«КВАРТИРА — САМЫЙ ПОНЯТНЫЙ АКТИВ»

РЕЗУЛЬТАТЫ 2022 ГОДА ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ОКАЗАЛИСЬ ВЫШЕ ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ОЖИДАНИЙ. РЫНОК ПОКАЗАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ, А СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ СМОГЛИ УКРЕПИТЬСЯ НА ПОЗИЦИЯХ, СЧИТАЕТ ОЛЕГ ПАШИН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦРП «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ SETL GROUP). В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE ЕКАТЕРИНОЙ РЯЗАНОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ, КАКИЕ ДРАЙВЕРЫ ПОЗВОЛИЛИ КОМПАНИИ ДОСТИЧЬ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ, ПО ЕГО МНЕНИЮ, НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕГДА БУДЕТ САМЫМ ЦЕННЫМ АКТИВОМ.

GUIDE: Какие тенденции прошедшего года были определяющими на рынке?

ОЛЕГ ПАШИН: В первую очередь необходимо помнить, что рынок недвижимости неотделим от общей экономики. Те тенденции, которые действуют на экономический фон страны, естественным образом применимы и к недвижимости. Не ошибусь, если скажу, что тревожные настроения затронули абсолютно всех. Однако сейчас мы видим, что рынок показал устойчивость. В частности, наши аналитики после февраля прогнозировали годовой объем спроса на уровне 3 млн кв. м, и по итогам 2022 года рынок этого показателя практически достиг.

Можно сказать, мы стали свидетелями начала трансформации экономики. Наше население долгое время верило в доллар. На протяжении двадцати лет валюта использовалась в качестве основного актива. Сейчас он ушел на второй план, и для сохранности капитала деньги оказалось предпочтительнее вкладывать в недвижимость. Сегодня квартира для человека — это самый понятный актив. Он стабилен, востребован, и мы понимаем, как его использовать. Особенно в настоящее время. Если до 2022 года в жилье чаще всего инвестировали для приумножения капитала, то уже в 2022 году вектор инвесторов сменился на сохранение и сбережение денег.

G: Как ваша компания справлялась с новыми вызовами?

О. П.: В 2022 году предложения по программам ипотечного кредитования были очень эффективны благодаря мощной государственной поддержке. На девелоперский бизнес завязано очень много областей экономики. И в любые времена его поддержка является одной из приоритетных задач государства. В первую очередь это предоставление льготных условий по ипотечному кредитованию. Именно они в большей степени поддерживают спрос на квартиры на первичном рынке. Так, в 2022 году доля ипотеки достигла рекордного уровня в сделках с первичной недвижимостью в Петербургской агломерации. В нашей компании в среднем 85% всех сделок в 2022 году было проведено с помощью ипотеки, а в декабре показатель достиг 94%. Из них более 60% — это ипотека с господдержкой.

Помимо льготных программ от государства, эффективно сработали и специальные ипотечные продукты. Все они были направлены на удовлетворение главного покупательского запроса: низкого ипотечного платежа. Например, мы были первыми, кто запустил в Санкт-Петербурге траншевую программу «Ипотека за 1 рубль в месяц». Это мгновенно всколыхнуло рынок. В первый же день акции мы оформили в три раза больше залогов, чем до запуска программы.

В целом 2022 год можно охарактеризовать как время очень плодотворной совместной работы застройщиков с банками. Постоянный поиск условий, позволяющих снизить финансовую нагрузку на покупателя, позволил нам нивелировать последствия общего снижения спроса на рынке. Кроме того, наш холдинг Setl Group не менял своих стратегических планов по выводу на рынок новых проектов. Мы запустили девять жилых комплексов в Петербурге и Ленобласти площадью около 500 тыс. кв. м и стали абсолютным лидером 2022 года.

G: Ипотеку в 2022 году кто-то называет спасением рынка, а кто-то — мыльным пузырем. К какой точке зрения склоняетесь вы?



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

О. П.: О мыльном пузыре на ипотечном рынке говорят достаточно давно. В большинстве случаев аналогия проводится с историей Соединенных Штатов, где последствия ипотечного кризиса обрушили все рынки. Но нужно понимать, что ситуация на Западе была сложнее и по своей природе отличается от наших реалий. Тогда, при практически нулевой ипотечной ставке, в США шел активный рост цен, и абсолютно любой человек, с любым доходом мог использовать ипотеку, чтобы приобрести квартиру, но не для проживания, а в инвестиционных целях — для дальнейшей перепродажи. Квартиры покупали, чтобы заработать на разнице между ростом цены и низкой ипотечной ставкой.

