

«РЕНОВАЦИЯ ДАСТ ОЩУТИМЫЙ ТОЛЧОК ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ В ЦЕЛОМ»

ПОЧЕМУ В 2019 ГОДУ СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫРАСТЕТ, РБК+ ОБЪЯСНИЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ТАШИР» **КАРЕН КАРАПЕТЯН**

— **Какие тренды будут доминировать в сегменте жилой недвижимости в наступающем году?**

— В первую очередь отмечу рост доли ипотечных сделок. В январе 2016 года ежемесячно банки выдавали таких займов на 76 млрд руб. В сентябре 2018 года — уже на 280 млрд руб. Люди привыкли к комфортным процентам по ипотеке и будут ожидать дальнейшего понижения ставок. Помимо программы государственного субсидирования, которая подходит не всем, субсидирование ипотеки от застройщика — это, с одной стороны, надежная гарантия для покупателя, так как компания берет на себя оплату части процентов по ипотечному кредиту; с другой — возможность для компании реализовать объем жилых метров в более короткие сроки. Это работает зачастую гораздо лучше, чем скидки и прочие инструменты стимулирования спроса.

Еще один глобальный тренд последних лет — создание комплексных жилых экосистем. Застройщик сегодня четко понимает, что клиент хочет получить сервис в полном объеме. Недостаточно купить квадратные метры, важно понимать, какие преимущества даст ему среда. Еще какое-то время назад основным критерием при выборе квартиры была надежность застройщика, однако в наши дни ситуация существенно изменилась. На предварительном этапе покупатель оценивает не только комфорт и качество строительства самого жилого комплекса, инфраструктуру, экологичность, но и благоустройство территории и даже варианты отделки. Вспомнить хотя бы, как делали ремонт еще десять лет назад: тогда о возможности профессионального планирования пространства никто даже не задумывался. Сегодня редкие наши покупатели приступают к отделке без предварительных планировочных решений. В наших жилых комплексах такой услугой пользуются почти 90% новоселов.

— **По вашим словам, подавляющее число покупателей подходит к отделке уже с четким планом и готовы за это платить.**

— Сейчас появляются все более удобные современные сервисы для планирования и отделки. В ближайшее время мы будем внедрять систему под ключ на этапе продажи во все текущие комплексы. В дальнейшем будем расширять функционал в зависимости от запросов, чтобы покупатель получал полностью готовое до мелочей жилье — въезжай и живи.

— **В числе главных тенденций уходящего года эксперты называют рост спроса на дорогое жилье. По некоторым прогнозам, в 2018-м общий объем сделок составит на 15% больше, чем в прошлом году. Как это отражается на портфеле проектов «Ташира»?**

— Да, это так. Добавлю только, что, по другим данным, по сравнению с про-



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

«НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ ПОКУПАТЕЛЬ ОЦЕНИВАЕТ НЕ ТОЛЬКО КОМФОРТ И КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА САМОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, ИНФРАСТРУКТУРУ, ЭКОЛОГИЧНОСТЬ, НО И БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ И ДАЖЕ ВАРИАНТЫ ОТДЕЛКИ»

шлым годом спрос в премиальном сегменте вырос на треть. Это довольно высокий показатель, и мы его тоже зафиксировали. По нашим оценкам, спрос на элитное жилье в Москве сохранится, объем рынка еще не настолько высок. Динамика роста в цене одного квадратного метра в сегменте элитного жилья (порядка 7–9% за год) стабильнее, чем, например, в комфорт- и бизнес-классе. В следующем году мы планируем существенно увеличить долю проектов элитного сегмента в портфеле жилых проектов группы. Например, готовится к вводу ряд объектов, в число которых входит премиальный жилой сектор на территории столичного

транспортно-пересадочного узла «Парк Победы» на Кутузовском проспекте. Будут и новые проекты.

— **Можете ли вы спрогнозировать стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости в Москве в 2019 году в зависимости от сегмента?**

— На это будут оказывать влияние несколько факторов. Во-первых, естественное удорожание материалов и услуг на строительном рынке. Во-вторых, увеличение себестоимости строительства за счет повышения ставки НДС. Еще один ключевой момент — реформирование рынка в связи с принятием закона о долевом строительстве. Как известно, в следующем году все девелоперы при реализации проектов будут использовать эскроу-счета, деньги на которых будут храниться в неприкосновенности и передаваться компании только после сдачи дома. Сама по себе это хорошая идея — в последнее время, как видим, несколько крупных девелоперов стали банкротами, а их клиенты пополнили ряды обманутых дольщиков. Однако надо понимать, что теперь застройщики должны финансировать строительство жилья за счет заемных средств, что увеличит их издержки. Соответственно, это скажется и на стоимости квартир. Пока сложно говорить, на сколько вырастет цена квадратного метра. Мы полагаем, что в следующем году можно ожидать увеличения в районе 5% в комфорт- и бизнес-классе. Что касается «Ташира», то группа обладает значительным производственным и финансовым потенциалом, у нас большой объем собственных средств,

за счет которых мы можем финансировать проекты вне зависимости от внешних факторов.

— **Ваше отношение, как девелопера, к московской программе реновации?**

— Как еще ее можно оценивать, если не положительно? Однозначно то, что реновация даст ощутимый толчок для развития строительной индустрии в целом. Главное, повысится качество условий проживания людей за счет замещения морально и функционально устаревшего жилья. Последний раз программа массового расселения и сноса пятиэтажных домов в Москве была объявлена в начале 1990-х годов. С тех пор город значительно расширился и изменился. Москва впервые вошла в списки лучших мегаполисов мира по различным показателям. Естественно, что программа реновации стала жизненно необходима городу. Да, конечно, программа довольно сложна в реализации, но, уверен, результат того стоит.

Если говорить конкретно о нас, скажу так: «Ташир» всегда участвует во всех ключевых городских проектах или как минимум рассматривает свое участие в них. Проект реновации не станет исключением.

— **Как вы оцениваете итоги 2018 года с точки зрения бизнеса компании?**

— Задачи, как обычно это у нас бывает, ставили амбициозные. Но всех запланированных результатов достичь не удалось. За уходящий год смогли обеспечить рост финансовых показателей лишь на 6%. В планах на следующий год — построить более полумиллиона квадратных метров, из которых около 150 тыс. будут введены в эксплуатацию до конца 2019 года. Речь идет о жилом квартале в Сколково, ЖК премиум-класса Ambassador Gold Club на улице Довженко, ЖК Onyx Deluxe на Херсонской улице в Москве. Однако вместе с тем считаю, что удалось основное. На протяжении многих лет «Ташир» традиционно воспринимался как лидер рынка коммерческой недвижимости, но за последние годы ситуация изменилась. Будет меняться она и дальше. Сегодня «Ташир» уже знает как крупного застройщика на рынке столичного жилья. В ближайшее время это станет стратегическим направлением развития группы. Дальше только больше!

— **«Ташир» традиционно строит жилье в сегменте бизнес-класса и выше. Что-то изменится в ближайшее время?**

— Да, как уже сказал, в декабре этого года приступим к строительству нового жилого комплекса бизнес-класса в Сколково. Общий объем строительства составит 370 тыс. кв. м с учетом социальной инфраструктуры. На территории для жильцов будет создана комфортная экосистема, куда интегрировано все необходимое для жизни. Проект находится на финальной стадии разработки, но уже сейчас видно, что он сможет удивить рынок необычной концепцией.