

«ПЕТЕРБУРГ — ЗАКОНОДАТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТРЕНДОВ»

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ЖИЛЬЯ И НАДЕЖНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКА ОБЕСПЕЧИВАЮТ СЕГОДНЯ СПРОС ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕГМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ, УТВЕРЖДАЕТ ДЕНИС БАБАКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД».

ТАТЬЯНА КРАМАРЕВА

BUSINESS GUIDE: На днях вы анонсировали вывод на рынок ЖК «Морская миля». Почему довольно крупный проект стартует именно сейчас?

ДЕНИС БАБАКОВ: ЖК «Морская миля» вышел ровно по плану — мы давно работали над этим проектом и уверены, что он будет успешен. Во-первых, расположение — это сложившийся район с развитой инфраструктурой, плюс к моменту заселения домов первой очереди буквально в 300 метрах откроется станция метро. Во-вторых, мы сами создаем внутри комплекса необходимую социальную инфраструктуру — здесь появятся школа и детский сад. И, конечно, обязательное благоустройство — внутри квартала запланирован бульвар. Текущее бронирование и первые сделки показывают, что спрос на проект есть, и он более чем внушительный.

BG: Считаете ли вы, что именно южное направление более перспективно с точки зрения развития жилищного строительства, чем северное? Например, в силу отсутствия свободных земель на севере города?

Д. Б.: Земли, пригодной для строительства, в городе мало в принципе. Сейчас любые земельные участки находят покупателей. Мы строим и на севере города (например, ЖК «Цветной город», «Заповедный парк») и удовлетворены темпами продаж, которые свидетельствуют о популярности и этой части Санкт-Петербурга у наших клиентов.

Привлекательность локации для потребителя складывается из транспортной доступности, то есть насколько удобно жителю добираться до места работы или учебы, и степени развития инфраструктуры. Поскольку мы подходим к созданию своих проектов комплексно, второй аспект не является проблемой. В том же «Цветном городе» мы вводим школу даже быстрее, чем строятся дома вокруг нее.

BG: Как в течение последнего года трансформировалось ваше взаимодействие с потребителями? Как ограничения сказались на объемах спроса?

Д. Б.: Основное, что произошло в связи с ограничениями, — это переход к онлайн-продажам. Нам было чуть легче, потому что еще до начала пандемии у нас были и онлайн-бронирование на сайте, и дистанционное сопровождение сделок. Благодаря программе льготной ипотеки многие граждане смогли улучшить свои жилищные условия, поэтому в конце прошлого года спрос на рынке недвижимости был огромный. В начале года он немного снизился, но сейчас мы снова видим повышение интереса. Однако ведь важно не столько то, что спрос был, сколько то, как он распределился. И основными критериями при выборе недвижимости уже не первый год остаются местоположение объекта и надежность девелопера. А что значит надежность? Во-первых, соблюде-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ние сроков строительства и реализация квартир по 214-ФЗ. Во-вторых, устойчивость бизнеса: например, в «Группу ЛСР» входят предприятия по производству стройматериалов и добычи нерудных ископаемых, что позволяет нам переживать самые разные пертурбации. В-третьих, открытость. Как публичная компания «Группа ЛСР» регулярно отчитывается о своих показателях, нас проверяют независимые аудиторы. Все слагаемые надежности у нас есть, и наши клиенты знают об этом. И, кстати, многие возвращаются за второй и третьей квартирой — для детей, родителей, при необходимости приобрести жилье просторнее.

BG: Как за последний год изменилась структура спроса с точки зрения формата квартир, класса жилья?

Д. Б.: Общий тренд — функциональность, и он затрагивает все классы жилья. Востребованы квартиры небольшого метража, студии, квартиры с европланировками. К этим необходимым сегодня характеристикам мы добавляем обновленный корпоративный стандарт благоустройства.

Если говорить о ситуации на рынке в целом, понятно, что наибольший объем в реализации приходится на массовое жилье, доступное максимальному числу людей. А далее уже начинаются более эксклюзивные проекты, и наши данные свидетельствуют о том, что продажи в этом сегменте и в 2020-м, и в 2019-м были примерно на одном уровне.

