«НЕ ВОЗВРАЩАТЬ КРЕДИТЫ — НЕ В КУЛЬТУРЕ РОССИЯН»

В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ ВЫВОД ОБЪЕКТОВ НА РЫНОК БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ СПРОСА И ТЩАТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ НАСТРОЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЯ. ПРЕЗИДЕНТ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ГРУППЫ RBI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ КОНСЕРВАТИВНО ПОДХОДИТ К СТАРТУ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЗАЧЕМ ИСПОЛЬЗУЕТ СХЕМУ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО БРОНИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ОБЪЯСНИЛ, КАК РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА ПОДДЕРЖИВАЕТ СПРОС В ВЫСОКОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

GUIDE: Какие показатели работы компании за прошлый год являются для вас ключевыми?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Это точно не количество квадратных метров, хотя в прошлом году мы ввели большое количество объектов (по данным Единого ресурса застройщиков, в 2022 году компания RBI сдала 146,5 тыс. кв. м, заняв восьмую строчку в топ-10 девелоперов Петербурга.— **G**). Наша компания — про качество, а не про количество.

При этом, конечно, объем земельного банка — важный фактор для нас. Несмотря на все вызовы прошедшего года, мы продолжили его пополнение и в 2022 году приобрели несколько новых пятен под застройку, в сумме на 150 тыс. кв. м продаваемой площади. Это хорошие, качественные участки в центральных районах города и других привлекательных локациях. Мы уже называли некоторые адреса: в Петроградском районе, например, проектируем несколько очень красивых и дорогих проектов. Будут и более демократичные жилые комплексы: на улице Шостаковича или проспекте Большевиков. Под санаторно-курортную недвижимость в нашем портфеле есть хороший набор проектов в Курортном районе.

G: Когда планируете приступать к работам на этих участках?

Э. Т.: Мы ничего не откладываем «в долгий ящик». Все, что купили, уже находится в разработке — сейчас около 20 проектов на стадии предевелопмента. Другое дело, что согласовательные процедуры идут очень туго, много вопросов приходится решать с Градостроительной комиссией: соцкультбыт, транспортные схемы и прочее. Объемы обременений колоссальные, особенно с учетом того, что наши проекты — не типовая квартальная застройка, а авторская, точечная. Долгое прохождение всех этих процедур сильно влияет на наши инвестиционные модели.

По планам большая часть запаса будет выведена в продажу в 2023–2024 годах. Главное — дойти до этого момента. Как в известном анекдоте про одного композитора — не очень-то симпатичного по стандартным меркам, но большого жизнелюба, который пользовался огромной популярностью у женщин. На вопрос: «Как же вам это удается?!» — он обычно отвечал: «Мне бы только до рояля довести...» Вот и нам — только бы выйти на продажи. Это каждый раз большой труд, правила игры в этой сфере постепенно налаживаются, но все равно процесс согласований занимает длительное время.

G: Запуск такого количества новых проектов сейчас актуален?

Э. Т.: Мы всегда очень аккуратно подходим к этому вопросу. Наши проекты, как я уже говорил,— это штучный товар в уникальных локациях. Их всегда ждут. Но в текущих условиях мы, конечно, тоже будем действовать осторожно и сначала проводить «тестирование» — выпускать объекты в предварительное бронирование. Хотя, повторюсь, у нас нет сомнений, что на наши продукты спрос будет. С проектом «МИРЪ» на Миргородской улице мы так стартовали в сентябре прошлого года. Казалось бы, в самое тревожное время. Но интерес покупателей и количество сделок оказались очень высокими.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

Спрос на рынке упал, это не секрет. Понятно, что снизился он и у нас. Но наш покупатель понимает, что если не приобрести сейчас, то потом именно такой квартиры, в этом конкретном месте и в таком доме больше не будет. Наши объекты — небольшие, но точно выверенные. Каждая планировка, каждый уголочек зелени, мельчайшие детали на детской площадке. В философии RBI заложен принцип «The art of real estate», то есть девелопмент для нас — это своего рода искусство, и каждый дом — как произведение искусства. Поэтому спрос на них будет всегда.

Мы так много внимания уделяем эстетике продукта, потому что все это — качество архитектуры, ландшафтный дизайн, дизайн мест общего пользования, даже запахи и музыка в холле — вместе создает некую атмосферу. Для нашей целевой аудитории это важно: люди готовы инвестировать в такие вещи, потому что они влияют на самоощущение и качество жизни.

G: Стратегию компании вы не меняете?

Э. Т.: Стратегия та же, но мы постоянно совершенствуем свою бизнес-модель. Есть некие общие риски, например, ослабление подрядчиков, и это долгосрочный тренд. Поэтому мы продолжаем развитие своей организационной структуры, используем лучшие практики проектного управления, создаем межфункциональные инжиниринговые группы. Мы даем сотрудникам полномочия и мотивацию полностью вести свой проект так, как они считают нужным, управлять бюджетом, чувствовать себя хозяином конкретного проекта. У такой организационной структуры кардинально иные эффекты, иная скорость, ведь людям на местах в большинстве случаев виднее, какое принять решение, и они это делают быстрее и эффективнее.

