«В ПЕТЕРБУРГЕ МНОГО МЕСТ, ГДЕ ИНТЕРЕСНО СТРОИТЬ»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG АНАСТАСИЕЙ РОМАНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ПОВЫШЕНИИ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ БИЗНЕС-КЛАССА И О ПЛОЩАДКАХ, К КОТОРЫМ ПРИСМАТРИВАЕТСЯ КОМПАНИЯ.

BUSINESS GUIDE: Традиционно при валютных колебаниях и волнениях в банковской системе на рынок недвижимости поступают дополнительные средства. Ощущался ли рост спроса на жилье в этом году?

ДЕНИС БАБАКОВ: Мы фиксируем оживление спроса в целом по рынку. В первом квартале по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ощутимо вырос интерес покупателей к жилью бизнес-класса. По нашим данным, сегодня в общем объеме спроса такие объекты занимают долю в 45%, тогда как в прошлом году на бизнес-класс приходилось около 28% объема продаж. Таким образом, спрос на жилье бизнес-класса увеличился почти вдвое. Например, продажи в ЖК «Европа Сити» идут с существенным превышением среднерыночного темпа для объектов бизнес-класса.

BG: Чем объясняется такое повышение спроса на бизнес-класс?

Д. Б.: Безусловно, в связи с колебанием курсов валют многие стремились вложить средства в ликвидную недвижимость. Однако это лишь одна из причин. В прошлом году в бизнес-классе недвижимости Петербурга произошла серьезная реструктуризация предложения. В продажу поступило сразу несколько крупных интересных объектов.

BG: Каковы дальнейшие перспективы сегмента бизнес-класса?

Д. Б.: Проекты бизнес-класса активно развиваются как в пределах, так и за границей исторического центра. Только в центральных районах в этом году застройщиками заявлено к выводу около 230 тыс. кв. м жилья. Мы продолжим развивать наш удачный дебют в бизнес-классе — квартиры на Петроградке в ЖК «Европа Сити» предлагаем с высококачественной чистовой отделкой. Практика показала, что с форматом мы угадали. Полностью готовые к заселению квартиры в престижном центре по доступной цене — такая возможность привлекает многих.

BG: На фоне общего повышения спроса на жилье увеличивается ли число инвестиционных покупок?

Д. Б.: Довольно сложно из общего объема спроса выделить однозначно инвестиционные приобретения. В 2013 году число инвестпокупок недвижимости в центральных районах города действительно несколько возросло. Сейчас это 5–10% от общего объема продаж. Росту способствовал масштабный вывод на рынок объектов бизнес-класса, о котором мы говорили. В новых домах в инвестиционных целях активно приобретались однокомнатные квартиры.

По масс-маркету доля инвестиционных покупок осталась стабильной — в пределах 15%. Отмечу, что для инвестиций — то есть для вложений с целью получения прибыли — больше подходит и чаще рассматривается коммерческая недвижимость

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

с последующей сдачей в аренду. Жилье приобретается прежде всего для себя или ради сохранения средств. Как инструмент сохранения капитала жилая недвижимость действительно привлекает все больше людей.

BG: Но схема, при которой ставка делается на повышение стоимости квадратного метра по мере готовности объекта, все же используется?

Д. Б.: Ценовая «вилка» в начале и на финише строительства неизбежна хотя бы из-за текущей инфляции. Разница в стоимости может составлять до 30%. Например, с начала реализации квартир в премиальном «Парадном квартале» цена «квадрата» увеличилась в 2,3 раза. В сегменте масс-маркет этот показатель может быть еще более значительным. Средние цифры здесь приводить не совсем корректно. Многое зависит от объекта. Нередко квартиры в объектах, строительство которых только начинается, но уже очевидна их потенциальная привлекательность для потребителя, стоят дороже, чем жилье в готовых объектах сопоставимого класса.