В бизнес-классе очень важную роль играет место. Так, пользуется спросом ЖК Neopark, расположенный рядом с Пулковским парком. Проект Riviere Noire находится всего в двух минутах от Петро-

градской стороны. И, конечно, уникален в плане локации ЖК «Морская набережная» — наш флагманский проект бизнес-класса. Это, наверное, единственное место в Санкт-Петербурге, где из окон квартир — вид на море. Элитный сегмент, можно сказать, практически в полном объеме сосредоточен сегодня на Петровском острове. И там у нас, без преувеличения, лучшие земельные участки. Безусловные лидеры в локации по видовым характеристикам и качеству жилья — Neva Haus и Neva Residence. В последнем, кстати, у нас есть разнообразные варианты компактных квартир. Это как раз то новое на рынке премиальной недвижимости, что сегодня пользуется спросом.

BG: Есть ли основания говорить, что доля бизнес-класса в общем объеме проектов, выводимых на рынок, растет? Или налицо обратная тенденция?

Д. Б.: Здесь уместнее говорить, что среди проектов массового сегмента появились отдельные объекты, которые разительно отличаются от остальных по некоторым характеристикам. Например, ЖК «Морская миля» можно относить к проектам массового спроса. Но там уже заложено и немало характеристик, присущих более высокому классу, и в первую очередь это локация. С другой стороны, в бизнес-классе появились такие масштабные проекты, как ЖК «Морская набережная». Только вдумайтесь: 47 домов, большая часть из которых будет с прямым видом на Финский залив. Во всем мире первая линия — это самая дорогая недвижимость, а у нас она вполне доступна. Здесь мы тоже предлагаем небольшие эргономичные квартиры стоимостью от 5,15 млн рублей.

BG: Как, по вашему мнению, будет меняться цена квадратного метра в этой локации?

Д. Б.: В любой локации цена «квадрата» будет расти. Мы уже сейчас видим, проводя тендеры на разные виды работ, что минимальное удорожание их стоимости составляет 30%, а по некоторым позициям рост стоимости вообще двукратный. Это, естественно, будет находить отражение в себестоимости строительства. Плюс земли мало, и она не дешевеет.

BG: Приходилось слышать от участников рынка, что цены на недвижимость увеличились за последний год «с запасом» примерно на два года вперед. Вы согласны с этой точкой зрения?

Д. Б.: Нет, и вот простой пример: в 2020 году средняя цена реализованного квадратного метра в проектах «Группы ЛСР» по всем регионам выросла на 14%, а в 2019 году — на 15%. Это сопоставимые значения, а ведь в 2019 году не было никаких катаклизмов. Но я не исключаю, что сейчас темпы роста могут увеличиться. Во-первых, квалифицированная рабочая сила с каждым годом стоит дороже. Во-вторых, росту цену будет способствовать дефицит качественных проектов. В этом плане мы чувствуем себя уверенно: все наши объекты достойные.

BG: Какие финансовые механизмы предлагают сегодня в помощь покупателю?

Д. Б.: В первую очередь — программа льготной ипотеки, ставка по которой сейчас 5,75%. Плюс у наших клиентов есть возможность воспользоваться эксклюзивными предложениями. Например, в партнерстве с банком «Открытие» мы предлагаем ипотеку под 0,1% в первые два года. Если клиент хочет улучшить свои жилищные условия, но у него нет возможности переехать, чтобы сразу продать квартиру или оформить ее в trade-in, то это как раз подходящий вариант. Для тех, кто в принципе хочет сократить платеж, есть программа с Альфа-банком под 2,55% на весь период кредита. Эти программы действуют только до 1 июля, поэтому я, пользуясь случаем, призываю всех, кто планирует покупку, не откладывать ее.

BG: Как вы оцениваете в целом развитие петербургского строительного рынка в ближайшей перспективе?

Д. Б.: Выраженного увеличения предложения ждать не стоит: его неоткуда взять. Большая часть земли уже либо застроена, либо застраивается. Какие-то проекты, разумеется, будут выводиться, но несопоставимые по масштабу с застройкой северо-приморской части или Красногвардейского района. Но рынок продолжит свое развитие, тем более что Петербург — законодатель строительных трендов. Все инновации — и студии, и квартиры с полной отделкой, и европланировки — впервые появились именно у нас, в Северной столице. ■