

В ЦЕНТРЕ ГОРОДА — В ЦЕНТРЕ ЖИЗНИ

ПОТЕНЦИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ПЕТЕРБУРГА ДЛЯ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ДАЛЕКО НЕ ИСЧЕРПАН, А ЭЛИТНАЯ КВАРТИРА В ЦЕНТРЕ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМА. В ЭТОМ УВЕРЕН КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Как изменился рынок элитного жилья за последние годы?

ДЕНИС БАБАКОВ: Рынок элитного жилья в Петербурге по-хорошему консервативен. Центр остается центром. Бизнесмены выбирают квартиры в шаге от Невского, чтобы быть в центре деловой активности. Большие семьи выбирают просторные резиденции в статусных жилых комплексах с однородной социальной средой, гарантированной безопасностью и уникальными видами из окон.

Укрупнение проектов — отчетливая тенденция последних лет, характерная для всех сегментов рынка недвижимости, в том числе элитного. Для премиального жилья возможность организовать однородный социум особенно важна — это является важным фактором при принятии решения о покупке. Говорю об этом по опыту успешной реализации «Парадного квартала» и «Смольного парка». Несколько лет назад корпорация выступила пионером в реализации масштабных проектов элитного домостроения в Петербурге, и сегодня первый и до сих пор самый большой в городе элитный жилой комплекс «Парадный квартал» уже близится к завершению и активно заселяется.

G: Многие эксперты считают, что элита уходит на окраины...

Д. Б.: Не соглашусь. В центре еще много интересных для девелоперов мест. Просто их надо знать и уметь с ними работать. За прошлый год в центральных районах города было реализовано чуть более 100 тыс. кв. м жилой недвижимости — на 6% больше, чем в 2011-м. Ежегодное увеличение спроса стабильно фиксируется начиная с 2009 года. Отмечу, что у крупных и надежных застройщиков динамика продаж опережает среднерыночные показатели: у строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» в прошлом году объем продаж жилой недвижимости вырос на 10%.

G: В чем сложности работы с центральными районами?

Д. Б.: Каждый новый объект требует кропотливой работы по его гармонизации со сложившимся архитектурным окружением. Кроме того, за фасадами, облик которых уже наполовину задан имеющейся застройкой, нужно разместить передовую инженерию, опции «умного дома». Например, разработка проекта нашего нового «Дома на Дворянской» в пяти минутах ходьбы от Петропавловской крепости заняла около двух лет. По соседству находятся как памятники петербургского модерна начала XX века (вроде особняка Кшесинской), так и здания послевоенной постройки. Вписать сюда новый объект непросто. Совместно с ЗАО «Арх-Дизайн» было найдено интересное архитектурное решение, традиционная для Петербурга техника оформления фасадов (натуральный гранит на уровне первого и второго этажей, выше — штукатурка теплых оттенков) объединит дом с историческим окружением. За фасадами будет



скрыт уровень комфорта, который требуется от элитного жилья сегодня.

Масштабные проекты сегодня практически невозможно реализовать без редевелопмента приглянувшегося «пятна». Эта сложная, длительная и дорогостоящая работа под силу только крупным девелоперам, давно зарекомендовавшим себя на рынке. Так что еще один потребительский плюс крупных элитных проектов в дополнение к расширенной инфраструктуре и благоустройству — безопасность сделки с надежным застройщиком.

G: А насколько комфортно жить в центре?

Д. Б.: Распространенный стереотип гласит, что приобрести квартиру в центре — значит страдать из-за напряженного трафика. В действительности же тех, кто непосредственно живет в центре, дорожный коллапс касается меньше всего. Здесь я могу опираться на собственный опыт — уже четвертый год живу в «Парадном квартале». Владельцы квартир в центре в разы сокращают свой путь до работы и оптимизируют логику своих бизнес-маршрутов, поскольку деловая активность сосредоточена именно в центре. Такой экономии времени не достичь, проживая в собственном коттедже за городом или вне пределов центральных районов.

поступает вода со стабильными санитарно-гигиеническими показателями, не нуждающаяся в дополнительной очистке.

G: Представления петербуржцев о комфорте как-то меняются?

Д. Б.: С каждым годом покупатель все искушеннее и требовательнее. Но некоторые предпочтения достаточно стандартны. Самый популярный формат покупки в премиальном сегменте почти не меняется — трехкомнатная квартира средней площадью 110 кв. м. Одновременно растет интерес к небольшим однокомнатным квартирам площадью около 65 кв. м, а также к просторным четырех- и пятикомнатным квартирам от 150 кв. м. Последние, как правило, покупают семьи с детьми. Среди наших покупателей семей с двумя-тремя детьми стало больше.

Все большее значение имеет инфраструктура вокруг объекта и его экология. Например, «Смольный парк», оправдывая свое название, расположен в окружении нескольких парков, рядом с престижными учебными заведениями. Центром «Парадного квартала» стала просторная площадь с комплексом фонтанов.

К числу современных трендов можно отнести повышенное внимание покупателей к организации и отделке мест общего пользования — входных групп, холлов, площадок у лифтов.

G: Каковы основные критерии успеха проекта?

Д. Б.: Я бы ранжировал факторы, принимаемые во внимание покупателями, в следующем порядке. На первом месте остается локация, на втором — архитектура объекта и продуманные планировки, на третьем — инженерная инфраструктура. Подчеркну, что эта триада работает и воспринимается потребителем только в комплексе. Ни один ее элемент по отдельности не ценится так, как их сочетание. Например, дом с великолепным видом из окна не может считаться элитным без подземного паркинга и инженерных сетей с расширенными мощностями. Поэтому-то квартиры на вторичном рынке центральных районов города с каждым годом теряют в цене — соблюсти все перечисленные условия в доме дореволюционной постройки сложно. Такой комплексный подход может обеспечить только новый дом. А если говорить о единой социальной среде, то по-настоящему «жить в своем кругу» возможно в элитном жилом комплексе с высоким уровнем безопасности и комфорта. Благодаря реализации квартальных проектов мы отметили рост повторных покупок — по совету новоселов квартиры приобретают их друзья и знакомые. Сегодня это треть наших сделок. Выросло и число квартир, приобретаемых внутри одной семьи. Оба элитных квартала — и «Парадный квартал», и «Смольный парк» — получают вполне семейными. Так в премиальных жилых комплексах складывается свой не только дружеский, но и родственник круг. ■