

«ВКУСЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭВОЛЮЦИОНИРУЮТ, И МЫ ОТВЕЧАЕМ НА ИХ ЗАПРОСЫ»

УСПЕШНО ЗАВЕРШИВ ПРОШЛЫЙ ГОД, ОЗНАМЕНОВАННЫЙ ДЛЯ «ГРУППЫ ЛСР» ПРИОБРЕТЕНИЕМ ЗА 3 МЛРД РУБЛЕЙ ПРАВ НА СОЗДАНИЕ И ОСВОЕНИЕ СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ НАМЫВА НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ, КОМПАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ АКТИВНО ПОПОЛНЯТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК, А ТАКЖЕ ВЫВОДИТ НА РЫНОК ЕЩЕ ОДИН ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ. О ПЛАНАХ НА ЭТОТ ГОД РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

GUIDE: Генеральный директор «Группы ЛСР» Андрей Молчанов, комментируя итоги продаж прошлого года, отметил, что особенно остался доволен результатами в Петербурге. За счет чего, на ваш взгляд, удалось их достигнуть?

ДЕНИС БАБАКОВ: Во-первых, для «Группы ЛСР» Петербург исторически является домашним регионом, с которого когда-то начиналась экспансия компании в другие части страны — в Москву и Екатеринбург. Одно время мы работали только здесь и с тех пор хорошо знаем, что нужно петербургскому покупателю. Во-вторых, на результаты повлияла и рыночная ситуация: нам удалось быстро выстроить здесь дистанционную работу и наладить онлайн-продажи, а государство, в свою очередь, подстегнуло спрос, запустив ипотеку с господдержкой. В-третьих, улучшилось качество как самих квартир, так и наших проектов в целом. Мы сделали планировки более функциональными, приблизив их к европейскому стандарту. Также мы продолжили уделять особое внимание благоустройству территории жилого комплекса вне зависимости от класса. Все это оказалось крайне востребовано и помогло «Группе ЛСР» успешно завершить прошлый год и вырасти быстрее, чем конкуренты.

Г: Насколько возросли цены на квартиры в ваших жилых комплексах?

Д. Б.: По-разному. Цена на квартиры, например, в ЖК «Цветной город» за год выросла на 35%, в ЖК «Морская набережная» — на 30%, в ЖК Neva Haus — на 25%. Предвосхищая ваш вопрос о том, будут ли цены расти дальше, отвечу: будут, но уже не так динамично, как в прошлом году. Надо понимать, что по-настоящему качественные проекты никогда не будут дешеветь с течением времени: они могут только дорожать — быстрее или медленнее, в зависимости от рыночной ситуации.

Г: Таким образом, рост спроса со стороны покупателей фиксировался во всех сегментах?

Д. Б.: Да. Мы приросли как в сегменте комфорт-класса, который является для нас основным, так и в бизнес-классе: наш ЖК «Морская набережная» очень популярен у покупателей. Безусловно, мы с самого начала были уверены в уникальности этой локации на намывных территориях Васильевского острова: фактически это единственное место в городе с открытым видом на море. К моменту заселения жильцов здесь уже будет разбит парк и создана пешеходная набережная. В элит-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ном сегменте нам тоже есть чем похвастаться. Мы продолжаем строительство Neva Haus и уже сейчас видим, насколько этот проект, даже будучи не введенным в эксплуатацию, лучше всей остальной застройки Петровского острова при всем уважении к проектам наших коллег.

Г: А чем Neva Haus так выделяется на фоне конкурентов? Все объекты Петровского острова очень достойные.

Д. Б.: Прежде всего Neva Haus — это классика элитного домостроения: в нем не будет случайных людей, что зачастую беспокоит жителей по-настоящему элитных домов. Он также обладает уникальными видовыми характеристиками: из окон квартир открывается вид на Неву и Крестовский остров. Рядом с жилым комплексом расположен парк, с другой стороны — участок, где будет построена школа. Кроме того, сейчас мы разрабатываем концепцию создания дополнительной инфраструктуры для жителей дома. Еще одно преимущество — удобная транспортная доступность. Очевидно, что после завершения строительства всех объектов на Петровском острове выехать из него жителям последних домов будет труднее, чем из тех, которые расположены ближе к центру города. Все это делает данный жилой комплекс уникальным.

Г: Продолжая тему элитной недвижимости, что вы можете сказать про объем предложения в этом сегменте и какие локации интересны непосредственно «Группе ЛСР»?

