

# РЫНОК СТАБИЛЕН, ЦЕНА БАЛАНСИРУЕТ

КАК ИЗМЕНИТСЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА? НАЙДУТСЯ ЛИ ЕЩЕ УЧАСТКИ ПОД ЭЛИТНУЮ ЗАСТРОЙКУ В ЦЕНТРЕ ИЛИ ПРЕМИАЛЬНЫМИ ЛОКАЦИЯМИ ВСКОРЕ БУДУТ СЧИТАТЬСЯ ТЕРРИТОРИИ В РАЙОНЕ ЧЕРНОЙ РЕЧКИ? СУЩЕСТВУЕТ ЛИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОНЯТИЕ «БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА»? ОБ ЭТОМ РАССУЖДАЕТ ДЕНИС БАБАКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД». СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** Как можно охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на рынке?

**ДЕНИС БАБАКОВ:** Сказать, что наблюдается существенный рост продаж, как в первом квартале этого года, или же падение, я не могу. Пик спроса прошел, но базовый уровень достаточно высок, поскольку ипотека все еще доступна, а потребность в улучшении жилищных условий велика. Если говорить об инвестиционных покупках, то интерес инвесторов стабилен и составляет 5–10%, максимум — 15%, в зависимости от класса недвижимости, поскольку все-таки вкладывают больше в коммерческую недвижимость, чем в жилую. Комбинация факторов — немного меньше спрос со стороны населения, немного выше — со стороны инвесторов, наличие большого регионального спроса (около 30% в массовом сегменте) приводит к тому, что ситуация не слишком меняется, хотя осенью рынок и оживляется. Словом, похоже, этот год будет не слишком отличаться от предыдущих.

**Г:** Традиционно в ноябре-декабре сдаются новостройки, это как-то повлияет на цену квадратного метра?

**Д. Б.:** Хотя строительные работы действительно принято завершать перед Новым годом, чтобы не приходилось прерываться, пока стоят морозы, в новостройке обычно к моменту ее ввода в эксплуатацию квартиры по большей части уже раскуплены. Радикально предложение не увеличится, и я не вижу причин, по которым мог бы «схлопнуться» спрос. Соотношение их, которое, собственно, и определяет цену, сбалансировано.

**Г:** Есть два противоречивых мнения: первое — надо строить «просто качественно», а не тратить время на фантазии именитых архитекторов. Вы с этим согласны?

**Д. Б.:** Нельзя говорить, что какой-то дом менее качественный, чем другой, все дома построены по определенным стандартам. Да, некоторые организации (в том числе мы — группа ЛСР) разработали собственные стандарты в этой области. В некоторых случаях они более жесткие, чем государственные. Речь идет о более строгом подходе к используемому материалу, собственно строительному процессу и приемке работ. Но качество — это стандарт, а не желание застройщика. Например, если говорить о материалах, то все они долговечны, пусть в одном случае это натуральный камень, а в другом — керамогранит. Элитный дом отличается в этом смысле только тем, что используются материалы, подходящие ему по статусу. Что до работы архитектора, то именно она делает дом удобным для его жителей, эргономичным, а устойчивые во всех смыслах конструкции служат дольше.

**Г:** Второе утверждение: заниматься каким-то одним сегментом жилья, только элитным или только массовым, невыгодно. Это так? Вот ваша компания работает во всех направлениях...

**Д. Б.:** Так исторически сложилось. С недвижимости массового спроса, которая всегда будет востребована, когда-то, в 2001 году, начинала



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

свою деятельность Городская домостроительная компания. Строительство элитного жилья, где мы занимаем лидирующее положение, это прекрасный высокомаржинальный бизнес. Проектов бизнес-класса в нашем портфеле относительно немного, интерес к этому сегменту всколыхнулся в связи с освоением так называемого «серого пояса».

**Г:** Из-за этого пошли разговоры о том, что элитное строительство «съезжает» чуть ли не к Черной речке, а центр исчерпал себя?

