



«НАД КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ В НАШИХ ПОСЕЛКАХ МЫ РАБОТАЕМ ПОСТОЯННО»

СТОИМОСТЬ УЧАСТКА И НОВОГО ДОМА ДЛЯ БОЛЬШОЙ СЕМЬИ В ПРЕДЕЛАХ 20 КМ ОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ СОПОСТАВИМА СО СТОИМОСТЬЮ ТРЕХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ. ДЛЯ МНОГИХ ЛЮДЕЙ ЭТОТ ФАКТОР СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ПРИ ВЫБОРЕ ЗАГОРОДНОГО СТИЛЯ ЖИЗНИ, РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ БАЛУЕВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «ФАКТ. КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Какие тенденции на рынке загородной недвижимости появились в последнее время?

СЕРГЕЙ БАЛУЕВ: Рынок оздоравливается: постепенно уходят недобросовестные и неконкурентоспособные игроки, замораживая проекты. Это увеличивает спрос на готовый продукт. Клиенты, опасаясь затяжной стройки, отдают предпочтение проектам высокой стадии готовности. Меняется и аудитория загородной недвижимости. Стал активен сегмент молодых семей до 35 лет. Они проще подходят к загородной жизни: не стремятся строить на века, ценят свободу, гармонию с природой, экологию и безопасность. Меняется восприятие загородного дома. Пригород для них — это потенциал для творчества и шанс превратить мечту о собственном просторном доме, ухоженном саде в реальность. В приоритете у молодых и возможности, которые дает девелопер: инфраструктура для спорта, детского и семейного досуга, общения внутри комьюнити поселка и поддержка этих составляющих. В целом клиент стал более внимательным в изучении застройщиков и требовательным в поиске подходящих локаций. Девелоперы, которые поймали эти тенденции и внедрили, сейчас в выигрыше.

В формах оплаты мы наблюдаем рост популярности ипотеки. Для людей и сегодня открытие, что в ипотеку можно купить не только квартиру, но и участок под строительство, и готовый дом. Кроме этого, можно воспользоваться банковскими кредитами на срок до семи лет по более низкой процентной ставке, чем потребительские. Сегодня условия кредитования мягче, в том числе и за счет снижения процентных ставок. А круг банков, предлагающих такой продукт, стал шире. В работе с нашими клиентами рост сделок с привлечением ипотеки за 2018 год достиг 30% от общего объема.

BG: Видите ли вы перспективы дальнейшего развития ипотечного кредитования применительно к загородному сегменту?

С. Б.: Загородной ипотеке есть куда развиваться: внедрять более гибкие программы, критерии одобрения заявок, повышать квалификацию банковских сотрудников. Не все специалисты даже крупных банков, у которых есть такие продукты, знают, как с ними работать. Панацея для наших клиентов — собственный кредитный специалист

в штате. Он выполняет всю подготовительную работу, выбирая для подачи заявки не только банк, но и определенное отделение, чтобы заявка рассматривалась максимально оперативно.

BG: Недавно ваша компания начала оказывать покупателям услугу по выпуску электронной цифровой подписи (ЭЦП) и регистрации права собственности онлайн. Клиенты к этому готовы?

С. Б.: Готовы. Мы не получили ни одного отказа по выпуску ЭЦП для онлайн-подписи документов на регистрацию. Подчеркну, что мы имеем право сами изготавливать ЭЦП без посредников. Поэтому регистрация права собственности проходит за срок от семи часов до пяти дней. При подаче документов в бумажном виде срок регистрации — минимум две недели.

BG: Куда вы планируете двигаться в технологических разработках?

С. Б.: Совершенствуем уже запущенные сервисы, внедряем новые инструменты на сайте, упрощаем процесс получения информации, выбора и покупки продукта. Тому пример внедренная технология онлайн-регистрации права собственности с системой безопасных расчетов от Сбербанка. Мы коммуницируем с клиентом в удобном для него пространстве и формате: по телефону, в социальных сетях, популярных мессенджерах. Еще одним шагом навстречу станет запуск мобильного приложения для собственников. Оно соберет на единой платформе действующие цифровые продукты (информационные, сервисные, платёжные).

BG: Кто ваша аудитория — можете описать портрет покупателя?

