smi2go.ru

Владимир Щекин: «Наши клиенты выбирают между Новой Москвой и Дубаем»

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 3.06.2022

Дата мероприятия / события: 3.06.2022

г. Москва

В Сочи прошло главное событие для застройщиков СНГ – форум недвижимости «Движение». На нем выступил Владимир Щекин, основатель и совладелец Группы «Родина», который ответил на главный вопрос, волнующий сейчас отрасль, – строить или не строить? Также Владимир Щекин рассказал о том, как выйти из текущего кризиса, почему клиенты выбирают между Новой Москвой и Дубаем, и о неожиданном влиянии субсидирования ипотеки на рынок.

В Сочи прошло главное событие для застройщиков СНГ – форум недвижимости «Движение». На нем выступил **Владимир Щекин, основатель и совладелец Группы «Родина»**, который ответил на главный вопрос, волнующий сейчас отрасль, – строить или не строить? Также Владимир Щекин рассказал о том, как выйти из текущего кризиса, почему клиенты выбирают между Новой Москвой и Дубаем, и о неожиданном влиянии субсидирования ипотеки на рынок.

«Очередной черный лебедь прилетел на четыре года раньше»

В начале выступления Владимир Щекин обратил внимание участников форума «Движение» на то, что прежний цикл в экономике и девелопменте дал сбой.

«Происходящее сейчас не имеет аналогов в нашей истории, – отметил **Владимир Щекин**. – Напомню, что с начала двухтысячных и до 2007 года был первый этап развития нашего рынка, когда спрос был высоким, цены росли и продавалось практически все. Первая шестилетка закончилась кризисом 2008 года, за которым началась следующая шестилетка восстановления и нового роста. За ней вновь последовал кризис, изменение геополитической обстановки. В 2020 году прилетел «черный лебедь» ковида, завершив еще одну шестилетку роста. Новый «черный лебедь» прилетел не по расписанию – на четыре года раньше. Мы живем в новой реальности, которой нет смысла искать исторических аналогий – нужно адаптироваться».

«Покупатели попали в вихрь правительственных инициатив»

Далее Владимир Щекин дал характеристику антикризисным мерам в девелопменте властей, обратив внимание на их неожиданный эффект.

«Радует, что власти нас слушают и слышат, в том числе когда мы предлагаем наши антикризисные инициативы, которых мы подготовили более 47, – рассказал **Владимир Щекин**. – Однако не могу не отметить, что правительственные меры не всегда предсказуемо влияют на рынок. Напомню хронологию их принятия: 29 марта вышло постановление о льготной ставке 12%, банки не успели подготовиться к её выдаче, как уже 30 апреля власти объявили о ставке 9%. Затем во время майских праздников стало известно о повышении кредитных лимитов по льготной ипотеке, а под конец месяца Центробанк в очередной раз опустил ключевую ставку, создав предпосылки для очередного пересмотра банками ипотечных ставок. Что потенциальному покупателю-заемщику делать в таком «вихре» меняющихся условий? Правильно – ждать очередного улучшения. В итоге продажи упали

более чем на 50%. Поэтому, на мой взгляд, нужно более четкое тактическое планирование различных мер поддержки с проработкой возможных последствий».

«Наши клиенты выбирают между Дубаем и Новой Москвой»

Далее Владимир Щекин рассказал о том, какие частные меры принимает Группа «Родина». Главные из них – работа с себестоимостью строительства и выработка дифференцированных коммерческих предложений для покупателей.

«Только по официальным данным за прошедший год себестоимость строительства выросла на 31%, – отметил **Владимир Щекин**. – При этом импорт упал на 70%. В таких условиях, чтобы удержать финансовые показатели на плановом уровне нам пришлось искать новых поставщиков стройматериалов и оборудования. В частности, нам удалось это сделать благодаря Узбекистану, с которым мы установили новую логистическую цепочку, которая позволяет нам сейчас получать все нужное для строительства. Особенно помогло в этом плане введение нулевых пошлин на ввоз стройматериалов и оборудования с 16 мая.

Второе направление нашей деятельности – разработка индивидуальных условий продажи для наших покупателей. Мы активно увеличиваем число ипотечных опций в наших проектах, предлагаем дифференцированные ставки, когда покупатель первый год-два может платить по кредиту со ставкой 2%. Также мы запускаем трейд-ин, быстрый выкуп квартир. Все эти меры имеют свой эффект, в том числе рост числа покупателей-инвесторов. Например, недавно один из клиентов прямо заявил, что выбирает между квартирой в нашем жилом культурно-образовательном кластере Russian Design District и квартирой в Дубае».

«У нашей компании тоже есть свой айфон»

«Формат этого мероприятия и выступлений очень похож на презентации Apple, даже немного чувствуешь себя Тимом Куком, – сказал **Владимир Щекин**. – Что ж, у нашей компании есть свой “айфон”, который мы хотели бы презентовать и показать, как наш продукт поможет нам всем – отрасли, стране, людям – выйти из кризиса сильными, здоровыми и преуспевающими.

Итак, основной путь выхода из кризиса, решения вопроса – строить дальше или не строить вовсе? – мы видим во вложениях в человеческий капитал. Сначала приведу такие цифры: ученые подсчитали, что увеличение числа выпускников школ с техническими навыками на 1% дает прирост ВВП на 2,8%. Чем больше мы инвестируем в ребенка, в его образование, знания, навыки и умения, тем больше отдача на вложенный капитала.

Далее: ученые подсчитали, что физическое состояние людей – то, как они питаются, отдыхают, спят, занимаются спортом определяет 13% ВВП. То есть помимо инвестиций, нужна среда для жизни, которая обеспечивает полноценное, здоровое развитие человека.

Собственно, мы занимаемся созданием такой среды, которая во всем многообразии работает на развитие человеческого капитала. Мы назвали её инновационными жилыми кластерами (ИЖК).

Суть такого кластера в том, что мы создаем в нем комфортное, модное жилое пространство, привлекая лучших дизайнеров и архитекторов, как, например в Russian Design District. В качестве архитекторов мы привлекли Валентина Юдашкина, Владимира Машкова, Игоря Чапурина, Вику Газинскую и других. К этому мы добавляем мощную социальную инфраструктуру, в которой люди могут прокачать свои знания, умения и навыки в перспективных и востребованных профессиях будущего. Скажем, в Russian Design District мы сосредоточили образовательную инфраструктуру на подготовке будущих дизайнеров, создав Школу дизайна и технологий Design and Technology Art School (DATA).

Второе направление инфраструктуры в наших кластерах – это спорт и физическая активность. Поясню на примере нашего нового кластера «Союз». Из девяти гектаров территории семь мы отводим под стадион и другие объекты спорта, которые смогут посещать не только жители кластера, но и все москвичи (в сумме – 81 тыс. человек). «Союз» станет первым биохакинг-хабом в России, где можно будет развивать человеческий потенциал.

В регионах нашу концепцию мы тоже отрабатываем. В частности, в Иванове мы занимаемся реконструкцией старых мануфактур в центре города, которые превратятся в очередной кластер с жилой и мощной инфраструктурой, составляющей в рамках проекта «Ивановские мануфактуры».

Примерно такими мы видим слагаемые успешного проекта в девелопменте, который позволит вывести нашу отрасль и всю страну из непростой ситуации: забота о семье, детстве, инвестиции в ребенка, развитие

перспективных профессиональных навыков и создание среды для здоровья и спорта в рамках девелоперского проекта. Поэтому наш ответ на вопрос, озвученный в начале – да, строить!».

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/144255/