**Д. Б.:** Мы считали и будем считать, что элитного жилья за пределами исторического центра и островов не существует, потому что оно не предполагает наличия компромиссов, абсолютно никаких. Вы работаете и живете в центре, получаете доступ к инфраструктуре — ресторанам, школам, детским садам, не говоря уже о музеях и театрах, существенно экономите время. Для бизнес-класса — да, действительно, за счет редевелопмента промышленных предприятий, которые по факту уже не занимаются никаким производством, раскрываются новые возможности. Так, вместо старого завода появляется интересный жилой квартал «Европа Сити». Квартал как таковой — это возможность создавать

правильную инфраструктуру, нормальную среду (это существенное условие и для проектов в сфере массового спроса). Добавлю, что процесс освоения «серого пояса» идет медленно в силу того, что он требует больших инвестиций и доступен только крупным и устойчивым девелоперам, которых не так много в городе, к сожалению. Однако ощущение движения создается.

**Г:** Прошлый 2013 год запомнился выводом на рынок ярких проектов, а что можно сказать о текущем?

**Д. Б.:** Для нас он ознаменовался работой с очередями таких успешных проектов экономкласса, как «София», «Калина-парк», «Южная акватория». Лучше, чем запланировано, за счет удачной локации в Приморском районе, продаются квартиры в «Шуваловском». В бизнес-классе у нас будет выведен на продажу объект на улице Савушкина, на берегу Финского залива — название еще придумываем. До конца года сдаем небольшой элитный дом на Крестовском острове по адресу Морской проспект, 29. Он интересен локацией — на Крестовском не так много полноценных объектов с интересной архитектурой, а мы продолжаем сотрудничать

с мастерской Евгения Герасимова. Также мы надеемся, что до конца года начнем реализацию элитного проекта на пересечении Баскова переулка и улицы Короленко.

**Г:** Элитные проекты тяготеют к классике — это ответ на запрос покупателей?

**Д. Б.:** На самом деле, покупатель диктует одно: чтобы объект имел свое лицо. Работа архитектора — определить, каким лицом будет в этот раз. Указывать, что дом нужно сделать именно в этом стиле, мы никогда бы не стали, поскольку доверяем архитекторам — лучшим в городе, с ними мы работаем уже много лет. Они сами знают, что необходимо в каждом случае — вписаться в окружающую среду или отстроиться от нее.

**Г:** А что можно сказать насчет требований по планировке, метражу, количеству комнат?

**Д. Б.:** Клиентам интересно, чтобы квартира площадью 100–120 кв. м была трехкомнатной — это уже стандарт. Метраж — не показатель, важнее разумно организованное пространство, в котором будет удобно жить. Поскольку мы продаем квартиры без отделки, то планировки в некоторых границах можно менять. Нам приятно, что в основном сохраняется то, что мы предложили, так как это оптимальные решения. Из частностей могу отметить, что в элитных квартирах кухню обычно соединяют со столовой, хотя это не догма. В конечном итоге, мы предоставляем клиенту простор для реализации его желаний: он получает внешний вид, который отличается от других и отвечает каким-то его настроениям, а внутри создает то, что ему кажется комфортным.

**Г:** В Москве собираются запретить коммерческие помещения на первых этажах жилых домов. Вы это поддерживаете?

**Д. Б.:** Насколько я понимаю, запрет коснется только старых панельных зданий, так как при перепланировке их уродовали, внедрялись в конструктив дома, перегружали инженерные сети. Мы предусматриваем коммерческие помещения там, где это обосновано: есть магистраль и обеспечен поток покупателей, в глубине квартала нет смысла выделять коммерческий этаж.

**Г:** Из нововведений этого года еще обращает на себя внимание лицензирование для управляющих компаний. Актуальный вопрос, ведь новостройки нужно передавать в эксплуатацию, а от этого зависит их долгая и благополучная или не очень жизнь. Что вы думаете по этому поводу?

**Д. Б.:** Управляющую компанию определяет администрация района. Мы советуем привлекать эксплуатирующие организации, которые мы знаем с хорошей стороны, так как они работали на наших объектах и отлично зарекомендовали себя. Мы считаем, что это обеспечит некий стандарт деятельности. А собственно получение лицензии не должно стать проблемой, если компания занимается своим делом как следует и способна наши дома поддерживать в том состоянии, в котором мы их сдаем и выпускаем в жизнь. ■