

Как бы вы оценили результаты, достигнутые компанией в уходящем году?

— За этот год мы планируем сдать в эксплуатацию 613 тыс. м² жилья. Результаты продаж оказались сопоставимы с уровнем прошлого года — мы стабильно, начиная с осени прошлого года, реализуем примерно по 400-500 квартир ежемесячно, а к следующему году, после вывода новых проектов, планируем увеличить этот показатель до 700-800 квартир.

При этом необходимо отметить, что за последние два года мы распродали, построили и сдали значительное количество объектов. В результате практически весь объем предложения оказался сконцентрирован в четырех проектах — в Мурино, Янино, Кудрово и на Октябрьской набережной. Но даже в условиях сузившегося товарного ассортимента мы занимаем третье место среди застройщиков Санкт-Петербургской агломерации по объемам продаж. Это свидетельствует и о качестве нашей работы, и о качестве продукта, который мы предлагаем.

Сейчас стали говорить о возвращении спроса из области обратно в Петербург. Замечаете ли вы такую тенденцию?

— Если говорить о нашем опыте, то спрос по нашим объектам распределяется более-менее равномерно. Так, на город и на объекты в Кудрово приходится примерно по 30% от объема продаж, и еще по 20% — на Мурино и Янино. В целом же можно сказать, что спрос на городские объекты действительно вырос, но называть это тенденцией пока рано. В данном случае спрос идет, скорее, за предложением — в городе появились объекты, сопоставимые по цене с областными. Но недорого жилья в городской черте совсем немного, соответственно, эти проекты неизбежно начнут дорожать, так что вряд ли город сможет в ближайшее время полностью покрыть потребность в жилье масс-маркета.

К тому же локации, в которых в городе строится доступное жилье, часто бывают менее привлекательны с точки зрения инфраструктуры, чем хорошо обжитые сформированные кварталы, например, в Кудрово. Еще один фактор роста спроса на городское жилье — снижение ставок по ипотеке, которое позволяет людям рассматривать чуть более дорогие варианты.

Насколько вообще снижение ставок по ипотеке влияло на продажи на первичном рынке?

— Снижение ставок не было кардинальным — они и до этого уже находились на приемлемом уровне, ведь еще раньше действовала государственная программа субсидирования ипотеки. Тем не менее, мы наблюдаем положительные эффекты: определенный рост спроса на увеличение комнатности и возросший интерес к жилью в городе. Но, на мой взгляд, снижение на 1-1,5 процентных пункта не может привести к существенному увеличению бюджета покупки. В целом объем платежеспособного спроса остался примерно на том же уровне — человек либо мог себе позволить ипотеку, либо нет.

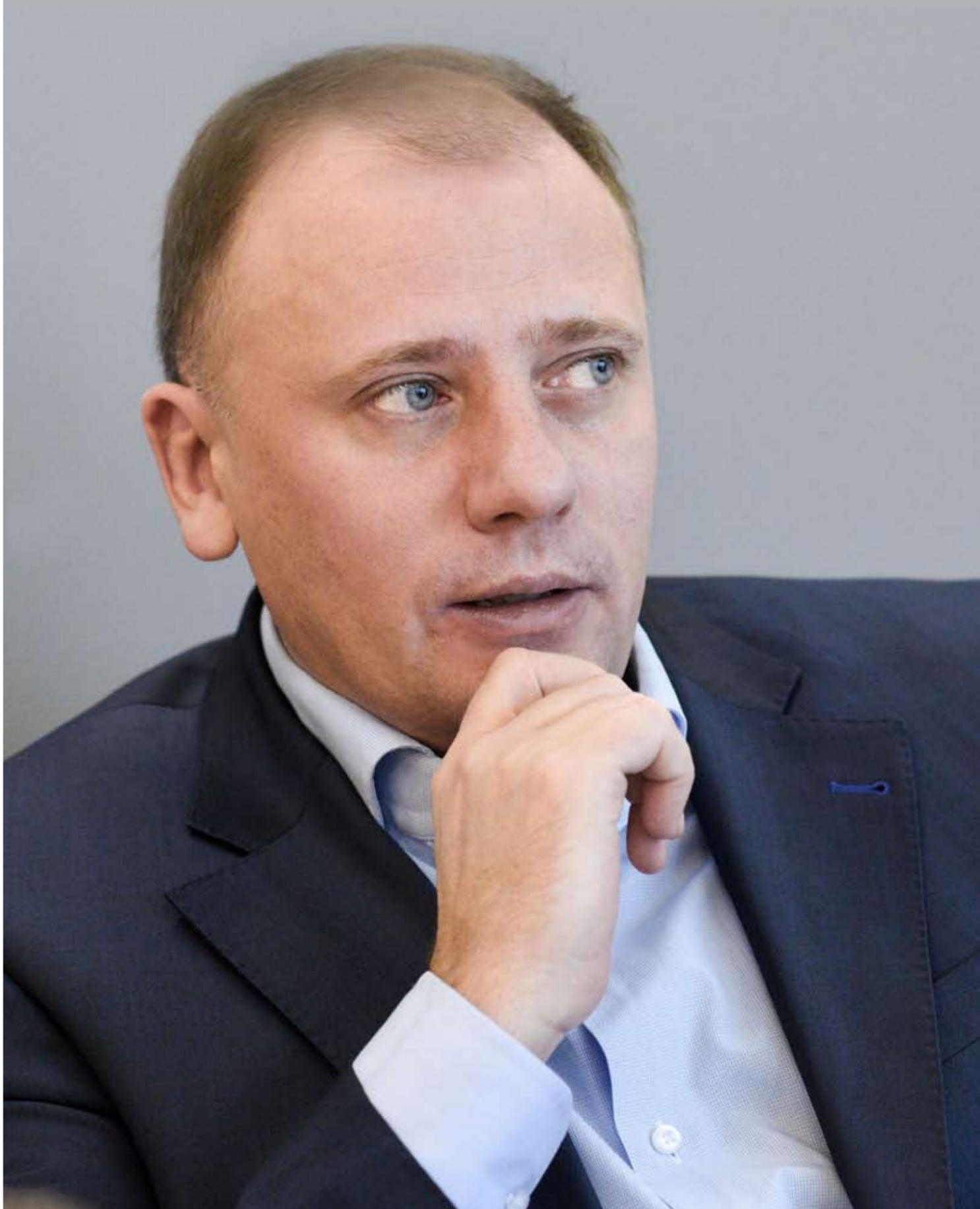
Как вы оцениваете новую программу по субсидированию процентной ставки для семей с детьми?

