

# В АКТИВЕ — КВАРТИРА

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРЕМЕНЫ ЗАСТАВЛЯЮТ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ТЕМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК: МОЖЕТ, ПОРА ПОКУПАТЬ ИЛИ СТОИТ ПОДОЖДАТЬ ЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ? ОБ ЭТОМ РАССУЖДАЕТ ДЕНИС БАБАКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД».

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** Какова сегодня главная тенденция на рынке строящегося жилья?

**ДЕНИС БАБАКОВ:** Рост спроса во всех сегментах — от элитных квартир до массового сектора. Уже в конце января мы чувствовали некоторое оживление, даже по сравнению с январем прошлого года, а теперь это очевидно. И это на фоне того, что у нас как у крупнейших петербургских застройщиков спрос традиционно высок.

**G:** С чем вы это связываете?

**Д. Б.:** Традиционно наиболее надежным способом сохранения средств считаются инвестиции в недвижимость. На фоне нестабильности валютного курса люди решили перевести свои рублевые накопления в активы. Еще в прошлом году как небольшие, так и крупные банки испытывали определенные трудности. Заключая договор долевого строительства, клиенты стремятся таких проблем избежать.

**G:** Иными словами, депозиты меняют на активы?

**Д. Б.:** Да, это надежнее как минимум потому, что депозит вы можете только закрыть или же продлить на новых условиях, иногда менее выгодных. Недвижимость или права на нее можно в дальнейшем продать, саму квартиру сдать в аренду и так далее. Как минимум средства сохранятся, так как стоимость активов будет повышаться соответственно темпам инфляции или останется стабильной.

**G:** Что еще сегодня обуславливает активный спрос?

**Д. Б.:** Сегодня потребителями становятся те, кому не хватает средств для единовременной покупки жилья. Они берут рублевую ипотеку, что получается выгоднее, чем подписывать договор о рассрочке платежа. В результате наш основной потребитель сегодня — это пара в возрасте 25–35 лет, молодая семья с одним ребенком или двумя детьми.

**G:** Какой срок ипотечного кредита наиболее востребован?

**Д. Б.:** Практика показывает, что средний срок выплаты по кредитам составляет 10–12 лет. Впрочем, это говорит только о том, какой кредит люди берут, а гасят ли они его быстрее, прибегают ли к рефинансированию — мы не знаем. Во всяком случае, за последние пять лет доходы населения увеличились, поэтому ипотека базируется на стабильном достатке. Мы видим это по тому интересу, который банки питают к ипотечному кредитованию, и по их готовности работать практически со всеми категориями клиентов, даже со сложными.

**G:** В прошлом году в связи с выводом на рынок многочисленных предложений от застройщиков многие ожидали если не снижения, то приостановки роста цен, разнообразных акций. Что можно сказать о 2014 году?

**Д. Б.:** Начнем с того, что вряд ли можно предполагать, будто недвижимость подешевеет. В 2008 году, конечно, предпри-



кали, что квадратный метр будет стоить 20 тыс. рублей, но этого не случилось. Таких цен никто не увидел. Говорить о затоваривании рынка новостроек тоже, с моей точки зрения, пока преждевременно. Да, конкуренция между застройщиками достаточно острая, ситуация напряженная. Да, для привлечения клиентов будут прилагаться специальные усилия. Например, мы недавно подписали партнерское соглашение с футбольным клубом «Зенит», в планах — интересные совместные акции.

Однако экономическая неграмотность населения сильно преувеличена, и, конечно, наши клиенты понимают: если спрос растет, цена не может снижаться. Важно другое: как можно раньше включиться в доленое строительство, потому что тот, кто успел, тот и получает преференции.

**G:** В последние несколько лет много говорят об апарт-отелях. Более того, именно сейчас предлагаются разнообразные по локации и уровню комфорта варианты. Что вы о них думаете?

**Д. Б.:** Если рассматривать апарт-отели как некую форму инвестиций и получения дохода, то пока сложно давать оценки: только сейчас завершаются проекты, которые были заявлены таким образом. Смогут ли

покупатели, инвестировавшие средства, получить ожидаемый доход, как это будет работать, пока неясно. Если мы говорим об апартаментах как о замене жилья, то, на мой взгляд, это достаточно специфическая история: в собственности у вас помещение, где имеются ограничения по регистрации. Я бы не сказал, что это лучше, чем полноценное статусное жилье, выбор которого в Петербурге сегодня есть.

**G:** В этом году на рынок выходят новые очереди текущих крупных объектов. Они уже знакомы горожанам, кто-то скоро будет получать ключи... Можно ли ожидать повышенный спрос на них?

**Д. Б.:** Прямой связи нет. Недвижимость — это прежде всего локация (о качестве я уже не говорю, оно по определению должно быть на уровне). Если местоположение изначально было выбрано удачно, то все квартиры, независимо от очередей объекта, хорошо продаются и спрос на них постоянный. Мы это видим на примере «Софии» — очень удачно расположенного жилого комплекса во Фрунзенском районе.

Заметный приток покупателей может дать не новая очередь жилого комплекса, который «распробовали», а наоборот, новый проект. Особенно, если его локация

отличается от локации текущих проектов. Например, после более чем десятилетнего перерыва мы возвращаемся в Приморский район с ЖК «Шуваловский». Здесь мы когда-то начинали строить первые свои объекты недвижимости массового спроса. Новый жилой комплекс в районе Парашютной улицы — это свыше 400 тыс. кв. м полезной площади. Это классический дом от «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», созданный по бесшовной технологии, с продуманным благоустройством и всем, что ожидает увидеть в наших объектах клиент. Анонс комплекса, который скоро поступит в продажу, уже вызвал большой интерес.

**G:** Большое количество новостроек, высокая конкуренция среди девелоперов рождают у потенциальных покупателей закономерное опасение попасть к мошенникам. Вы можете подсказать, на что нужно обращать внимание при выборе застройщика?

**Д. Б.:** Я назвал бы три критерия: работа в рамках 214-ФЗ, соразмерный текущему проекту опыт работы застройщика и его финансовая состоятельность.

Упомянутый федеральный закон предполагает государственную регистрацию сделки, что означает серьезные гарантии соблюдения прав дольщика.

Стоит обратить внимание на количество банков, которые согласны выдавать ипотечные кредиты под конкретную новостройку. Чем выше их число, тем надежнее проект, поскольку банки очень жестко подходят к проверке всей разрешительной документации, а также следят за ходом работ.

Наконец, правильным будет поинтересоваться предыдущими проектами данного застройщика. Если он берется за проект в 200 тыс. кв. м, а до этого за пять лет построил один дом на 10 тыс. кв. м, то это повод задуматься.

Всегда рискованно, когда компания, строившая небольшие дома, вдруг резко увеличивает земельный банк и берется за огромный жилой комплекс. Ведь важен не только опыт строительства, но и примеры успешного завершения объекта и ввода в эксплуатацию.

**G:** Класс жилья при этом играет свою роль?

**Д. Б.:** Если на рынке появляются новички, то чаще в массовом сегменте. Впрочем, бывают ситуации, когда в центре на доставшемся по случаю «пятне» реализуется один проект. Единичные компании строят все — от массового жилья до элитного, это ведущие застройщики в масштабах России. Крупные компании, тем более входящие в многопрофильный строительный холдинг, имеют больше финансовых инструментов, чтобы в полном объеме выполнить свои обязательства перед клиентом и предложить ему оптимальный надежный продукт. Мы в группе ЛСР используем синергетический эффект по максимуму. ■