

Вп.ru, Санкт-Петербург, 02.05.2011**Ирина Онищенко: Застройщики расширяют линейку**

Пережить кризис и войти на новый рынок без больших потерь застройщикам помогло превращение квартиры в продукт с разной добавленной стоимостью: от продажи с нуля – до готового жилья с меблировкой, расширение программ рассрочек, сроки которых растянулись до десяти лет. О том, как это случилось, рассказывает генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» Ирина Онищенко.

**– Как застройщики пережили кризис?**

– Когда вошли в стадию кризиса, пришлось принимать серьезные решения: как быть дальше, как рассчитать свои силы, чтобы построить то, что строится, как соблюсти обязательства перед дольщиками. В итоге пересмотрели свои планы. Приняли решение строить только те корпуса, где начаты продажи и существуют определенные обязательства перед клиентами, которые, соответственно, надо довести до конца. Пересмотрели сроки, чтобы вовремя в них уложиться. Из-за уменьшения строительных объемов стало уделяться больше внимания возведению каждого объекта. Мне кажется, что вот этот момент и подтолкнул к тому, что стали больше задумываться о качестве, уделять этому вопросу больше внимания, более пристально и детально относиться к происходящему. Мы со своей стороны с каждым клиентом проводим больше времени, тщательнее передаем квартиры. У покупателей в момент кризиса была психологическая проблема: он купил еще задорого, и теперь за эти деньги ему должны сделать Бог знает что, а не то, что планировалось раньше. Хочешь – не хочешь, а все это заставляет повисить внимание к строящемуся объекту и его качеству.

– Тем не менее в кризис часто клиенты разрывали договоры и забирали деньги. У вас много таких было?

– У некоторых людей такое желание было. Но в то же время покупатели видели, что стройка идет, не останавливается, и на всех корпусах, в которых были продажи, продолжались работы, и они решали остаться. С некоторыми клиентами нам пришлось перейти на более длительную рассрочку или мы поменяли объекты на другие – сохранив внесенные средства, перешли с больших квартир на меньшие, но люди сохранили свои инвестиции, сохранили квартиры. Таких было большинство. Безусловно, были клиенты, у которых изменилась финансовая ситуация, поэтому они не могли продолжать оставаться дольщиками. С ними мы находили какие-то компромиссы при расторжении договоров и возврате денег. Мы тоже не могли взять и выплатить всем все деньги сразу, у нас были разработаны графики выплат.

В 2009 году у нас было много объектов на стадии сдачи, поэтому, может быть, кризис не очень сильно по нам ударил. Стройки мы не остановили, достроили дома и стали их передавать. Люди получили свои квартиры, все успокоилось, потому что их вложения не пропали даром: мы куда

не делись, не остановились, а они получили свою недвижимость. В тот год люди почти перестали вписываться в длинные проекты, в проекты на нуле, а покупали готовое жилье. Поэтому у нас раскупили практически все, что было достроено и сдано. И эта тенденция в какой-то степени сохраняется и сейчас.

Достроив те корпуса, на которых мы не останавливали работы, мы получили много готового жилья. Получилось, что мы расширили свое предложение, причем не только для тех, кто готов ждать завершения стройки, но и для тех, кто хотел купить на вторичном рынке, то есть готовую новую квартиру. В Приморском районе мы составили достаточно серьезную конкуренцию вторичному рынку.

– Что более значимо для покупателя – стоимость квартиры или будущий комфорт жизни в ней?

– Конечно, стоимость квартиры, стоимость конечного продукта. Мы живем еще в той стадии, когда значимость комфорта не находится на первом месте, рынок еще не дошел до этого уровня – для покупателей на первом месте пока остается цена.

– Почему застройщики активно стали предлагать квартиры с отделкой именно в кризис?

– Чтобы разнообразить продукт и сразу дать клиенту, который что-то продает, готовое жилье. Вторичный рынок в кризис стал вялым, плохо продаваемым, новая квартира с отделкой – это сильная альтернатива. Люди при покупке нацелены на конечную цену и, рассматривая что-то готовое, уже плохо различают первичку и вторичку. Им надо дать продукт, который они ожидают: зашел и живи.

Правда, сейчас в продаже осталось уже немного квартир с отделкой. Есть часть домов, где квартиры сдаются с подготовкой под отделку, где, в принципе, выполняется вся грязная работа, а клиенту остается только навести лоск.

– Вся грязная работа – это стяжки, выравнивание стен, да?

– Да, получается «белая» квартира. Она оштукатуренная, выровненная, готова под обои и напольное покрытие. Такое решение было принято, потому что финишную отделку не всем хочется выбирать из имеющихся вариантов, тем более в большом комплексе. Кроме того, когда мы продаем квартиры без отделки или с подготовкой под отделку, это явно дешевле. Сейчас люди выбирают квартиры (и это очень заметно), исходя из стоимости.

Но все равно часть квартир продается с финишной отделкой – для тех, кто чаще всего не может из-за временных промежутков сделать ее самостоятельно, кому требуется: купил – въехал.

