



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

# ПРОСТО МЕТРЫ НИКОМУ НЕ НУЖНЫ

КОМПАНИЯ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT СОБИРАЕТСЯ ПРЕДСТАВИТЬ НОВЫЙ ПРОЕКТ («МОСКОВСКИЙ, 65») И НОВЫЙ ДЛЯ СЕБЯ СЕГМЕНТ — LEGENDA BUSINESS. ЧТО НЕ УСТРАИВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРА В ТРАДИЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ ГРАДАЦИИ И ПОЧЕМУ ДАЖЕ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ ЛОКАЦИЯ В ЦЕНТРЕ — НЕ ГЛАВНОЕ, РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке?

**ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ:** Рынок активен. В этом году произошло много важных событий, которые неизбежно и радикально этот рынок изменят. Правда, пока ни власть, ни застройщики не понимают, как именно все будет меняться. Эта неопределенность вкупе с ожиданием роста ипотечных ставок создали всплеск спроса и повышение цен. Кроме того, фактор обеспокоенности и ожидания рисков усилил тренд на расслоение рынка. Но в целом позиция сегодня у многих выжидательная.

**G:** Чего именно ждут — и от кого?

**В. С.:** В первую очередь, конечно, от власти. Очередных поправок в 214-ФЗ, которые должны внести здравый смысл в новые правила и привести в порядок тот сумбур, который образовался в трактовках последних изменений. Нам нужны простые, точные и ясные ответы на группу технических вопросов, чтобы структурировать модель взаимодействия с банками, которые тоже не понимают, как работать в новых условиях. А без этого невозможно приступить к реализации новых проектов. Поэтому многие рассуждают так: есть проекты по старым правилам, мы с ними будем работать, а там посмотрим.

**G:** Как думаете, будет хуже или лучше?

**В. С.:** Я не исключаю некоторых рыночных трагедий. Но в конечном итоге все будет правильно. Наверное, кому-то будет просто больно, а кто-то не выживет, но это действительно оздоровление. Пусть тяжелое, но к лучшему. И нам как компании, которая работает за идею качества, на руку зачистка рынка от тех, кто цинично клепают бетонометры. Мы готовы к нормальному честному рынку и качественной конкуренции.

**G:** Не навредит ли рынку сокращение предложения?

**В. С.:** На мой взгляд, сократить предложение в Санкт-Петербурге естественным рыночным образом будет даже полезно.

**G:** Чтобы количество перешло в качество?

**В. С.:** Не только. Скорее, чтобы вернуть элементарную финансовую устойчивость

в отрасль. Избитый стереотип о бешеной рентабельности — миф. И будет только хуже, если продолжать об этом говорить. Но никто не хочет слушать застройщиков и смотреть на реальные цифры. Рентабельность сейчас в среднем 5–7%, то есть в пределах погрешности в расчетах, при этом себестоимость строительства постоянно растет, и нам еще власть сверху спускает дополнительные обязательства. В таких условиях никто не может всерьез думать о качестве и развитии.

**G:** Как же вы выходите из положения?

**В. С.:** Мы изначально работали по собственным принципам и стандартам, отличным от рынка. У нас есть свои идеи, свой сегмент, и мы планомерно зарабатывали ресурс бренда, строя качественные проекты. Нам теперь есть что показать, и многие сделки строятся именно на разнице между тем, что делаем мы, и тем, что представлено на рынке. Два наших проекта, которые сейчас сдаются, добавят весомых аргументов нашим потенциальным покупателям. К сожалению, пока еще мы часто сталкиваемся с необходимостью доказывать, почему такая разница в цене нашего продукта и среднерыночного.

**G:** И почему же?

**В. С.:** Потому что цена среднерыночного не является справедливой и не позволяет добиться качества. Вот и все.

**G:** Поэтому вы создаете авторские сегменты? Вам не хватает традиционных?

**В. С.:** Если бы у сегментов, сложившихся на рынке, были крепкие стандарты и они бы нас устраивали, мы, возможно, работали бы в этих стандартах. Но их попросту нет. Жилье комфорт-класса сегодня — абсолютно аморфное, резиновое понятие, продолжающее деградировать как сегмент. Проектные решения, перенесенные из полей куда-нибудь в город, только за счет этого автоматически выводятся в комфорт-класс, никак не изменяясь качественно. Поэтому мы никогда не говорим, что работаем в комфорт-классе, вместо этого Legenda создала свой сегмент — Smart.

