

# СЦЕНАРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ — НОВЫЙ ТРЕНД В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

СИМВОЛИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ СЕГМЕНТА БОЛЬШЕ НЕ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЯ, ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ ПОКУПАТЕЛЬ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА СОБСТВЕННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ. САМ ПРОДУКТ С ЕГО НАЧИНКОЙ ВСЕ БОЛЕЕ КАСТОМИЗИРУЕТСЯ, А ДЕВЕЛОПЕРУ ПРИХОДИТСЯ ПРОСЧИТЫВАТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ БУДУЩИХ ЖИЛЬЦОВ. О КВАРТИРЕ КАК ШТУЧНОМ ТОВАРЕ, МНОГОСЛОЙНОСТИ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА И КОВИД-НЕЗАВИСИМЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРЕНДАХ РАССУЖДАЕТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**BUSINESS GUIDE:** Как повлияла пандемия на рынок жилой недвижимости?

**ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ:** Когда смотришь ретроспективно, понимаешь, что это были всего-то четыре месяца. Но в то же время прошла целая эпоха: очень быстро менялась ситуация, и очень быстро надо было на нее реагировать. Рынок, на мой взгляд, отреагировал очень хорошо. Мы предприняли все усилия, чтобы поддержать спрос и обеспечить людям возможность заключения сделок, а нам, соответственно, получения плановых денежных потоков. Тут надо говорить не только о девелоперах, но и о других структурах, которые участвуют в процессе и обеспечивают жизнедеятельность рынка. Власти провели ряд мер по восстановлению рынка, ввели ипотеку с господдержкой, и она, конечно, прости мулировала людей к совершению сделок.

**BG:** На какие сферы кризис оказал наибольшее негативное воздействие?

**В. Г.:** Рынок вторичного жилья в Петербурге в период пандемии просто выключился — в силу отсутствия возможности регистрации сделок. Те клиенты, которые планировали что-то купить на первичном рынке, продав что-то на вторичном, оказались не у дел. Онлайн-схемы проблему не решили. Когда возобновили деятельность МФЦ, случился небольшой коллапс, потому что за четыре месяца накопился огромный отложенный спрос. Тем не менее сейчас ситуация, хоть и со скрипом, но как-то выправляется.

На первичном рынке больше всего — на 50–60% — «просел» массовый сегмент. Меньше всего пострадали верхние сегменты, ориентирующиеся на качество продукта и рассчитанные на более взыскательную и платежеспособную аудиторию, — они «просели» примерно на 5–10%. А стройки не останавливались, паузы не было.

**BG:** Можно сказать, что рынок отделался легким испугом?

**В. Г.:** Нет, так нельзя сказать, ведь до сих пор непонятно, какие экономические последствия эта история будет иметь. Мы понимаем, что ничего еще не закончилось, что все продолжается, что это некая новая реальность, немножко другая жизнь. В эти четыре месяца тревожно было и нам, и клиентам. Но сейчас мы чувствуем, что рынок восстанавливается, и восстанавливается достаточно активно. Все, кто отложил покупку в период пандемии, так или иначе возвращаются. Региональные клиенты ищут способы дистанционного приобретения квартир, поскольку тревога у людей за свое здоровье пока еще сохраняется, и перемещаться по стране они не очень хотят.



**BG:** Да, во время самоизоляции мы все полюбили все дистанционное.

**В. Г.:** Банки и девелоперы вынужденно ввели всевозможные способы дистанционного взаимодействия и какие-то из них, безусловно, останутся, потому что это удобно. Скорее всего, та часть сделки, которая касается выбора продукта (посмотреть, поговорить, потрогать, обсудить), вернется в офлайн. А утилитарная часть, которая заключается в оформлении сделки, вполне может уйти в онлайн. Во всяком случае, бизнес-процессы и инфраструктура под это и у нас, и у банков, созданы и отлажены.

**BG:** А потребительские предпочтения в отношении продукта — изменились ли они в связи с самоизоляцией?

**В. Г.:** Непосредственно в этот период мы видели физический интерес к обязательному функциональному зонированию — просто потому что люди сидели взаперти и для себя отметили необходимость до-

полнительных функций. Огромным преимуществом стала возможность трансформации помещений — не в смысле перепланировок, а в смысле организации на том же пространстве другой функции.

Важной частью квартиры в продуктовом отношении, как это ни смешно звучит, стал балкон — это возможность выйти на свежий воздух, не нарушая режим самоизоляции. Появилась необходимость выделения места для работы, хобби и физкультуры. В наших мастер-спальнях (это объединенные спальня, гардероб и санузел) мы стали предусматривать такое пространство. Потому что в полнофункциональной квартире этим заниматься негде. Раньше можно было ходить на фитнес, а сейчас нет. В принципе, и не надо — все можно делать онлайн. Но для этого нужно место.

Многие компании сейчас пересматривают свой формат работы в сторону увеличения удаленки, поэтому потребность в

организации рабочего места дома останется актуальной. Но все это требует дополнительных площадей, так что в массовых сегментах это никак не реализуется. А вот в сегментах более высоких, безусловно, будет.

**BG:** Это на уровне квартир.

**В. Г.:** А на уровне комплекса в целом люди стали понимать, что закрытый двор — это, в том числе, и санитарная безопасность: меньше шляется каких-то непонятных людей. Социальный статус и ментальность окружающих тебя людей тоже приобретают значение: есть же ковид-диссиденты, и жить рядом с ними просто физически опасно, если не принимать соответствующих мер. А соблюдение этих мер напрямую зависит от правильно исполняющей свои обязанности управляющей компании, в частности, своевременно и качественно, а не формально дезинфицирующей помещения. Если УК является частью продукта девелопера, она соблю-