

# КОНКУРЕНЦИЯ ЗА СЧЕТ ОПЦИЙ

## КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ И СРЕДИ ЗАСТРОЙЩИКОВ, И СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. СЕГОДНЯ ГК «ГОРОД» ВОЗВОДИТ ЗДЕСЬ ДВА ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСА ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 300 ТЫС. КВ. М. О РАЗВИТИИ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РАССКАЗЫВАЕТ ОЛЬГА ЗАХАРОВА, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ГК «ГОРОД».

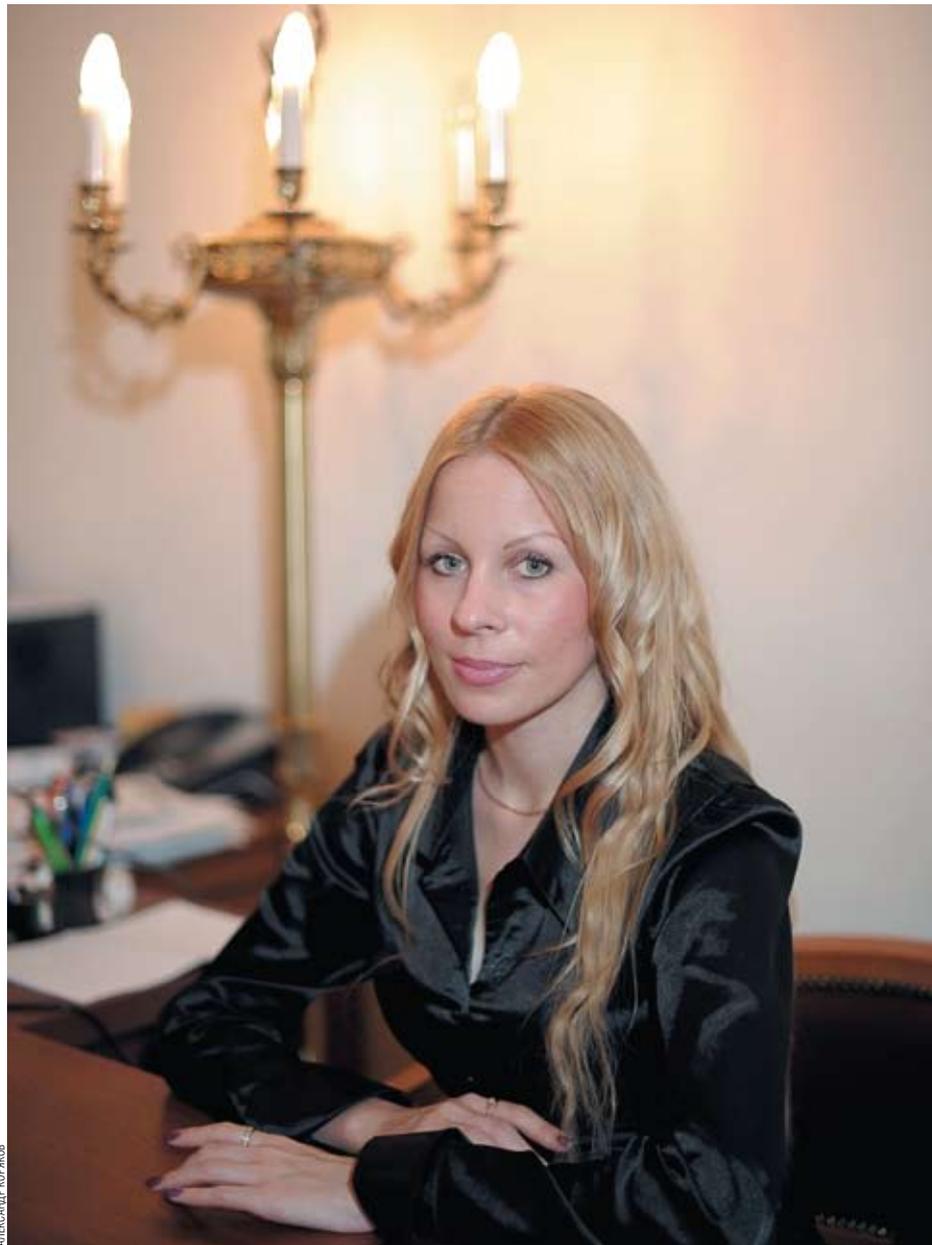
**GUIDE:** Почему в свое время вы начали строить именно на юго-западе?

**ОЛЬГА ЗАХАРОВА:** И два года назад, когда мы начинали, юго-запад Петербурга был привлекателен для реализации проектов комфорт-класса, и сейчас он популярен у петербуржцев. Почему? Ответы просты. Здесь благополучная экология. Красносельский район — один из самых «зеленых» в городе, площадь его зеленых насаждений достигает 600 га. Собственно, в юго-западной приморской части располагаются сразу несколько парков: Новознаменка, Южно-Приморский и Полежаевский. На хорошем уровне находится транспортная доступность. В отличие от севера, здесь не актуальна проблема железнодорожных переездов (которая хорошо знакома жителям, например, Приморского района). В дальнейшем доступность района улучшится за счет новых станций метро («Брестская», «Казаковская»), строительства новых участков ЗСД, новых выездов на КАД.

Сегодня, по нашим оценкам, приблизительно 9% покупателей строящегося жилья изначально рассматривают Красносельский район. Если оценивать годовую объем продаж первичного рынка Петербурга в 2–2,2 млн кв. м, то потенциальный спрос на Красносельский район уже составляет около 200 тыс. кв. м в год. Это хороший показатель для территории, активное освоение и продвижение которой началось сравнительно недавно. В ближайшем будущем объем спроса на юго-запад будет расти, поскольку именно здесь возможно появление новых интересных и масштабных проектов, которые обязательно привлекут внимание покупателей. Поэтому рост предложения и рост спроса в Красносельском районе будут идти параллельно, создавая сбалансированную картину рынка. Так что Красносельский район перестает восприниматься «окраиной», приобретает образ новой перспективной городской территории.

