

«СТРОИТЬ В ЦЕНТРЕ СЛОЖНО, НО МОЖНО»

О ТОМ, КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ, РАБОТАЮЩИМИ В ЦЕНТРЕ, И ПОЧЕМУ ТАМ НЕОБХОДИМЫ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, РАССКАЗЫВАЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ. ВЕРА КОЧЕТКОВА

GUIDE: Как вы относитесь к идее ввести некий мораторий на строительство в центре?

ДЕНИС БАБАКОВ: Пожалуй, это слишком радикальное решение. Город — это живой организм, и «законсервировать» его — все равно, что перекрыть доступ кислорода. Это все-таки не Акрополь, в центре Петербурга живут люди, здесь сосредоточена деловая и культурная жизнь. Ему необходимо развиваться. Другой вопрос в том, что работать на этой территории нужно с особенной осторожностью, и это должны делать исключительно опытные застройщики. Мы строим в историческом центре города уже 20 лет и за это время возвели более 60 объектов, достойных такого города, как Санкт-Петербург. Сегодня, проходя мимо зданий, исторический образ которых мы сохранили, многие жители воспринимают их как не как новые дома, а как часть исторической архитектуры. Достаточно посмотреть на комплекс зданий в районе улицы Радищева и Саперного переулка, дом на 11-й линии Васильевского острова, дом рядом с Главным штабом на Большой Морской, 4, и другие наши проекты.

Строить нужно, но не безоглядно, а четко прорабатывая каждый проект с точки зрения его соответствия уже сформированной городской среде. Где-то нельзя отходить от общего архитектурного фона, но в отдельных уголках центра города можно возводить здания с более современной архитектурой. Делать это надо очень аккуратно.

Г: Загородный дом не может стать альтернативой элитной квартире в центре?

Д. Б.: Никогда. Он может быть только ее дополнением. Покупатели элитной недвижимости ценят свое время и, естественно, не хотят провести четверть своей жизни в дороге. Центр Петербурга как место для расположения престижных офисов будет востребован всегда, поэтому вопрос ежедневной транспортной доступности в случае проживания за городом становится первоочередным. Кроме того, вся лучшая инфраструктура, в том числе школы, университеты, медицинские и торговые комплексы, также располагается в центре. И в перспективе ожидать появления иных точек притяжения элитной недвижимости не стоит.

Г: Конкуренция среди застройщиков остается жесткой?

Д. Б.: Да, многие стремятся строить в центре. Наши главные конкурентные преимущества — это репутация и многолетний опыт. Два десятилетия работы на рынке элитного жилья — это весомый аргумент, мы стояли практически у истоков создания этого сегмента в Петербурге. Благодаря многолетнему опыту мы хорошо знаем, что покупатели ожидают от элитного жилья, и можем им это предоставить. Доказательство тому — стабильно высокий процент повторных покупок в нашей компании.

Кстати, для многих покупателей элитной недвижимости важно, что мы входим в со-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

став группы ЛСР — одного из крупнейших холдингов на строительном рынке России. Это дает нам дополнительное преимущество — мы финансово стабильны и можем гарантировать сроки сдачи и качество наших объектов.

Г: Что является определяющим критерием успешности конкретного проекта?

Д. Б.: Главный критерий — это месторасположение. Для элитной недвижимости определяющее значение имеет расположение в историческом центре города, рядом с историческими достопримечательностями или парковой зоной, а также уединенность и возможность проживать в близком по статусу окружении. Мы реализуем сразу несколько элитных проектов с исключительной локацией. В частности, продолжаем строительство второй очереди премиального комплекса «Смольный парк» рядом с ансамблем Смольного монастыря. К концу года сдадим в эксплуатацию «Парадный квартал» у Таврического сада. Здесь же, на Радищева, 39, возводим еще один дом, двор которого имеет выход к пешеходной зоне «Парадного квартала». На Петроградской стороне, на улице Куйбышева, ведем строительство «Дома на Дворянской». Не так давно сда-

ли в эксплуатацию клубный дом «Ковенский, 5», рядом с Невским проспектом, где на данный момент в продаже осталось всего три квартиры.

Г: Что еще важно, кроме места?

Д. Б.: Есть несколько ключевых параметров: архитектурные и планировочные решения, инженерно-техническое обеспечение, благоустройство территории, наличие необходимых покупателю опций, таких как подземный паркинг с удобным доступом к квартире, увеличенные электрические мощности, коммуникационное обеспечение. Однако мы не перегружаем объект излишним числом сервисов, так как он должен быть понятным для жителей и удобным в эксплуатации.

Г: Чем вы руководствуетесь, выбирая архитектурный проект?

Д. Б.: Мы делаем все возможное, чтобы наш объект отличался нетривиальностью, притягивал взгляды и в хорошем смысле слова выделялся на фоне остального окружения. Но если мы вписываем его в существующую архитектурную композицию, как, например, в случае с «Домом с видом на Зимний дворец» в Зоологическом переулке, то, сохраняя внешний исторический облик, внутри здания обеспечиваем

современную инженерию и другие необходимые опции, которые предполагает элитное жилье.

Г: С какими архитекторами предпочитаете сотрудничать?

Д. Б.: Архитектуре объектов уделяется очень пристальное внимание. Привлекаем к работе над проектами ведущих специалистов города, которые способны привнести в его образ что-то новое, не нарушая при этом архитектурного стиля Петербурга. Сотрудничаем с такими мэтрами, как Юрий Земцов, Евгений Герасимов, Феликс Буянов, Евгений Подгорнов. Эти имена говорят сами за себя.

Вместе с тем новый проект не обязательно должен быть выполнен в исторической стилистике, хотя это и есть самая непростая и ответственная задача. Во внешнем виде здания могут быть отражены новые тенденции и оригинальные идеи авторов проекта. Объект может выделяться из общего контекста, но не оказывать негативного влияния на окружающую застройку. Все зависит от профессионализма архитекторов.

Г: Меняется ли философия компании от объекта к объекту?

Д. Б.: Основные принципы остаются неизменными — это высокое качество строительства, индивидуальные планировочные и архитектурные решения, инновационная инженерия. Конечно, растущие требования клиентов мотивируют застройщиков совершенствоваться. Мы, как компания, задающая тон на рынке, стараемся первыми реагировать на изменение потребностей покупателей. Например, все больше внимания уделяется деталям — в том числе проектированию и отделке вестибюлей, холлов, лестниц. В домах второй очереди «Смольного парка» мы организовали входную группу в виде атриума высотой во все этажи, лифты также остеклили, что обеспечило обилие света в помещении. В отделке холлов применяем натуральный мрамор с вставками из ценных пород дерева. Застройщики сегодня стремятся не только создать комфортные условия для проживания в квартирах, но и сформировать единую гармоничную среду на территории всего комплекса.

Г: Каковы сегодня ожидания покупателей, изменились ли их предпочтения?

Д. Б.: Покупатели элитной недвижимости стремятся к тому, чтобы жилье отражало характер владельца и максимально соответствовало его потребностям. Наша задача — предоставить им свободу в организации своего жизненного пространства, в том числе и за счет свободных планировок квартир, достаточного количества дополнительных опций. Растет интерес к экологичным проектам: люди хотят, чтобы дома находились в окружении зелени. Большую актуальность приобретают функции «умного дома»: интеллектуальная система управления зданием, коммуникационные возможности. Однако основополагающим требованием к жилой недвижимости остается высокое качество строительства. ■