**G:** А в других сегментах?

**В. С.:** Ситуация похожая. Мы внимательно изучаем рынок и конкретные проекты и

видим: большинство недавно построенных и строящихся сейчас объектов, заявленных в бизнес-классе, являются «бизнесом» только по принципу локации. Качества, устраивающего нас, там нет. Более того, некоторые из них по качественным характеристикам не дотягивают даже до нашего «Смарт». Бизнес-класс сегодня количественно растет. По двум причинам. Во-первых, доминирующее количество выходящих на рынок площадок — это околоцентральные районы и зона редевелопмента, что вполне может называться бизнес-локацией. Поэтому любой проект здесь так и позиционируют.

Во-вторых, в покупку квартир бизнес-класса вовлекаются те, кто еще вчера довольствовался комфортом. Чтобы покупатель мог себе это позволить, нужно сократить площади квартир. И вот тут бизнес «сыпется» — появляются, например, студии, что для бизнес-класса неприемлемо. Разумный потребитель уже должен задуматься: какой будет социальная палитра в доме, где одновременно и студии, и огромные пентхаусы? Качество среды занимает ключевое место в решении о приобретении квартиры, людям просто метры уже давно не нужны. Так что «бизнес» пока уверенной дорогой идет в такой же абстрактный и невнятный сегмент, как «комфорт». Но мы для себя видим хороший потенциал в ценовой вилке 170–220 тыс. и создаем Legenda Business.

**G:** Это нечто среднее между Smart и Premium?

**В. С.:** По иерархии — да. По философии — это наше представление о том, каким может и должен быть настоящий бизнес-класс. «Московский, 65» находится в хорошей, «вызревшей» бизнес-локации. Еще лет шесть-семь назад я не готов был бы рассматривать «Петмол» под флагманский проект в новом сегменте. А теперь сформирована вся окружающая застройка, ее классность, и, к тому же, это последняя площадка в районе.

Проект делал Никита Явейн для предыдущих собственников, мы коренным образом меняли все внутри, но архитек-

турную концепцию приняли. Продолжаем удивлять беспрецедентными планировочными решениями: в этом проекте на 411 квартир 80 уникальных типов планировок. Мы структурировали их в пять коллекций, объединив по набору определенных характеристик — от базового набора функций в минимальном для бизнес-класса метраже (Primary) до все более роскошных апартаментов (Exclusive).

**G:** Почему проект на Институтском проспекте вы позиционируете не в сегменте Legenda Business, а в Legenda Premium?

**В. С.:** Во-первых, мы считаем этот участок лучшим на севере города. Во-вторых, если бы это был большой комплекс, конечно, он стал бы бизнес-классом, но в доме будет всего 100 квартир. В-третьих, он сделан по всем нашим премиальным канонам: исключительные планировочные решения, исключительное качество архитектуры и деталей.

**G:** А место?

**В. С.:** Мы давно говорим, что премиальное место — это не обязательно в центре. Ключевая компетенция профессионального девелопера — увидеть и рассчитать потенциал локации. На примере «Победы, 5» мы эту теорему уже доказали, докажем и на этот раз. Другое дело, что, позиционируясь в премиум-сегменте, недостаточно просто написать список опций и против каждой выполненной поставить галочки. Главное для нас не «что» а «как». Это касается качества и архитектуры, и материалов, и планировок, и средовых условий.

**G:** Поймет ли ваши критерии клиент?

**В. С.:** Мы работаем с вдумчивым потребителем. Клиенты, готовые заплатить за качество, есть. Их не так много (не на миллионы квадратных метров), и если их в данный момент нет на рынке, то только потому, что нет для них предложения. Они смотрят на проекты, которые есть, и шило на мыло менять не хотят. Если бы им нужен был центр — они бы давно там жили. А они ждали соответствующего им по уровню и статусу проекта в своем районе. Когда они видят наши проекты, они приходят в Legenda. ■