— Считаю, что это отличное решение для людей, которые имеют двух-трех детей и живут в стесненных условиях. Периода 3-5 лет вполне достаточно для строительства дома и переезда в новое жилье с последующей продажей имеющегося и погашением за счет этого ипотеки. Хотя это довольно небольшой сегмент покупателей, но именно рождение ребенка часто становится главным фактором при принятии решения об улучшении жилищных условий. К тому же, это приведет к определенному росту спроса на многокомнатные квартиры.

СЕРГЕЙ ТЕРЕНТЬЕВ

Проекты, близкие по духу молодым

Группа ЦДС планирует в следующем году вывести на рынок около 600 тыс. м² жилья, сохранив объемы строительства на уровне более 1 млн м². О том, как снижение ставок по ипотеке способствовала росту спроса на жилье, где появятся новые проекты компании и как будет развиваться рынок недвижимости, рассказал в интервью директор департамента недвижимости Группы ЦДС Сергей Терентьев.



То есть все говорит о том, что студии будут покупать меньше?

— С одной стороны, жить в однокомнатной квартире комфортнее, чем в студии, а в двухкомнатной или трехкомнатной — еще лучше. Но это вопрос возможностей и потребностей конкретного человека. Кроме того, некоторые планировочные решения студий могут быть значительно интереснее стандартных однокомнатных квартир.

Все варианты находят покупателей — например, студии более интересны для инвестирования. Но в наших проектах они никогда не превалировали — максимум около 15%, сейчас, наверное, доля сократится до 12-13%. Что касается двух и трехкомнатных квартир, то спрос на них есть, хотя и ограниченный, в том числе, материальными возможностями покупателей. Поэтому пока мы закладываем в наши проекты не больше четверти таких квартир.

Меняется ли спрос с точки зрения планировок?

— Мы видим, что стандартные планировки постепенно уходят в прошлое — прежде всего, это касается «коридорных» решений, и это правильно. Сейчас покупатели выбирают эргономично зонированные квартиры, позволяющие каждому члену семьи иметь свое личное пространство, пусть даже на небольшой площади.

При этом нужно помнить, что мы не нишевой локальный девелопер, который строит один-два небольших дома, рассчитанных на узкий круг покупателей. При достаточно больших объемах застройки в сегменте масс-маркет требуется разработка универсальных решений, которые будут удобны и понравятся максимальному числу людей. Поэтому в каждом доме у нас предусмотрено 20-25 вариантов планировок, учитывающих различные требования потенциальных покупателей.

Как вообще меняются запросы покупателей?

— За последние годы стало особенно заметно, что покупатель молодеет. Новое поколение рано начинает зарабатывать деньги, а с доступной ипотекой появилось больше возможностей приобрести собственное жилье.

С одной стороны, это хорошо стимулирует сбыт, но в то же время накладывает на застройщика дополнительные обязательства. Ведь чтобы выиграть конкуренцию за этот сегмент потребителей, нужно сделать свои проекты близкими им по духу. К тому же, у молодых свои требования, в том числе, и к инфраструктуре проектов.

Как вы меняете проекты, чтобы соответствовать этим запросам?

— Сейчас мы стремимся разработать концептуальные комплексные решения, как на уровне внутренней структуры жилых комплексов, так и с точки зрения создания качественной среды в целом. Так, если говорить о внутреннем наполнении, то это единые технические решения для квартир, улучшенный уровень отделки.

В новых проектах мы стараемся предусмотреть общественные зоны — кофейню, велосипедные и помещения для частных мероприятий жильцов дома. Важна и территория около дома — это хорошие детские площадки и спортивные сооружения, элементы ландшафтного дизайна. Стараемся придерживаться концепции «дворы без машин» для максимально комфортного и безопасного времяпрепровождения с детьми.