Д. Б.: Интересных локаций для реализации элитных проектов в городе не так много, поэтому очень важно правильно и гра-

мотно распоряжаться теми пятнами, которые пока что остаются незастроенными. Такого рода объекты, как, например, ЖК «Смольный парк», «Парадный квартал» или «Русский дом», уже вряд ли появятся на рынке: они слишком хороши, чтобы кто-то их мог повторить. Нашей компании в элитном сегменте интересны Центральный и Петроградский районы, Петровский остров, который после почти полностью застроенного Крестовского становится сосредоточением домов высокого уровня. Отмечу, что в феврале предложение в элитном сегменте пополнилось еще одним нашим проектом — ЖК Neva Residence.

Г: В чем будут его особенности?

Д. Б.: Я бы охарактеризовал этот объект как «премиум, доступный для многих», и в этом его самое главное преимущество. На мой взгляд, еще никогда погружение в мир премиальной недвижимости не было столь простым и подъемным финансово. В проекте мы постарались учесть все передовые знания о планировках: там будет широчайший выбор вариантов — от небольших квартир с одной спальней до квартир с террасами, зимним садом, видами на воду, а также квартир, занимающих отдельный этаж. Помимо функциональных планировок, в нем будут представлены все традиционные опции, присущие элитным проектам: премиальная отделка МОП, безопасная среда, скрупулезный подход к благоустройству, в том числе создание для жителей жилого комплекса пешеходной набережной, не говоря уже о наличии подземного паркинга.

Г: Группа очень активно пополняла свой земельный банк. Какие из совершенных сделок вы бы назвали наиболее стратегически важными?

Д. Б.: Понятно, что чем проект больше, тем он более стратегический. На текущий момент мы считаем нашим основным активом северную часть намывных территорий Васильевского острова, где после подъема высотных отметок на площади 142 га будет построено около 800 тыс. кв. м жилья — в полтора раза больше, чем сейчас возводится в рамках проекта «Морская набережная». (Актив был куплен компанией осенью прошлого года за 2,98 млрд рублей у АО «Терра Нова». — **Г**) Данное приобретение сделало нас крупнейшим застройщиком в этой части города. Ее привлекательность ценят не только девелоперы и покупатели, но и бизнес-структуры. Не зря ведь «Сбер» планирует разместить здесь свою штаб-квартиру.

Намывные территории становятся новой точкой притяжения, и на нас это накладывает большую ответственность, ведь, помимо строительства жилья и общественных пространств, мы создаем здесь вид города с моря.

Г: Компания также активно скупает бывшие промышленные территории концернов «Алмаз-Антей». Что будет построено на них?

Д. Б.: Поскольку развитие зон «серого пояса» является общей тенденцией как для Петербурга и Москвы, так и для других городов, мы, безусловно, проявляем интерес к таким местам. Основной вопрос при принятии решения о покупке промышленных территорий — это качество подготовки документации: в случае с активами «Алмаз-Антей» все было сделано на высоком уровне. Оба надела, как на улице Красного Курсанта, так и на Шкиперском протоке, обладают очень хорошими характеристиками: это центральные локации с удобной транспортной доступностью. (Первая покупка обошлась компании в 720 млн рублей, вторая — в 4,8 млрд. — **Г**) В первом случае — это классическая Петроградка, подходящая для реализации элитного проекта. На Васильевском острове мы больше склоняемся к строительству объекта бизнес-класса. При этом при выборе участка под застройку мы не ограничиваем себя классами: гораздо важнее понимание самого места и возможности создания продукта, пользующегося спросом. Мы видим, что вкусы и предпочтения покупателей эволюционируют, и мы отвечаем на их запросы.

Г: Планирует ли «Группа ЛСР» продолжить увеличивать портфель и в текущем году? Стоит ли ожидать столь же крупных покупок?

Д. Б.: Переговоры о приобретении тех или иных земельных участков идут всегда. Пополнение земельного банка для девелопера — это часть работы, наряду с продажей квартир и строительством домов. По моему мнению, считать земельный банк насыщенным — это тупиковая стратегия для любого застройщика. С другой стороны, если появится интересное пятно, а коллеги решат, что их портфель оптимален и не проявят к активу интерес, — нам же лучше. Что касается объема вложений в покупку новых площадок, то привлечение финансирования для «Группы ЛСР» не проблема. Мы прозрачны как для банков, так и для инвесторов, поскольку являемся публичной компанией, работающей на рынке уже почти тридцать лет. ■