



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

Г: Стал ли другим покупатель элитной недвижимости?

В. С.: Да, безусловно, стал. Покупатель стал более думающим, рациональным. Понты «дорого — богато» уже уходят в прошлое. Прагматичность покупателей выражается и в сокращении площадей недвижимости. Огромная «премиальная» квартира уже никому не нужна. Тем более что приведение ее в нормальное состояние также требует существенных вложений. Сегодня средняя площадь квартир в бизнес-классе составляет 80–120 кв. м, в «премиуме» — 130–200 кв. м. Оптимизация метража началась три-четыре года назад, и сейчас это общерыночный тренд в данном сегменте.

Кроме того, покупатели элитной недвижимости стали более ценить свое время и доверять профессионалам обустройство своего жилища. Времена «сам себе дизайнер» уже практически прошли. Сейчас состоятельный покупатель выбирает максимально готовую площадь с точки зрения доведения ее до финала. Ему нужны быстрые качественные решения в дизайне и интерьере.

Г: В чем особенность вашего нового премиум-проекта «Институтский, 16»?

В. С.: Объект находится в Выборгском районе у парка «Серебряный пруд». Это тот самый пример нового тренда — премиальной микролокации не в центральном районе города.

В 23-этажном монолитном доме в архитектурном стиле ар-деко будет всего 101 квартира. Само место очень тихое и зеленое, но с развитой транспортной и социальной инфраструктурой. Изначально обосновать для петербургского рынка, что данное место по праву можно считать элитным, было достаточно сложно, но нам помогли кейсы московских застройщиков. Уже есть покупатели, которым нужна была именно такая локация и которые понимают ее ценность. На данный момент мы заканчиваем беспрецедентно сложный нулевой цикл. Надземная часть будет идти быстрее. Проект в завершенном виде можно будет увидеть к осени 2021 года.

Г: Наверное, поиски площадок для новых проектов продолжаются и сейчас?

В. С.: Да, мы постоянно ищем новые площадки. Это касается не только smart-проектов, но и «бизнеса», и «премиума». Основной

ограничитель нашего развития — это земля и все, что с ней связано. Возможно, с ней было бы меньше трудностей, если бы у города была более внятная градостроительная политика. Застройщики по-прежнему все свои проблемы решают сами, поддержка властей не ощущается. Мы придерживаемся модели сбалансированного развития всех трех наших саб-брендов: LEGENDA Smart, LEGENDA Business и LEGENDA Premium. Только при таком подходе образуется финансово устойчивая конструкция, где один сегмент является фундаментом для другого. При этом, чтобы строить в премиальном ценовом сегменте, необходим постоянный спрос при справедливой цене. К сожалению, в Петербурге в период экспозиции проекта может не оказаться нужного количества покупателей, чтобы его реализовать.

Г: Выход в другие города рассматривали?

В. С.: Безусловно. И в этом плане выбор не большой — пожалуй, только Москва. Там, по нашим наблюдениям, в отличие от Петербурга, с высоким сегментом все стабильно: есть достаточно большой объем предложения, и он поглощается. Более того, именно Москва становится драйвером качественных изменений в этом сегменте рынка. Про-

екты, которые были введены четыре-пять лет назад, год назад и которые реализуются сейчас — это три совершенно разных осмысления качества продукта в проектировании, технологиях строительства, маркетинге. Это подстегивает работать более продуктивно и интересно. Москва меняется семимильными шагами, и происходит это именно потому, что та самая маржинальность, экономическая устойчивость, справедливая цена приводят к очевидной необходимости инвестировать в качество, развивая продукт и борясь за думающего платежеспособного покупателя.

Сейчас в портфеле «Легенды» есть приобретенный в столице земельный актив. Пока рано говорить о запуске какого-либо проекта, так как работа находится в самой начальной стадии. Главное, что мы для себя уравнили площадки в Петербурге и Москве с точки зрения наших возможностей для развития. Никто не говорит, что московский рынок легкий и у нас все на раз-два получится. Запустим проект — и будем понимать, в чем ошибались, а в чем нет. Но уже сейчас есть прагматичное понимание, где мы сможем опередить рынок, а где придется догонять серьезных игроков. ■