В современной России ситуация обстоит по-другому. Конечно, выделить процент инвестиционных покупок среди всех сделок крайне сложно, однако мы видим, что таких инвесторов в стране немного, а потому инвестиционный пузырь нашему рынку не угрожает. Напротив, я вижу положительную тенденцию: действующие условия, а именно комфортная ставка по ипотеке и широкий ассортимент, позволяют сегодня намного большему количеству россиян решить свой жилищный вопрос или улучшить условия проживания.

G: Одной из особенностей сегодняшнего рынка жилой недвижимости является существенный разрыв между ценами на первичном и вторичном рынке недвижимости. В связи с этим снизилась доля продаж по переуступке. По вашим наблюдениям, этот разрыв действительно стал критичным?

О. П.: Если говорить о вторичном рынке в старом фонде, то нужно понимать, что с течением временем здания имеют свойство морально устаревать. При этом застройщик с каждым новым проектом или очередью стремится привнести что-то современное и новое для клиента. Развитие идет непрерывно: внедряются системы «умного дома», растет качество отделки квартир, ландшафтный дизайн в благоустройстве и многое другое. Поэтому снижение цен на такие объекты, как, например, старые хрущевки, логически понятно. Такое жилье просто неинтересно покупателям именно из-за морального устаревания. При этом, если речь идет об инфраструктурно развитых или исторических районах, цена квартир на вторичном рынке будет только расти.

G: А как развивались региональные продажи?

О. П.: Региональных продаж в 2022 году стало больше. Москва и Санкт-Петербург всегда были главными центрами переселения, куда стремятся люди со всей страны. Однако по итогам года мы зафиксировали серьезный прирост. Точно сказать, являются ли показатели исключительно нашими достижениями или общей тенденцией, сложно. «Петербургская недвижимость» уже много лет целенаправленно выстраивает работу с регионами. Мы сделали на это ставку, и сегодня наша дилерская сеть работает по всей стране.

Другое приоритетное направление — это брокеридж жилой недвижимости. В 2022 году компания активно развивала партнерскую сеть и пополнила портфель 20 новыми застройщиками. Среди них федеральные и петербургские девелоперы, такие как ПИК, «Самолет», «Мавис». В январе мы заключили эксклюзивный договор с московским застройщиком ГК «А101» на эксклюзивный брокеридж проекта в Лаголово. Сегодня в нашу партнерскую сеть входит 61 застройщик.

G: Setl Group стала лидером по вводу жилья в прошедшем году. Какая стратегия будет выбрана в этом году?

О. П.: В 2023 году повторить рекорд по вводу будет сложно — не столько из-за внешних обстоятельств, сколько вследствие того, что в пандемийном 2020 году новых корпусов, строительство которых как раз завершится в этом году, выводили меньше, чем в 2019 году. Тем не менее Setl Group останется лидером рынка. По нашим планам, в 2023 году будет введено в эксплуатацию около 1 млн кв. м жилья, что с учетом нынешней экономической ситуацией весьма достойно.

G: Будет ли холдинг придерживать вывод на рынок новых очередей или проектов, чтобы поддерживать спрос?

О. П.: У нашего холдинга нет планов сокращать или ограничивать вывод новых проектов на рынок. Будем двигаться планомерно. Однако стоит понимать, что запуск каждой новой очереди для застройщика является очень гибким экономическим инструментом, который позволяет поддерживать маржинальность нашего бизнеса. Поэтому многое зависит от макроэкономических, политических и иных факторов.

G: А насколько в текущих экономических и геополитических условиях потребителям востребован сервис и что вообще важно покупателю жилья сегодня?

О. П.: Сервис — это то, что сегодня действительно важно. Если вашу услугу нельзя заказать онлайн, то вы рискуете потерять клиента. И покупку недвижимости, несмотря на специфику и консервативность отрасли, это тоже касается. Ставку на цифровизацию бизнес-процессов мы сделали заблаговременно. Поэтому сегодня «Петербургская недвижимость» — это не только крупнейшая брокерская компания, но и мультисервисная онлайн-платформа недвижимости. Например, наше мобильное приложение — это доступ к более чем 50 тыс. объектов жилой и коммерческой недвижимости от крупнейших застройщиков во всех районах города и области. В приложении клиенты могут самостоятельно искать и бронировать квартиры, оформлять ипотеку и получать информационную поддержку. Все это онлайн. Но мы не останавливаемся на достигнутом, наш принцип — постоянное развитие, и в этом году мы планируем запуск новых инновационных решений для наших клиентов. ■