С. Б.: Явно выделяются две целевых группы. Первая — это люди, для которых загородный дом — символ достатка, комфорта, безопасности и реализация заветной мечты. Вторая — те, кто выбирает больший комфорт за сопоставимые с городской квартирой деньги. Хороший участок (с коммуникациями и близко к городу) может быть приравнен по цене к однокомнатной квартире в городе. Трехкомнатная квартира (80 кв. м) равноценна участку с готовым домом, который обеспечивает комфортную жилую среду с характеристиками, важными для молодого среднего класса. Это отсутствие проблем с парковками, высокий уровень безопасности, развитая социальная

и рекреационная инфраструктура в шаговой доступности и близость к природе. На первом месте уже не близость жилья к работе или учебе, а время, проведенное на природе или в занятии любимым хобби. Это другой стиль жизни.

BG: Какова сегодня география популярных участков под строительство за городом?

С. Б.: Север и северо-восток от Петербурга. Озера, леса, транспортная доступность выгодно отличают эти направления для тех, кто задумался о загородном доме. Южные районы тоже чудесные, но если ехать из Ломоносовского, Гатчинского районов до центра города, это уже другие расстояния и дороги. Для людей важно не только то, что находится в пределах их поселка, но и ежедневные маршруты: дорога через промзону либо вдоль красивых природных уголков и аккуратных поселков.

BG: С какими локациями работает ваша компания?

С. Б.: Больше всего проектов у нас во Всеволожском районе. Есть поселки в Выборгском и Приозерском. На юге мы реализуем поселок ИЖС со всеми коммуникациями на берегу Тосны, недалеко от Павловска и Пушкина.

BG: За счет чего вам удается удерживать свои позиции на рынке в условиях растущей конкуренции?

С. Б.: Мы работаем над тем, чтобы весь процесс покупки доставлял клиенту радость. Подходим индивидуально, предоставляя широкий выбор поселков: разного класса (эконом, комфорт и комфорт плюс), для постоянного либо сезонного проживания в разных локациях. Тщательно работаем над качеством и доступностью информации. На сайте можно получить максимальные данные о характеристиках поселка, планах строительства, сравнить проекты и отдельные участки, получить правовую информацию об участке и забронировать его онлайн. Внедряем разные инструменты оптимизации расходов, используя ипотечные продукты и собственные программы длительных (до 48 месяцев) рассрочек.

Но самое главное — строим с нашими покупателями долгосрочные отношения. Сопровождаем их на всех этапах реализации их мечты и обеспечиваем комфортную жизнь в наших поселках. Наша задача — помочь клиенту разрешить все вопросы, с которыми он сталкивается при покупке,

строительство дома и его эксплуатации. Работа над качеством жизни в поселках непрерывна. У нас реализован принцип «одного окна»: любой вопрос, адресованный жильцами не только к нам, но и к управляющей компании, поступает в единую службу сервиса по удобному клиенту каналу коммуникации. Сервис-служба передает обращения в ответственное подразделение и контролирует их решение. Чтобы лучше понимать потребности жителей наших поселков, мы проводим фокус-группы, общаемся с ними в соцсетях и на ивентах.

Полученные запросы становятся основой для планирования мероприятий по повышению комфорта жизни. Например, для обеспечения безопасности движения на территории поселков мы установили зеркала на наиболее сложных перекрестках, увеличили количество «лежачих полицейских». По запросу садоводов сделали осеннюю ярмарку растений. А для активных спортсменов всех возрастов уже несколько лет проводим турниры по футболу и волейболу. Участие в организации интересного и актуального досуга жителей — одна из самых приятных сторон нашей дружбы. Ежегодно мы проводим масштабные мероприятия — празднование Нового года, Дня защиты детей, Масленицы и Дня Победы. Выходные в наших поселках всегда насыщены!

Продукт, который мы предлагаем, переворачивает представления клиентов о качественной жилой среде. Загородный стиль жизни в нашем понимании — это возможность наслаждаться не только природой, но и обществом близких по духу соседей, насыщенной культурными и спортивными событиями жизнью поселка. Это отзывчивость, забота и профессиональная работа управляющей компании.

BG: Что является показателем результативности вашей работы в нынешнем году?

С. Б.: Развитие самой компании. Сейчас очевидно, что проекты, запущенные в начале года, развиваются даже с опережением графика. Мы видим результат в удовлетворенности наших жителей, в их благодарных отзывах о том, как организованы сервис, будни и выходные в поселках. Это очень ценно для нас как для компании, которая создает свой уникальный образ жизни в каждом из проектов. На мой взгляд, год складывается плодотворно. ■