

ТУРБУЛЕНТНОСТЬ НА ПОЗИТИВЕ

УЧАСТНИКИ ЕЖЕГОДНОЙ ДЕЛОВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ПОСВЯЩЕННОЙ ИТОГАМ ГОДА В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ, КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО КРИЗИС ОБРАЗЦА 2022 ГОДА — ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП В ПЕРМАКРИЗИСЕ (СЛОВО ГОДА ПО ВЕРСИИ БРИТАНСКОГО СЛОВАРЯ COLLINS, ОБРАЗОВАННОЕ ИЗ СЛОВ «ПЕРМАНЕНТНЫЙ» И «КРИЗИС»), В КОТОРОМ ПРЕБЫВАЛА ОТРАСЛЬ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕГО ПЕРИОДА СВОЕГО РАЗВИТИЯ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Выступавшая первой директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова дала оценку перспективам развития локаций в Ленинградской области, где есть участки, подходящие для комплексного освоения территорий (КОТ). Такой формат предполагает одновременное строительство жилья, торгово-сервисной и социальной, а также спортивной, семейной и развлекательной инфраструктуры. Кроме того, в таких проектах у территории должен быть единый дизайн-код, развитая улично-дорожная сеть и хорошие пешеходные связи.

«В таких проектах возникает современная городская и, что важно, единая среда, наличие которой сегодня можно отнести к ключевым конкурентным преимуществам проекта. Причем набор функций должен быть широким, практически на все случаи жизни, у девелоперов есть достаточный набор инструментов, позволяющих программировать городской функционал на территории», — рассказала госпожа Орлова, добавив, что именно по такой концепции ГК «А101» собирается реализовывать свои проекты в Ленобласти.

По ее словам, интерес застройщиков и покупателей сегодня концентрируется на Всеволожском районе, на который приходится 78% и более 11,8 тыс. заключенных ДДУ из 15,5 тыс. общего количества заключенных договоров в области за десять месяцев 2022 года. На втором месте в списке популярных локаций — Ломоносовский район (15% ДДУ). По сравнению с январем — октябрём 2021 года спрос на жилье в Ленобласти вырос на 19%.

Очевидное смещение вектора активности застройщиков и спроса в сторону Ленинградской области отметили и Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers в Санкт-Петербурге: «Перспективы Ленобласти будут реализовываться при условии развития там транспортной инфраструктуры. Одних социальных объектов, конечно, недостаточно, необходимо решить вопрос, как добираться до новых жилых районов».

Говоря об общих трендах года, госпожа Конвей подчеркнула, что федеральные застройщики как локомотивы рынка Петербурга и Ленобласти катализируют спрос своим подходом к возведению инфраструктуры как одному из главных конкурентных преимуществ, а не просто социальной нагрузке инвестора, скидками и непривычными финансовыми схемами. Локальные нишевые застройщики, в свою очередь, используют большую вариативность в планировочных решениях, а также имиджевые инструменты на основе предпочтений петербуржцев, участвуя, например, в восстановлении исторических зданий или создавая коллаборации с благотворительными проектами.

ЗАГЛЯНУТЬ ВНУТРЬ СЕБЯ Подводя об-суждение к тезису о смене парадигмы ведения бизнеса, заместитель генерального директора ГК «Ленрустрой» Максим Жабин привел цифры по экономике строительства: «Я подсчитал, что в текущих условиях почти 50% составляющих проекта — это то, на что девелоперы никак не могут повлиять. 10–25% в себестоимости проекта занимает стоимость земли, 10% — обязательства по социальным объектам, 10% — подорожавшие заемные средства банков».

Стоимость привлечения клиента выросла в пять раз, а срок принятия решения о покупке «горячим» клиентом увеличился с пары недель до месяца. «Сегодня основную часть времени в разговоре с клиентами менеджеры по продажам занимаются психотерапией, потому что цена



УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ СОШЛИСЬ ВО МНЕНИИ, ЧТО НЫНЕШНИЙ ТРУДНЫЙ ПЕРИОД НУЖНО ПОСВЯТИТЬ САМОРАЗВИТИЮ, ПЕРЕСМОТРУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ПОДХОДОВ

волнует покупателей в последнюю очередь. Главный вопрос: что с нами дальше будет?» — выразил общую боль застройщиков господин Жабин.

«Понимать, что нужно делать, было необходимо всегда, но сейчас гораздо важнее осознавать, чего мы делать точно не будем», — считает топ-менеджер «Ленрустрой». — Например, играть в дерби с понижением цены». Вместо сумасшедших скидок и субсидированной ипотеки господин Жабин предлагает коллегам заново и критично переоценить свои проекты и бизнес-процессы, описать подходы в регламентах и стандартах, чтобы найти возможности для оптимизации себестоимости строительства и вовлечь в формирование себестоимости каждого сотрудника.

ПО СТАНДАРТУ Рассказав о том, как ГК «ПСК» удалось решить задачу с импортозамещением без ущерба качеству, коммерческий директор компании Сергей Софронов отдельно остановился на трансформации продукта. В поддержании покупательского интереса в разных сегментах застройщикам помогает соблюдение базовых принципов класса, которые не должны меняться даже в нынешней нестабильной ситуации.