Очень много работаем в части клиентского сервиса, во всей экосистеме — от компании, которая занимается управлением нашими апарт-отелями, до компаний по технической эксплуатации зданий и по отделке. Сейчас мы находимся в процессе создания единых стандартов сервиса, чтобы все наши, относительно небольшие, компании подтягивались до уровня стандартов сервиса девелоперского ядра. Мы считаем очень важным, чтобы наш клиент был удовлетворен на каждом этапе взаимодействия с группой. Постоянно изучаем, анализируем, что еще мы можем сделать лучше? Спрашиваем клиентов, как они оценивают качество наших продуктов, обслуживания. Перед командой стоит задача ежеквартально наращивать показатели удовлетворенности и лояльности клиентов, показатели NPS и CSI постоянно в центре внимания руководителей. Мы фанаты качества продукта и сервиса, и поэтому RBI — премиальный девелопер.

G: Насколько рынок будет зависеть от господдержки ипотечных программ в этом году?

Э. Т.: Решение расширить условия семейной ипотеки, на мой взгляд, было важным и правильным. Есть отрасли, которые государству необходимо развивать в любом случае, особенно в условиях экономических вызовов. Строительство — как раз одна из таких отраслей. И наши клиенты активно пользуются ипотекой, даже в сегменте бизнес-класса 30–40% сделок у нас проходят по этой схеме. А в сегменте «высокий комфорт» — например, в проекте Ultra City на Комендантском проспекте — в ипотеку приобретается почти 90% квартир.

Кто-то считает, что брать кредиты — в принципе плохо. Но у наших людей в этом отношении достаточно высокая дисциплина. Взять кредит на квартиру и не вернуть — это не в культуре россиян. Да, длительность кредитов постоянно растет, но люди преимущественно не вычерпывают эти сроки, стараются закрывать кредиты настолько быстро, насколько им позволяют силы. Ипотека — это инвестиция в себя, в качество своей жизни. Поэтому переживать о появлении «ипотечного пузыря» вряд ли стоит.

При этом я бы с большой осторожностью рассматривал вопрос дотаций на оплату первоначального взноса. Вот как раз эти первые 10–15% человек должен как-то изыскать сам. Именно это дает ощущение ответственности, что ты вложил определенную заработанную сумму, затем взял кредит, живешь в этой квартире, которая чем дальше, тем все больше и больше становится твоей собственностью.

G: Как вы оцениваете ситуацию в сегменте апартаментов?

Э. Т.: На наши апарт-отели сохраняется высокий уровень спроса, что видно по строящемуся объекту ARTSTUDIO M103 на Московском проспекте, 103, а также загрузке действующих проектов у станций метро «Площадь Восстания» и «Фрунзенская»: доходность инвесторов в отеле ARTSTUDIO Nevsky за 2022 год составила 9,7%, в ARTSTUDIO Moskovsky — 7% годовых. Это очень хорошие цифры с учетом нынешнего рынка.

У RBI есть планы по строительству новых отелей, идет поиск подходящих участков. Гостиничный бизнес — перспективный рынок: внутренний туризм в Петербурге, безусловно, будет развиваться, поскольку россиянам по-прежнему сложно попасть в Париж, Лондон или Амстердам. Да и иностранные туристы постепенно возвращаются. В Китае снимают ковидные ограничения, можно ожидать возобновления этого туристического потока... Мы уверены, что наш продукт будет востребован и завтра, и, условно, через два года. Неслучайно даже повысили сумму гарантированного дохода для инвесторов в ряде номеров нашего проекта ARTSTUDIO M103: с 40 до 65 тыс. рублей в месяц.

G: Вы интересуетесь венчурным инвестированием и вкладывались в ряд стартапов. Задумываются ли в RBI о покупке проектов, которые могут быть полезны для ее бизнеса?

Э. Т.: У RBI есть небольшая команда, которая занимается инновациями и непрерывными улучшениями. Но сейчас они в части инноваций больше заняты общением с потенциальными поставщиками по различным критическим для продукта инновациям. Например, по системе распознавания лиц и бесконтактного открывания дверей, которая на наших объектах пока недостаточно хорошо работает. Точно так же мы собираемся выступать заказчиком и по другим значимым для наших клиентов решениям. Таким образом, речь прежде всего идет о системном поиске инноваций с заказчиком со стороны группы.

На венчурном рынке качественных проектов в сфере недвижимости практически нет. Там очень много хайпа и мало «твердых» вещей, которые реально могут поднять качество сервиса и вывести его на новый уровень, кардинально повысить лояльность клиентов и эффективность бизнес-процессов. Все остальное не заслуживает траты времени, оно у наших ключевых сотрудников и так в дефиците. ■