



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

«ЖИЛЬЕ В ЧЕРТЕ КАД НЕ ИМЕЕТ ПРАВА БЫТЬ МАССОВЫМ ЭКОНОМОМ, ЭТО БАЗОВО КОМФОРТ-КЛАСС» НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ФОРМИРУЕТСЯ НОВЫЙ СЕГМЕНТ — ВТОРИЧНАЯ НОВОСТРОЙКА, КОТОРАЯ ЗАВЕДОМО ПРОИГРЫВАЕТ СОВРЕМЕННЫМ ПРОЕКТАМ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ КЛАССА, УВЕРЕН ИВАН НОСОВ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ ГРУППЫ ЦДС. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА.

GUIDE: Сегодня нередко приходится слышать мнение о том, что на петербургском рынке новостроек происходит перераспределение удельных долей жилья разного класса. Какие тенденции в этом плане отмечаете вы?

ИВАН НОСОВ: Для начала надо уточнить, что по логике развития петербургской агломерации жилье в черте КАД не имеет права быть массовым экономом, это базово комфорт-класс. А дальше уже частности, как именно девелопер трактует понятие комфорта на конкретном объекте. Если говорить о жилье высокого ценового диапазона, то здесь большое значение имеют детали, материалы отделки, фасадное исполнение и эстетика. Важно наделить проект смыслами и функциями, соответствующими образу жизни целевой аудитории. Глобально современные технологии таковы, что можно построить добротный, но недорогой дом без изысков — этот проект и будет считаться экономом. Однако в черте Петербурга сейчас таких жесткобюджетных объектов нет. По разным оценкам, средняя цена квадратного метра в городе составляет 105–108 тыс. рублей — покупатель готов платить за комфорт.

Примечательно, что многие дома, введенные в эксплуатацию семь-пять лет назад как комфорт-класс, уже морально устарели. Можно сказать, что сейчас в городе формируется новый сегмент жилья — вторичная новостройка. И этот сегмент уже в ближайшем будущем может быть скорректирован в сторону уменьшения стоимости, поскольку такие объекты проигрывают современным с точки зрения планировочных решений и качества жилой среды.

Нижний сегмент стал более комфортным — это очевидно. Не все элитные проекты пятнадцатилетней давности могут похвастать сопоставимыми характеристиками. Они уступают по технологиям, внедренным на уровне внутренней инженерии, посадке дома, по-настоящему интересному двору, свободному от машин, даже по входным группам и остеклению. По нашей оценке, сегодня к комфорт-классу можно отнести около 70% строящегося в Петербурге жилья.

Если говорить о проектах, которые действительно можно охарактеризовать как элитные, то их можно пересчитать по пальцам. Класс объекта в этом случае определяет не столько цена квадратного метра, установленная девелопером, сколько итоговая ценность, представляющая собой полное совпадение ожиданий покупателя и продавца. Это и соответствие локации, и качество проработки проекта, и его идея, концепция, наполнение. Остальное жилье может классифицироваться как бизнес-класс с вариациями.

G: Кто или что больше всего влияет на эту эволюцию?

И. Н.: Хочется думать, что повлияла прежде всего невидимая рука рынка — конкуренция. Кроме того, развиваются финансовые инструменты, та же ипотека, благодаря которой покупка жилья становится более доступной. Причем не только в комфорт-классе, но и в сегменте элитного жилья: покупатели дорогих квартир также пользуются ипотечным кредитованием, поскольку им зачастую более выгодно привлечь заемные средства, чем изъять крупную сумму из оборота.

G: Как изменилась покупательская аудитория? Как принадлежность к той или иной социальной группе влияет на выбор приобретаемого жилья?

И. Н.: Скорее можно отметить приоритеты разных поколений. Классический случай: если приобретается квартира для молодого человека с помощью родительского капитала, то пожелания самого будущего жильца и его родителей противоречивы. Младшее поколение рассматривает современную новостройку, а родители ориентированы на что-то «привычное и надежное» — например «сталинку». Не то чтобы они друг друга не понимали, но поведенческая разница, обусловленная принадлежностью к разным поколениям, присутствует.