«В премиум-классе это локация, участие в проекте именитых архитекторов, дорогие фасады и авторское благоустройство», — обозначил параметры продукта господин Софронов. — Кроме этого, ключевыми особенностями в этом сегменте остаются наличие закрытой внутренней инфраструктуры (собственное лобби с различными сервисами для жильцов), качественный дизайн мест общего пользования, свободные планировки и отсутствие типовой отделки квартир».

В комфорт-классе покупатели по-прежнему хотят иметь хорошую территорию вокруг дома с детскими зонами для разных возрастных групп и авторским благоустройством. В сегменте сервисных апартаментов важно соблюсти пропорцию площадей в юнитах, так как слишком большие метражи не пользуются спросом, поделилась наблюдениями коммерческий директор ГК «ПСК».

ДРАЙВЕР СПРОСА Говоря о том, что поддерживает спрос сегодня, начальник отдела маркетинга хол-

динга РСТИ Екатерина Пчелкина подчеркнула, что из всех финансовых инструментов клиенты по-прежнему выбирают ипотеку. «В этом году с рынка практически ушли покупатели, приобретающие жилье в рассрочку или с полной оплатой. Коллеги делятся, что закрывали последние месяцы года со стопроцентной долей ипотечных сделок», — рассказала о тенденциях рынка госпожа Пчелкина.

Эксперт согласилась с коллегами, что продавцы квартир в новостройках выполняют сейчас функцию психологов, отвечая на вопросы клиентов, есть ли сейчас вообще какое-то прогнозируемое будущее. «Более 60% наших клиентов — покупатели, имеющие опыт приобретения квартир в наших проектах или у других застройщиков. У них есть определенные ожидания, и покупка жилья для них — не всегда вопрос цены», — поделилась опытом начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ.

Приводя пример из практики компании, госпожа Пчелкина уточнила, что РСТИ — один из немногих девелоперов, который не использует в нынешних условиях траншевую ипотеку (вид кредита, когда деньги выдаются заемщику частями): «Мы работаем с клиентами, которые не отказываются от приобретения жилья даже в текущей ситуации и пытаются купить квартиру с теми вводными, которые существуют сегодня».

В НОВЫЙ ГОД — С ОПТИМИЗМОМ «Текущая стагнация на рынке недвижимости связана не с кризисом платежеспособности, а с социально-психологическими факторами», — подвел итог обсуждения господин Софронов. — Развитие отрасли в следующем году будет сильно зависеть от новостного фона. Если он будет позитивным, весь отложенный спрос с февраля этого года может отыгаться и конвертироваться в продажи».

Оптимистично настроен управляющий партнер Fizika Development Александр Кравцов: «Сугубо позитивно смотрю на перспективы рынка. Наша компания сегодня запускает несколько новых проектов. Например, получаем сейчас разрешение на строительства жилого дома бизнес-класса на Заставской улице. В ноябре у нас было самое большое количество целевых обращений, которые трансформировались в сделки в конце года и, я уверен, поддержат продажи в начале следующего».

«Я — оптимист по натуре, считаю трудные времена вызовом, возможностью для развития», — поддерживает бодрый настрой коллеги Ирина Ивашкевич, генеральный директор компании YE'S. — Уверена, наверху тоже договорятся и найдут компромисс. Марат Хуснуллин выступает за продление льготной ипотеки. Надо признать, что без господдержки девелоперам будет сложно. Но мы делаем ставку на команду, обращаем внимание на усиление регламентов и стандартов. В новом году будет непросто, но точно интересно».

Партнер и директор УК Well Александр Погодин отметил, что не помнит ни одной встречи девелоперов, на которой участники рынка, обозначив проблемы, не перешли бы к поиску их решения и изменения ситуации в лучшую сторону. «Не вижу никаких предпосылок, чтобы в этот раз было иначе», — подчеркнул господин Погодин. — Не внешние факторы дают нам стимул двигаться вперед или вгоняют нас в кризис, а то, как мы относимся к открывающимся возможностям. Сейчас внешние ограничения дают импульс развивать производства и сервисы внутри страны. Это точно пойдет всем нам на пользу».

Мария Орлова заверила, что в 2023 году московская компания «А101» продолжит реализовывать концепцию создания полноценной среды в проектах федерального девелопера на новом для себя рынке Ленобласти. «Для тех, кто откладывал перестройку бизнес-процессов, цифровизацию и автоматизацию строительства, следующий год будем самым подходящим моментом сделать это. Повод, конечно, не самый приятный, но когда, если не сейчас?» — резюмировала итоги встречи госпожа Орлова.

Елизавета Конвей обратила внимание на, что сейчас наступает время партнерства: «Сегодня глагол „убеждать“ заменяется понятиями „понимать“ и „быть полезным“, „торговаться“ смещается в парадигму „помогать и быть партнером“. Перестройка системы „девелопер-покупатель“ стимулирует внедрять совершенно другие принципы в технологии продаж, где на первое место выходят эстетический и эмоциональный интеллект, сенсорные ощущения, формирование у клиентов чувства защищенности и добрососедства». ■