В стратегическом плане мы рассматриваем приход новых игроков и проектов как положительный фактор, подчеркивающий востребованность района. В тактическом отношении мы видим серьезные преимущества своего продукта, позволяющие нам и в дальнейшем удерживать прочные позиции среди покупателей, ориентированных на жилье комфорт-класса.

**Г:** Чем отличаются проекты вашей компании?  
**О. З:** Сейчас здесь мы строим два жилых комплекса. На пересечении проспектов Героев и Ленинского возводится ЖК «Ленинский парк», который состоит из восьми кирпично-монолитных корпусов высотой 19–22 этажа площадью 170 тыс. кв. м. Первую очередь строительства введут в эксплуатацию в 2013 году. Мы предлагаем покупателям однокомнатные квартиры площадью от 40 кв. м стоимостью 3 млн рублей, двухкомнатные квартиры от 66 кв. м за 4,7 млн рублей. На сегодня в первой очереди реализовано больше половины квартир, при этом особой популяр-



АЛЕКСАНДР КОРЖИК

ностью пользовались квартиры с террасами и панорамными видами на Финский залив. Второй проект компании — ЖК «Прибалтийский», который возводится вдоль улицы Маршала Казакова. Всего будет построено шесть кирпично-монолитных корпусов высотой от 14 до 21 этажа площадью 130 тыс. кв. м. При этом ЖК «Прибалтийский» будет обладать всеми характеристиками жилья комфорт-класса, включая отапливаемый подземный паркинг. Застройка в масштабе целого квартала позволяет с самого начала предусмотреть в составе жилого комплекса всю необходимую жильцам инфраструктуру.

**Г:** Осенью еще один застройщик заявил о начале строительства целого квартала в непосредственной близости от вашего проекта. Оживилось строительство в «Балтийской жемчужине», куда пришли еще два инвестора. Конкуренции не боитесь?

**О. З:** Появление новых масштабных проектов в юго-западной части Петербурга вполне за-

кономерно. Но уверена, усиливающаяся конкуренция между застройщиками не скажется на наших продажах. Рыночная стратегия ГК «Город» строится на развитии сегмента класса «комфорт». Благодаря современным строительным технологиям, мы воплощаем в наших проектах те решения, которые изначально были отличительными признаками жилья бизнес-класса. Например, наши покупатели бывают приятно удивлены, когда узнают, что в их доме будет подземный паркинг, спуститься в который можно на лифте прямо с лестничной площадки. Также важной характеристикой нашего жилья можно назвать радиально-лучевую систему отопления, когда все стояки вынесены за пределы квартиры, а подводка к радиаторам выполняется в полу, без ущерба интерьеру. И, конечно, мы совершенно сознательно выбрали кирпично-монолитную технологию строительства, поскольку помимо исключительных потребительских свойств в части тепло- и шумои-

золяции, она позволяет предложить широкий выбор эргономичных планировок, а также обустроить в доме просторные холлы, вестибюли, разместить вспомогательные помещения (колясочные, диспетчерские, помещения для консьержей и т. п.).

Кроме того, мы видим, что предложение в других частях Петербурга сокращается. На сегодняшний день уже освоена большая часть кварталов Северо-Приморской части (ограниченной Планерной улицей, Шуваловским проспектом, улицами Камышовой и Савушкина), которая была одним из основных «локомотивов» жилищного строительства на протяжении последних шести-семи лет. Поэтому мы можем предположить векторы нового строительства — развитие юго-западной приморской части города.

**Г:** Рынок строящегося жилья постоянно меняется. Какие основные тренды вы наблюдаете сегодня?

**О. З:** Главная особенность нового рынка — изменилась модель принятия решения о приобретении квартиры. Если раньше главным была цена квадратного метра — чем меньше, тем лучше, то теперь покупатель старается представить себе целостный образ жилой среды, которая будет его окружать. Поэтому просто указать на одно-два преимущества (близость к метро и магазину, невысокая цена) сейчас уже недостаточно. Жилой комплекс должен сочетать современную инфраструктуру, качественное инженерно-техническое оснащение (опережающее весь сегмент в целом), а также высокие эстетические характеристики архитектурного проекта. Собственно, рынок жилья, к счастью, уже дорос до той стадии, когда люди перестают покупать «расстояние до метро» или «расстояние до магазина», выбирая стиль и качество своей жизни. Поэтому, с точки зрения ГК «Город», именно сегмент «комфорт» будет наиболее востребован в ближайшее время.

Еще один фактор — рост доли покупателей, желающих купить квартиру с уже готовой отделкой. Так, две трети наших потенциальных покупателей, приобретающих жилье в спальнях районах, готовы покупать квартиры с отделкой. При этом повысились требования клиентов к ее качеству. Так называемая муниципальная отделка (линолеум на полу и недорогие обои) ушла в прошлое. Людям интересуют отделка, включающая качественные обои, ламинат, плитку в санузлах, импортную сантехнику, стеклопакеты.

С начала года первичный рынок жилья в спальнях районах сохраняет положительную ценовую динамику. На начало ноября средняя стоимость квадратного метра в строящихся домах в этих районах Петербурга составила 80,8 тыс. рублей, увеличившись с января текущего года почти на 10%. Как мы видим, рынок недвижимости достаточно успешно развивается в условиях нынешних макроэкономических реалий, что позволяет оптимистично оценивать перспективы следующего года. ■