МЕСТО ДЛЯ ШАГА ВПЕРЕД

В КОНЦЕ 2024 ГОДА ХОЛДИНГ QUASAR DEVELOPMENT ПРИОБРЕЛ SPV-КОМПАНИЮ ПРОЕКТА GRONA LUND УШЕДШЕЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ BONAVA. GUIDE ПОБЕСЕДОВАЛ С ГЕНДИРЕКТОРОМ QUASAR DEVELOPMENT АЛЕКСЕЕМ ПОЛЯКОВЫМ ОБ ЭТОМ ПРОЕКТЕ И О ТОМ, КАК ОН ПОВЛИЯЛ НА СТРАТЕГИЮ ИХ БИЗНЕСА. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА



QUASAR DEVELOPMENT

GUIDE: Эксперты говорят, что сейчас в денежном выражении строительный рынок выглядит более устойчивым. Вы ощутили изменения?

АЛЕКСЕЙ ПОЛЯКОВ: Рынок переживает фазу «гиперсегментации». Условно говоря, есть два параллельных рынка. Первый — это массовый сегмент, где покупатель крайне чувствителен к цене и ипотечным ставкам. Второй — растущий сегмент «осознанного выбора», где клиент готов платить не за метры, а за ценность: за уникальную концепцию, продуманную среду, качество и долгосрочный сервис. Во втором сегменте мы видим устойчивый спрос и рост маржинальности. В целом мы ощущаем изменения: рынок «проседает» в количестве, но «взрослеет» в качестве запросов.

G: Будет переток средств граждан с депозитов в реальную экономику?

А. П.: Этот процесс уже начался, и недвижимость — один из ключевых его бенефициаров. Недвижимость, особенно в проектах с понятной перспективой роста и уникальным предложением, воспринимается как надежный актив. Это создает окно возможностей, но и накладывает повышенную ответственность. Мы должны предлагать не просто «коробку», а по-настоящему ликвидный актив, чья стоимость будет расти.

G: Как вы решили взять проект Grona Lund?

А. П.: ГК «ФСК» купила все активы шведской Bonava в России. Какие-то себе оставила, какие-то продала. Grona Lund не подходила под их бизнес-модель, для них этот проект маловат. Мы его решили взять себе. Сделка заняла чуть меньше года. Купили при помощи банка «Дом.РФ». Это наш ключевой партнер в банковской сфере. Наш первый дом — апарт-отель «Одоевского, 17» — был «пилотом» проектного финансирования от них.

Конечно, были сомнения по поводу перспектив продаж, мы же видим, что рынок нестабилен. Но нам очень понравился этот проект. Для нас Grona Lund — это больше чем актив, это признанный рынком бренд. Он неоднократно признавался лучшим загородным проектом, и когда мы приехали на территорию, то сами ощутили эту особую атмосферу: камерность, уют, гармонию с природой. Наша задача — стать достойными продолжателями, аккуратно завершив этот «архитектурный пазл».

G: В какой стадии сейчас этот проект?

А. П.: Мы находимся на стадии активного строительства последних корпусов. Разделили строительство на два этапа, по четыре дома в каждом, первые дома планировали сдать до конца 2026 года, но, судя по набранным темпам, можем успеть и раньше месяца на три-четыре.

G: Чем отличается этот проект от того, чем вы раньше занимались?

А. П.: Наш портфель уже включает проекты со скандинавскими названиями, такие как Granholm Village в Зеленогорске и Tre Kronor в Выборге. С одной стороны, мы увидели в Grona Lund логичное продолжение, но для нас все равно это был новый проект — мы с панельно-монолитной технологией раньше не работали. Однако это один из самых рациональных форматов для качественного малоэтажного строительства. Этот опыт мы переносим в новый проект ЖК «АРО».

G: Кстати про ЖК «АРО», который известен ранее как «Чудеса света». Сейчас он, судя по открытым данным, заморожен?

А. П.: Он был заморожен, но мы сейчас выходим на строительство. Буквально на днях приступаем к земляным работам, при этом финансирование идет. Общий объем инвестиций в первую часть проекта составит около 5 млрд рублей.

G: Чем продиктован выбор земли в Колтушах?

А. П.: Мы видим растущий спрос на формат «оазиса» — спокойной, малоэтажной, экологичной жизни в окружении природы, но с сохранением современного комфорта и доступности. Колтуши — это именно такая локация. В городе произошло насыщение квадратными метрами. Но люди хотят улучшать жилищные условия, а не переезжать из эконома в эконом. Значит, надо их чем-то удивлять.

G: Какие новые проекты от вас ждать в перспективе? Будет ли строительство касаться Петербурга?