– Некоторые застройщики предлагали варианты еще и с мебелью.

– Это из той же истории. На самом деле, это европейская мода – меблировка, особенно кухни, она нужна для тех же людей, которые предпочитают квартиру с отделкой. Им очень удобно иметь сразу еще и кухню.

Но, мне кажется, большого распространения эта программа не получит. У русского человека больше фантазии. Кому-то нужно тут – с кружевами, а здесь – с пуговицами. Еще один аспект: это предложение интересно, прежде всего, в сегменте эконом-класса, то есть – некоторого стандарта. Все квартиры похожи – коробочки. В таких квартирах разнообразия в том, что где поставить, мало даже у тех людей, которые начнут проявлять фантазию. Если кухни готовые ставить – все равно больше двух шкафов или чего-нибудь подобного не влезет. Мы, например, очень любим, чтобы кухня была кухней-гостиной – у многих жизнь проходит именно там. Как ее можно в этом случае сделать стандартной? А если кухня 17 метров, то зачем ее делать стандартной? Поэтому каждому продукту – свою одежду. У наших покупателей остаются потребности в гардеробной или просторном холле, потому что компании, работающие в классе «комфорт», сохраняют стандарты строительства.

Люди понимают: в квартире, которую они сейчас купят, им придется долго жить. Так что становится интересным качество жизни. Но за качество приходится платить. Поэтому наша задача – сделать так, чтобы покупатель мог позволить себе купить этот комфорт. В том числе – с помощью рассрочек. Именно программы рассрочек популярны среди людей, которые хотят приобрести что-то получше и побольше. Такие рассрочки у нас есть даже на 10 лет, причем уже на готовые, сданные квартиры.

– С этого места можно поподробнее? Прежде, насколько я помню, максимальная рассрочка составляла восемь лет.

– Новую программу мы запустили с 2011 года. Это квартиры, которые уже в собственности застройщика, дом сдан и готов к заселению. Но мы не на все квартиры открываем такие рассрочки. Эти условия – специально для тех, у кого есть однокомнатная квартира,

двухкомнатная, и они как-то хотят решить вопрос расширения и переезда в трехкомнатную квартиру. Они уже имеют какой-то стартовый капитал или что-то продают. Примерно 40% от цены – первоначальный взнос. В принципе, этого достаточно, чтобы человек показал серьезность своих намерений. Дальше мы от себя предоставляем рассрочку на 10 лет, под 1% на остаток в месяц. Это очень неплохая кредитная программа, далеко не все банки дают такие условия.

– Годовых получается 12%, не дешево.

– Первый взнос – 40% от этой цены, дальше идет удорожание на 9-9,8%, потому что проценты насчитываются не на полную сумму. Есть график досрочного погашения, можно выйти раньше, можно расписать на пять лет. Более того, мы пишем допуск, человек может приступать к отделочным работам и жить.

– Квартира остается в собственности компании?

– В собственности ЛенСпецСМУ, застройщика. В момент погашения всей суммы долга собственность переходит к клиенту. Но на этом этапе человек может подтянуть ипотечный кредит, что-то продать, если у него что-то имеется или появилось – допустим, наследство получил, и раньше закрыть кредит и график выплат. У него больше свободы, чем при участии в любой ипотечной программе. Мы не требуем никаких страховок, согласований, справок.

– В данном случае есть один нюанс: как это оформляется с юридической точки зрения?

– Предварительный договор купли-продажи.

– А сама рассрочка?

– Рассрочка оформляется в договоре, в нем есть график платежей.

– Если в жизни что-то изменилось, и я не могу больше выплачивать, тогда что?

– Будем расходиться согласно условиям расторжения этого договора.

– Каковы эти условия?

– Там, безусловно, есть штрафные санкции.

– Часть денег мне вернут?

– Почему часть? Если хотите, можете посмотреть наш договор, то есть, как и в любом договоре, проценты расторжения и так далее...

– Какое количество квартир вы планируете продать с такой рассрочкой?

– Четких планов нет. Под эту программу мы выделяем квартиры в корпусах, которые уже заселяются. Это одна из причин возникновения самой программы: для нас важно, чтобы дом скорее зажил активной жизнью, чтобы в этом доме не было непроданных квартир, долгой стройки.

– Для застройщика под 10-12% годовых отдавать живые деньги – это как бы не его бизнес...

– Но в противном случае эти дома нам надо эксплуатировать, содержать, а так человек будет уже там жить, в доме не будет пустых квартир, не будет неудобств у жильцов. Если квартира стоит непроданная, а через пять лет после заселения всего дома в ней появляется жилец, он начинает делать ремонт, разводит грязь. Эта программа не самая выгодная, но и не проигрышная для застройщика. Это выборочный продукт, распространяется на какое-то ограниченное количество квартир, но позволяет полностью заселить дом, чтобы он уже жил тихо и спокойно. Это и нам, и клиенту идет в плюс.

Кроме того, по своему опыту мы знаем, что люди стараются как можно раньше погасить свои рассрочки.