G: А есть ли среди покупателей дорогого жилья люди со средним достатком?

И. Н.: Конечно. Опять-таки потому что появились соответствующие финансовые инструменты. Но действительно глобальная

тенденция, как мне кажется, в том, что люди выбирают жилье в соответствии со своими приоритетами, а не с уровнем доходов или принадлежностью к социальной группе. Для кого-то в приоритете жилье не просто комфортное, но статусное, хотя по уровню доходов семьи, казалось бы, более целесообразно выбрать менее дорогой вариант. А кто-то, хоть деньги и позволяют, не готов переплачивать за бизнес-опции, предпочитая расходовать средства на другие цели. Соответственно, предлагая комфорт-класс, мы должны учитывать возможные предпочтения и прямой целевой аудитории, и тех, кто готов приобрести квартиру в качественном интересном проекте, но не переплачивая за престиж.

Мы видим проявление этой тенденции в структуре продаж в квартале «ЦДС Елизаровский». Понятный район, близость к метро и к центру — набор параметров проекта обусловили его привлекательность для разных категорий покупателей. Как для тех, кто живет в этой локации и хотел бы улучшить жилищные условия, так и для тех, кто мог бы купить что-то и дороже, но выбирает «ЦДС Елизаровский» из-за необходимого и достаточного для него комфорта.

G: Насколько фактический спрос на жилье соответствует в нынешнем году прогнозируемому?

И. Н.: Мы в оптимальной ситуации — ожидаемого и желаемого развития событий. Хотя готовились и к вариантам менее оптимистичного развития событий (прошлый год характеризовался подъемом, а за всяким подъемом следует спад). К счастью, пессимистичные сценарии пока не реализовались.

Отыгрывается ли сейчас «эффект 1 июля», когда вступают в силу очередные поправки в профильное законодательство? Вполне возможно. Влияет ли на спрос опасение дальнейшего повышения ставки по ипотеке? Да, и это не исключено. Спрогнозировать, каким будет спрос на жилье во втором полугодии, сейчас практически нереально, поскольку на ситуацию может повлиять множество факторов.

С одной стороны, макроэкономическая картина не слишком радует. Реальные доходы населения падают. Но с другой стороны, Петербург наравне с Москвой «перетягивает» спрос из регионов. Региональные сделки могут сегодня составлять в общем объеме ведущих петербургских застройщиков до 30%. И это может до известных пределов нивелировать общее «проседание» рынка. Однако и в целом по уровню обеспеченности жильем нам еще есть куда расти: в сравнении с европейскими странами этот показатель у нас меньше в 1,5–2 раза.

Очевидно, что после 1 июля изменения на строительном рынке повлияют на параметры и, возможно, на структуру спроса. Рынок станет более прозрачным и в хорошем смысле зарегулированным. Девелоперам потребуется какое-то время, чтобы оценить новые условия ведения бизнеса и в соответствии с ними сформировать модель продаж, в которой, помимо привычных слагаемых — динамики спроса и ценообразования, добавится зависимость ставки проектного финансирования от объема проданных квартир. С другой стороны, практически исчезнут предложения с неоправданным дисконтом или откровенным демпингом. И это предотвратит появление новых обманутых дольщиков. Как ни странно, они зачастую появляются на высокорискованных проектах, по которым на момент совершения сделки уже все было понятно.

G: А в чем сегодняшний рынок благоприятен для девелоперов?

И. Н.: Девелопмент априори интересный бизнес, где большое количество компетенций и усилий сводится в один результат. Рынок насыщен конкурентами, динамичен и требователен, не дает расслабиться и почитать на лаврах. Важно, что основными игроками остаются коммерческие структуры, а значит, классические законы рыночной экономики по-прежнему действуют. И самое главное: рынок дает возможность заниматься формированием облика территорий не на годы, а на десятилетия вперед — чтобы все это было глобально и осмысленно. ■