А. П.: Мы сфокусированы на двух направлениях: качественное малоэтажное строительство в Ленобласти и реализация проектов классов комфорт плюс и бизнес в Санкт-Петербурге. В скором времени планируем получить РНС на Stone Garden — малоэтажный ЖК бизнес-класса в Петергофе. Также ведем активную работу по формированию земельного банка в городе.

G: Правильно ли я понимаю, что проект Grona Lund подтолкнул вас к стратегической трансформации холдинга?

А. П.: Отчасти да, но это было назревшее решение. Классическая модель строительства и продажи квадратных метров исчерпала себя и для амбиций нашего холдинга, и для экономических реалий. Будущее — за созданием экосистемы lifelong-лояльности, где сервис является не затратами, а ключевым активом и драйвером капитализации. ■

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

2 ➔ Как отмечает господин Фалкин, цены квадратного метра в экспозиции с начала года выросли на 21%. С одной стороны, это связано с текущей рыночной ситуацией: активнее всего вымываются лоты с наиболее низкой стоимостью. «С другой стороны, рост объясняется качественно новым наполнением высокобюджетных проектов. Дома насыщаются большим количеством общественных пространств для жителей: переговорными, коворкингами, закрытыми галереями с искусством современных авторов, собственными спортивными залами. Параллельно усложняются технологии строительства. Базовым минимумом в высокобюджетных проектах стала диджитализация всех ключевых процессов: домофония, телеметрия, видеонаблюдение»,— продолжает он. Эксперт замечает, что все эти решения выводят на новый уровень качество жизни, позволяют создавать необходимую инфраструктуру для жизни в доме и адаптировать резиденту личное пространство под себя. «Дополнительным стимулом для цен может стать выход на рынок новых проектов с высокой стартовой стоимостью квадратного метра»,— думает господин Фалкин.

По словам госпожи Кравцовой, для высокодоходной аудитории решающим фактором остается уникальность продукта: расположение, архитектура, видовые характеристики, инженерные решения. Подобные объекты не подвержены колебаниям рынка: они не теряют в стоимости, а часто растут быстрее среднерыночных показателей, указывает эксперт.

По мнению господина Медведева, существует ряд объективных причин, почему тренд на инвестиции в элитном классе будет сохраняться. «Первая — плавный рост стоимости квадратного метра. Вторая причина — постепенное снижение ключевой ставки, что способствует тому, что состоятельные клиенты забирают средства с депозитов и вкладывают их в недвижимость с перспективой роста как в самый надежный и защищенный актив на рынке. Наконец, важную роль играет сама концепция проекта: современные элитные дома не теряют актуальности со временем, а после ввода в эксплуатацию, как правило, демонстрируют рост стоимости и спроса со стороны покупателей»,— резюмирует он.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЕНКО

У ИНВЕСТОРОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ ЕСТЬ СЛОЖНОСТИ С ВЫБОРОМ, ТАК КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ НАСЧИТЫВАЕТ ЛИШЬ ОКОЛО 500 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

При этом, по словам господина Кравцова, существует прямая зависимость между стадией готовности объекта и динамикой роста цен. «На финальной стадии строительства и после ввода в эксплуатацию цена может вырасти еще примерно на 20%»,— считает эксперт. Он добавляет, что для многих частных инвесторов дорогая недвижимость сегодня — это альтернатива классическим вкладам, но с добавленной эстетической и эмоциональной ценностью. «До конца года мы ожидаем умеренный рост цен — на 5–7%, что естественно для сегмента с ограниченным предложением. Сдерживающими факторами по-прежнему остаются дефицит площадок и сложность согласования новых проектов, особенно в центральных районах: высокая стоимость земли, повышенные требования по обеспеченности социальной инфраструктурой и наличие обременений на участках»,— констатирует он.

По словам господина Софронова, весной этого года, в марте, Санкт-Петербург занял первую строчку международного индекса PIRI 100 по темпу роста цен на элитную недвижимость. И с начала года к концу третьего квартала цены выросли на 26–27%. «Усредненная цена по всем подсегментам вплотную подошла к 1 млн рублей за квадратный метр и имеет шансы пройти этот рубеж до конца года. Но миллион и более за квадратный метр уже не редкость в ряде локаций»,— добавляет он.

С этой точки зрения, у инвесторов хороший рынок, поскольку ключевой драйвер роста цен — нехватка предложения — пока не имеет предпосылок стать неактуальным. «В Петербурге очень мало локаций и проектов, пополняющих предложение. Поэтому до конца года цены еще подрастут»,— прогнозирует Сергей Софронов. ■