BG: Для каких бы целей ни покупалось жилье, большое значение имеют программы рассрочки и ипотеки. Развитие этого направления соответствует повышению интереса покупателей к недвижимости?

Д. Б.: В целом доля ипотечных сделок высока. Это лишний раз подтверждает мысль, что инвестиционные покупки есть, но не они делают погоду на рынке — инвесторы традиционно предпочитают стопроцентную оплату.

В недвижимости массового спроса ипотечные покупки занимают до 45%. Причем доля сделок с привлечением ипотеки растет. При сохранении стабильности в экономике можно ожидать такой же активности банков и крупных застройщиков в плане организации совместных программ и формирования привлекательных условий по жилищным кредитам, как в 2013 году.

В элитном сегменте доля покупок с привлечением ипотеки традиционно колеблется в районе 5%. Бизнес-класс в первом квартале по сравнению с прошлым годом показал существенный рост сделок с ипотекой — с 10 до 20%. Но основной инструмент — рассрочка. В 2013 году более 60% сделок по продаже элитного жилья и недвижимости бизнес-класса было совершено на условиях предоставления рассрочки.

BG: Можно ожидать ипотечных новинок?

Д. Б.: Изобрести в этой области что-то принципиально новое сложно. Инструменты, которые предоставляют застройщики, примерно одинаковы. У нас как у крупнейшего застройщика в этом плане есть определенное преимущество. Сформирован представительный пул банков-партнеров, с которыми строим долгосрочные отношения. Банки это ценят и предоставляют специальные условия.

BG: Несколько лет звучат заявления о том, что свободных «пятен» под застройку в Петербурге практически не осталось. Где искать ресурс для реализации новых проектов?

Д. Б.: Потенциал роста огромен. Практически любая промышленная площадка в центре представляет интерес. К примеру, сейчас идут работы по пробивке Кирочной улицы. Это интересная локация. В теории перспективным является переезд «Водоканала» со Шпалерной, о котором уже неоднократно заявлялось. Мест очень много. Мы постоянно находимся в поисках «пятен» и находим их, ведем переговоры с собственниками. В городе очень мало мест, где было бы неинтересно строить. Достаточно посмотреть на существующий «серый пояс». Его реновация открывает широкие перспективы, особенно для бизнес-класса. И уже сейчас мы видим несколько крупных проектов такого рода. Строительство жилья классов «бизнес» и «комфорт» на периферии исторического центра — логично, покупатели получают большинство преимуществ жизни в центре. Повышение интереса к таким домам — тренд, который будет только расти.

Что касается элитного жилья, то, по нашему убеждению, оно вне исторического центра, вне района островов невозможно по определению. Локация и виды — определяющий фактор. И здесь редевелопмент тоже открывает перспективы для развития.

Для проектов в масс-маркете есть ресурсы как в обжитых районах города, так и на окраинах. Мы более десяти лет строим жилье массового спроса в Петербурге и видим, что ресурс в пределах КАД еще далеко не исчерпан.

BG: Между тем многие застройщики активно выходят в Ленинградскую область.

Д. Б.: Мы тоже имеем в виду область, но большинство проектов на данный момент расположены в административных районах города. Это дает определенные преимущества для обитателей новых жилых комплексов. В прошлом году мы вывели пять крупных проектов в сегменте масс-маркет, которые находятся в черте города.

BG: Какие планы у компании на этот год?

Д. Б.: Планируем сдавать следующие очереди уже выведенных объектов. Но будут и новинки. В частности, мы вернемся в Приморский район, с которого начинали работу в сегменте масс-маркет. Сейчас мы работаем над проектом жилого комплекса «Шуваловский» в районе Парашютной улицы. Это примерно 420 тыс. кв. м жилья, в том числе и видового. Проект интересной архитектуры, с комплексным благоустройством территории и своим детским садом. Кроме того, мы рассчитываем, что выйдет наш проект бизнес-класса в активно развивающемся районе на улице Савушкина. ■