. Г.: Это не средняя цена на рынке, потому что, честно говоря, этот показатель всегда был бессмысленной цифрой, ведь мы не говорим, например, о средней цене на автомобили, потому что понимаем, что это неинформативно. Вместе с этим можно констатировать, что недвижимость в целом стала дороже. При этом предложение по квартирам в нижнем ценовом сегменте полностью вымыто имеющимся спросом, выбора здесь почти не осталось, а это само по себе уже корректирует среднюю цену вверх. Насколько я знаю, девелоперы активно работают над тем, чтобы найти и вовлечь в оборот дешевый земельный ресурс, который позволит восполнить дефицит этого предложения.

G: Вы можете спрогнозировать динамику темпов роста?

В. Г.: Все зависит от возможности потребителя. В Петербурге рост цен уже невозможен, а предложение — недостаточно. Мы столкнулись с ограничениями емкости рынка — потребителей на бюджеты качественных городских проектов больше не становится, соответственно, для того чтобы девелопером поддерживать свои обороты, для того чтобы генерировать необходимую выручку, компании будут вынуждены искать развитие в нижних сегментах, как следствие, можно прогнозировать, что в ближайшие годы будет увеличиваться предложение более доступного жилья. В отдельный момент, за счет увеличения объемов недорогой недвижимости, цены на квартиры в этом сегменте в среднем могут стагнировать или даже снизиться. Но это не значит, что «рынок рухнул»,

это — лишь статистическая коррекция. Не стоит рассчитывать на долговременность такого эффекта и на слишком значительное удешевление — на ценовые уровни 2020 года мы не вернемся.

G: Как повлияет на девелоперов дальнейшее повышение ключевой ставки?

В. Г.: Программа льготной ипотеки в Петербурге и Москве уже и так закончилась, то есть введение ограничений по минимальному субсидированному кредиту в принципе не работает на столичных рынках, просто потому что здесь нет такого дешевого предложения. С точки зрения масштабов России — это правильная мера, так как она направляет потоки и оказывает помощь в тех регионах, где это действительно надо. В столицах достаточно платежеспособных потребителей, которые способны покупать недвижимость без субсидий, хотя при ее наличии от нее, конечно, не откажутся. Ключевая ставка — фактор, который влияет на доступность кредита и количество денег, вращающихся в экономике, и он гораздо более значим. Я бы его связывал не только с ипотекой, а в целом с возможностями потребления и ростом платежеспособного спроса населения. На сегодняшний день в нашей стране удовлетворенность спроса на жилье крайне низкая. В среднем россияне живут сравнительно бедно, в морально устаревшем жилье и при первой же возможности с удовольствием меняют квартиру на более современную. Однако все это ограничивается их экономическими возможностями. Поэтому я воспринимаю ключевую ставку как инструмент развития экономики и доходов населения в целом. Чем больше будут зарабатывать наши граждане, тем интереснее будет жить рынок недвижимости.

G: Чем отличается на данный момент спрос в Петербурге и Москве, в чем сходства и различия двух регионов?

В. Г.: Самое главное отличие Петербурга от Москвы в том, что в Петербурге крайне ограничена верхняя ценовая планка. Например, в бюджете выше 20 млн рублей в Северной столице работать становится очень тяжело — рынок сжался. Кроме этого, как я уже отмечал, наблюдается очень узкий диапазон предложения в нижнем ценовом сегменте. В бюджетах ниже 5 млн рублей выбора практически нет. Основной объем предложения переместился в высокий ценовой сегмент, резко выросла доля бюджетов выше 15–20 млн, и они пока с трудом находят свой спрос. В Москве ситуация более интересная, ведь рынок в столице более эластичен, более восприимчив к цене: квартиры подорожа-

ли, но объем спроса и количество сделок при этом не уменьшились. Поглощение в Москве во всех сегментах остается стабильным, в Петербурге же только в июле, по данным Legenda, количество сделок и бюджет по ним возвращаются к росту.

G: Как меняются запросы у клиента, у которого есть возможность вложить более 15 млн рублей? На что он обращает внимание в квартире, что является ключевым фактором при выборе? Насколько это инвестиционный спрос?