Нет ли планов по переходу на панельное домостроение?

— Мы думали об этом, но отказались от этой идеи. Хотя позиционируем себя как застройщика сегмента масс-мар-

кет, но считаем, что качество продукта при этом должно быть максимально возможным в данной ценовой категории. А панельное домостроение накладывает слишком много ограничений, например, в планировочных решениях, в архитектуре фасада.

Какие объекты вы планируете вывести на рынок в следующем году?

— В 2018 году мы планируем вывести на рынок 5-6 проектов, помимо новых очередей уже строящихся жилых комплексов. Причем, поскольку сложился определенный дисбаланс между городскими и областными проектами, то было принято решение усилить работу именно в городе, причем, в совершенно разных локациях: в Московском, Выборгском, Красногвардейском, Фрунзенском районах. Впрочем, в традиционных пригородных локациях, таких как Кудрово и Мурино, мы также запустим несколько объектов. Всего планируется вывести на рынок не менее 600 тыс. м² жилья в новых проектах.

Будут ли городские объекты отличаться от того, что вы строили раньше?

— У нас большой портфель проектов, все они разнообразные, и каждый отвечает требованиям своего времени. Объекты 2018 года будут отличаться более осмысленной инфраструктурой, новым подходом к благоустройству дворов и мест общего пользования, современными планировочными решениями, — всем тем, что актуально сейчас. Класс объекта во многом зависит от локации, там, где она более удачная, сегмент будет выше. На территории бывшего завода «Ильич» рассчитываем построить 242 тыс. м² жилья повышенной комфортности, это будет что-то среднее между классами «комфорт плюс» и «бизнес».

В более высоком сегменте мы планируем развивать также и территорию завода «Кулон» на Пискаревском проспекте. Здесь будет построено 17-этажное здание из 14 секций общей площадью жилья более 78 тыс. м².

Еще один нетипичный для ЦДС дом построим на Волковском проспекте. Здесь будет всего 17 тыс. м² жилья в 4-этажном доме с полностью закрытой территорией.

А вот на улице Невзоровой, в районе станции метро «Елизаровская» мы построим более традиционный, массовый проект, но и в него добавим детали, которых раньше не использовали. Например, здесь будут свободные общественные помещения, в которых жильцы смогут провести, к примеру, свой день рождения или любое другое мероприятие.

В дальнейшем мы хотим эти идеи применять и в проектах масс-маркета в области, ведь они не стоят астрономических денег, но при этом добавляют объектам индивидуальности.

Как будет развиваться рынок недвижимости в наступающем году?

— Все зависит от того, как будет развиваться ситуация с отменой долевого строительства. Сейчас уже не осталось сомнений, что его скоро не будет в текущем виде. И я думаю, что когда покупатели осознают, что через 2-3 года исчезнет возможность приобрести квартиру по минимальной цене на самом начале строительства или, что скорее всего, останется возможность, но строители будут закладывать в цену квартиры как использование денежных средств банков, так и невозможность использования средств покупателей, которые, в одном из сценариев, будут «заморожены» на эскроу счетах, то продажи у всех строителей вырастут. Что касается ЦДС, то наш земельный банк позволяет еще построить около 6,5 млн м² жилья, что дает нам определенный задел на будущее, и мы чувствуем себя уверенно на меняющемся рынке.

МАРИЯ МОКЕЙЧЕВА
ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

О ПОКУПАТЕЛЯХ

» За последние годы стало особенно заметно, что покупатель молодеет.

ОБ ИПОТЕКЕ

» Мы наблюдаем положительные эффекты от снижения ставок: рост спроса на увеличение комнатности и возросший интерес к жилью в городе.

О НОВЫХ ПРОЕКТАХ

» Поскольку сложился определенный дисбаланс то было принято решение усилить работу именно в городе, причем, в совершенно разных локациях.

О ПЛАНИРОВКАХ

» Стандартные планировки уходят в прошлое — прежде всего, это касается «коридорных» решений.

Биография**Сергей Терентьев**

→ Начал профессиональную деятельность в 1997 г. в строительной компании «Строймонтаж», много лет работал в «ЮИТ Лентек».

→ В 2008 г. пришел в Группу ЦДС на позицию заместителя начальника отдела продаж.

→ Через несколько лет возглавил департамент недвижимости ЦДС. В структуре департамента находятся Управление продаж, Управление кредитования и социальных программ, Управление клиентского сервиса. Общее количество сотрудников превышает 100 человек.

→ За время работы в компании развил сеть отделов реализации жилой и коммерческой недвижимости Группы ЦДС, создал 4 филиала отдела продаж по Петербургу.

Справка**Группа ЦДС**

→ 18 лет работает на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленобласти.

→ Объем введенных за это время площадей превышает 3,5 млн м², построено 113 жилых домов.

→ Земельный банк ЦДС для реализации перспективных проектов позволяет построить более 6,5 млн м² жилья.

→ В настоящее время в стадии строительства находится около 1,2 млн м²