

КОМФОРТ ТРЕБУЕТ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА

УПРАВЛЯЮЩИЙ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» (ВХОДИТ В «ГРУППУ ЛСР») ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ПОДЕЛИЛСЯ СВОИМ ВИДЕНИЕМ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ, А ТАКЖЕ ПОЯСНИЛ, ПОЧЕМУ ДЕВЕЛОПЕР ПРИВЛЕКАЕТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРОЕКТОВ ЗВЕЗД АРХИТЕКТУРЫ.

GUIDE: Сегодня даже в сегменте масс-маркета, где конкуренция очень высока, застройщикам приходится делать то, что раньше было характерно для жилья более высокого ценового сегмента. Как, на ваш взгляд, поменялись стандарты комфорта жилья в последнее время?

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ: Стандарты комфорта жилья меняются синхронно с требованиями покупателей. Сегодня люди уже не хотят жить в доме посреди поля, где рядом нет ни магазинов, ни объектов социальной инфраструктуры, ни удобных транспортных узлов. Массовое жилье должно отвечать основному требованию: в шаге от дома — все самое необходимое для жизни. Это садики, школы, территория для отдыха детей, коммерческие точки, поликлиники, аптеки и, конечно, удобное транспортное обеспечение.

Получается, что в условиях жесткой конкуренции застройщики предлагают дополнительные опции. Например, видеонаблюдение на территории комплекса или места общественного пользования по авторским дизайн-проектам. Еще недавно подобное было атрибутом исключительно дорогого сегмента.

G: А что значит для вашей компании понятие комфорта? Какие наборы опций сейчас можете предложить рынку в своих жилых комплексах, исходя из локации и класса жилья?

Д. Х.: Повторюсь, комфорт — прежде всего в комплексном подходе. Именно поэтому в наших жилых комплексах комфорт-класса мы особое внимание уделяем развитию прилегающей территории. В парадной — чистота и уют, рядом с домом — детские сады, школы, игровые площадки, скверы, прогулочные аллеи. На территории комплексов есть магазины, аптеки, коммерческие объекты. Расположение дома также немаловажно — все наши объекты комфорт-класса находятся в пределах Петербурга. Рядом есть транспортные магистрали, остановки общественного транспорта, станции метро.

Если мы говорим об объектах бизнес-класса, то мы создаем квартиры нестандартного формата со свободными планировками. Обязательны высокие потолки, просторные кухни и прихожие, подсобные помещения, несколько отдельных санузлов. И, разумеется, локация всегда важна. Рядом должны быть парки или водоемы, окна должны выходить на воду или на зеленые оазисы, при этом центр города должен быть рядом. Например, жилой комплекс бизнес-класса «Три ветра», строительство которого близится к завершению, расположен на первой линии Финского залива, в двух шагах от парка 300-летия Санкт-Петербурга. Для этого комплекса мы разработали индивидуальный проект благоустройства: создали территорию с отдельными выходами к воде,



НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВ

детские и спортивные площадки, обустроили места отдыха. А в подарок ко всему этому — шикарные закаты и водная гладь Финского залива.

В сегменте премиум-класса критерии комфорта еще выше. У «Группы ЛСР» большой опыт строительства такого жилья, поэтому мы предлагаем не только исключительную локацию, но и особую архитектуру домов, которые строятся по проектам известных зодчих. В числе опций элитного жилья также продуманные планировочные решения.

G: Выгодно ли сегодня застройщикам экспериментировать или удобнее работать по уже существующим стандартам?

Д. Х.: Стремление к лучшему всегда похвально. Город развивается, а жилищное строительство — один из самых динамичных сегментов рынка. И сейчас, в условиях быстро меняющихся потребностей клиентов, пробовать и внедрять что-то новое в этой сфере выгодно для самих застройщиков. Но если говорить о жилье комфорт-класса, то думаю, что тут не нужны лишние опции. Главное — дать людям самое необходимое для полноценной жизни, где есть все в шаговой доступности. Например, мы стараемся дать покупателям именно то, что им на самом деле нужно, без переплат за бонусы, ко-

торыми они даже не будут пользоваться в дальнейшем.

G: Есть ли какие-то новые опции, придуманные вашей компанией и внедренные в собственных жилых объектах?

Д. Х.: Соседский центр, если это можно назвать опцией, который при поддержке «Группы ЛСР» был организован самими активными жителями жилого комплекса «Новая Охта». Соседи совместно решают вопросы по улучшению своего микрорайона, обмениваются знаниями, устраивают праздники, дружат семьями,

G: В своих жилых комплексах застройщики большое внимание уделяют созданию дворового пространства, например, создают двор без машин. Как решает эти вопросы ваша компания?

Д. Х.: У нас есть своя концепция «Добрый двор». Это максимум озеленения, много пространства для игр и отдыха, прогулочные аллеи и дорожки, элементы ландшафтного дизайна. Я считаю, что самое главное — отсутствие машин там, где могут гулять дети. Для автовладельцев предусмотрены паркинги и зонированные автостоянки. В общем, мы делаем так, чтобы все чувствовали себя безопасно и уютно во дворах наших объектов.

G: Многие застройщики для реализации проектов высокого класса привлекают из-

вестных российских или европейских архитекторов и дизайнеров. Ваша компания приглашает звезд архитектуры, например, для повышения капитализации своих проектов, привлечения к ним внимания на рынке или вы считаете этот инструмент бесполезным?

Д. Х.: Это отличный инструмент. Мы его используем, но прежде всего для получения уникального архитектурного продукта, а не достижения прямой коммерческой цели. Конечно, капитализация проекта является логическим продолжением такого сотрудничества. Но только мелкие игроки на рынке могут использовать подобное преимущество исключительно для собственной выгоды. Мы мыслим шире.

Например, наш новый проект Neva Haus на Петровском острове разрабатывался по проекту архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры». Над соседствующими Neva Residence и Neva Art работает сейчас мастерская «Земцов, Кондиайн и партнеры». С этими архитекторами мы сотрудничаем с 1990-х годов и уже реализовали не один проект.

Проект Neva Haus, кстати говоря, очень сложный. Это застройка премиум-класса на высоком современном уровне, при этом отвечающая богатой истории Петровского острова. И привлечение именитых архитекторов — это стремление создать в итоге уникальный объект, который будет продолжать историю локации. Важно ведь сохранить память о тех временах, когда в облике построек доминировал клинкерный кирпич, поэтому именно в актуальном «кирпичном стиле» будет исполнен и наш проект.

G: Недавно «Группа ЛСР» купила землю на намыве Васильевского острова. Но сейчас эта локация совсем не отвечает сочетанию «территория комфорта»: несмотря на активную застройку, там до сих пор нет никакой инфраструктуры. Не опасаетесь, что в итоге, после возведения всех необходимых объектов, стоимость проекта значительно возрастет?

Д. Х.: Найти идеальное место для строительства жилого комплекса всегда непросто, поэтому мы рассматриваем для приобретения различные участки. Сейчас жилищное строительство на намывах территорий Васильевского острова, можно сказать, в начальной стадии. Но в будущем эта территория станет полноценным жилым микрорайоном со всеми инфраструктурными удобствами. Хороший застройщик должен мыслить стратегически, и уже сегодня стоит думать о том, что будет востребовано покупателем завтра. Кроме того, прежде чем начать реализацию нового проекта, мы просчитываем все возможные риски, изучаем рынок и потребителя, так что каких-либо серьезных опасений относительно этого проекта у нас нет. ■