В. Г.: Инвестиционный спрос сегодня ограничивается бюджетом в 10–12 млн рублей. В этой модели инвесторы по-прежнему предпочитают маленькие лоты. Если говорить о тех, кто покупает метры для того, чтобы сохранить свои сбережения, то клиенты смотрят на квартиры исключительно как потребители: их в меньшей степени интересует доходность, в большей степени — качество продукта. Более того, в последние годы активно развивается фактор ликвидности: при выходе на сделку тщательно оценивается, насколько объект будет ликвиден при продаже в будущем. В этом смысле потребитель сильно изменился, потому что раньше люди чаще покупали объект на долгую перспективу и не планировали заранее, как будут выходить из этой недвижимости. Причем сейчас сроки продажи измеряются не 20–30 годами как раньше, а определенным моментом в жизни человека, когда он захочет продать квартиру, обычно это 6–8 лет, и поэтому уже сейчас она должна быть современной, в модном месте, в хорошем доме.

G: Какие еще запросы у потребителя?

В. Г.: За последние десять лет покупатели, увидев радикальные изменения в качестве продукта, предлагаемого на рынке, с удовольствием откликнулись и начали отдавать предпочтение качественным проектам. Под качеством проекта мы понимаем совокупность характеристик — это и красивая архитектура, и хорошие качественные дворы, и безопасность, и локация. Местоположение не ограничивается параметрами «близко к центру», стала важна «модность» локации, наличие современной разнообразной городской среды вокруг.

G: Есть какая-то определяющая деталь в квартире, наличие которой служит стимулом к вложению средств?

В. Г.: Легенда продолжает создавать и развивать тренды. Девелоперы на сегодняшний день уже отработали функциональность квартир: обычным стало наличие нескольких санузлов в квартире, мест хранения, зонирование, расположение и конфигурация спален и гостиных. Это уже

воспринимается как must have. Если человек в дальнейшем хочет реализовать свою недвижимость, необходимо, чтобы квартира была не только красивой, но и обладала удобной планировкой, чтобы функции разных комнат взаимодействовали между собой, чтобы габариты помещений позволяли реализовывать современные идеи интерьера, дизайнера и организации пространства. В связи с этим мы выделяем отдельную линейку квартир в достаточно высоких ценовых бюджетах, которые называем «дизайнерские квартиры». Это объекты, которые спроектированы таким образом, чтобы позволить реализовать современные интерьерные веяния. Дело в том, что если об этом заранее не подумать, то придется мечтать о современном интерьере натягивать на существующую планировку, и, как правило, это не очень получается, потому что не заложены правильные пропорции помещения, не предусмотрены места, в которые должны встать мебель или оборудование. В итоге получается, что взаимодействие предметов мебели и интерьера не продумано на уровне планировочного решения, а это ведет к вынужденным компромиссам. Мы же закладываем в свои планировки подобные возможности, и потребитель на это активно и охотно откликается, поэтому приобретение квартиры переходит из разряда удовлетворения исключительно функциональных потребностей в эмоциональную составляющую, когда клиент покупает не просто жилье, а квартиру мечты. За последние десять лет такая «мечта» эволюционировала: сначала это было жилье просто в крутом месте, потом — планировка с продуманным функционалом, теперь же — это квартира и дом с модным современным интерьером. Мы умеем «женить» планировку с архитектурой, у нас всегда это сочетается. Из нужных окон есть нужные виды, которые работают на капитализацию площади и повышают ее ценность для потребителей и, в конце концов, ее ликвидность.

G: Вы отметили, что есть интерьерные тенденции, а какие особенно ярко проявились за последнее время?

В. Г.: Есть глобальный тренд, связанный с изменением культуры стиля жизни и питания в городе. Этот тренд привел к переосмыслению организации кухни-гостиной. Из утилитарного помещения, которое пустили в гостиную «постоять», кухня превращается в полноценный элемент интерьера, который должен встроиться, раствориться в общем дизайне. Современные городские возможности питания позволяют в принципе не готовить дома.