

«ЗАСТРОЙЩИКИ МОГУТ АДАПТИРОВАТЬСЯ К МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ ФАКТОРАМ ЗА СЧЕТ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОДУКТА»

В КОНЦЕ ЛЕТА СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОСТЕПЕННО НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ПОСЛЕ МАЙСКОГО ПАДЕНИЯ, СЛЕДУЕТ ИЗ ДАННЫХ РОСРЕЕСТРА. КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ ДЕВЕЛОПЕРА, НОВЫХ ПРОЕКТАХ В ДОМАШНЕМ РЕГИОНЕ И О ТОМ, КАК МЕНЯЕТСЯ СТРУКТУРА СДЕЛОК НА ЖИЛИЩНОМ РЫНКЕ.

BUSINESS GUIDE: Как экономический кризис сказался на деятельности ЛСР?

ДЕНИС БАБАКОВ: Если мы говорим о «Группе ЛСР» как строительном холдинге, то нынешний кризис подтвердил, что компания все делает правильно. У нас ведь диверсифицированный бизнес: мы не только строим и продаем дома, но и производим стройматериалы — от песка и гранитного щебня до железобетонных изделий, из которых возводятся наши проекты комфорт-класса. Все это позволяет нам в меньшей степени зависеть от внешних факторов.

Если же говорить именно о девелоперском направлении, то прежде всего отмечу изменение структуры сделок: сегодня примерно 90% всех квартир приобретается в ипотеку. При этом потребители стали более чувствительны к размеру ежемесячного платежа и первоначального взноса. На этом фоне ЛСР совместно с банками запустила ряд новых программ субсидирования ипотеки, что позволило повысить доступность покупки жилья.

В период повышения ключевой ставки на какое-то время были ужесточены условия банковского финансирования. Но после того как первый шок был пройден, процентные ставки снизились и практически вернулись к уровню прошлого года. Для нас эта ситуация не стала проблемой, учитывая большой запас прочности и набор проектов в качественных локациях со стабильным спросом.

BG: Насколько критичным для вас оказалось снижение уровня доходов населения и рост себестоимости строительства?

Д. Б.: Макроэкономические факторы не столь критичны, поскольку застройщики могут к ним адаптироваться за счет изменения коммерческих условий. В некоторых объектах у нас действует льготная рассрочка, а в домах бизнес- и элитного класса есть возможность раннего заселения при оплате половины от стоимости квартиры.

Можно адаптироваться и за счет изменения самого продукта. К примеру, для снижения стоимости жилья мы стали делать более компактные планировки, что позволяет сократить площадь квартир без потери функциональности, в первую очередь за счет коридора. Сейчас мы успешно размещаем все необходимое на 32 кв. м, хотя ранее для этого требовалось 39 кв. м. В некоторых случаяхяя происходит отказ от балконов. В нашем климате открытый балкон использовать можно пару месяцев в году, какой смысл платить за неиспользуемую площадь? Застекленный балкон часто превращается в захламленный склад, поэтому вместо балконов в наших новых проектах предусмотрены кладовые, где можно хранить сезонные и редко используемые вещи. Ведь если вам не нужно дополнительное место для хранения, вы можете не приобретать кладовую, а вот не заплатить за квадратные метры балкона, если он предусмотрен, никак не получается.

BG: Как менялась ваша ценовая политика?

Д. Б.: Качественный продукт не может быть дешевым. Чтобы сделать что-то хорошее, для начала нужно потратиться на землю, стоимость которой не падает, а только растет. Поэтому если мы хотим продолжать бизнес и оставаться стабильной компанией, то должны продавать квартиры по рыночным ценам. При этом существенного увеличения стоимости не произошло. Как обычно, мы держимся на уровне небольшого прироста, связанного с



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

насыщением проектов инфраструктурой и повышением готовности.

BG: В последнее время ЛСР вывела на рынок сразу несколько проектов бизнес-класса. С чем связан интерес к этому сегменту, несмотря на продолжительное снижение реальных доходов?

Д. Б.: У нас традиционно много проектов бизнес-класса, что позволяет диверсифицировать портфель. Этот продукт всегда будет востребован, поскольку люди стремятся жить лучше и с большим комфортом. Проблема скорее в том, что далеко не все представленные на рынке проекты отвечают ожиданиям потребителей. Если же жилой комплекс им соответствует, то на него в любой ситуации будет спрос.

BG: Какие новые проекты в сегменте бизнес-класса прибавились в вашем портфеле?

Д. Б.: Недавно мы открыли продажи в ЖК «ЛСР. Большая Охта». Это проект в пяти минутах езды от Смольного на пересечении Якорной улицы и проспекта Metallistov, рядом с торговым центром «Охта Молл». Помимо жилья, будут построены школа и детский сад, а также появится качественная коммерческая инфраструктура с офисами, магазинами и, скорее всего, небольшим коворкингом. Эта территория сейчас — одна из точек притяжения интереса девелоперов, постепенно она превращается в насыщенный различными функциями район, мало чем уступающий другим популярным локациям.

В стадии подготовки разрешительной документации находится жилой комплекс на улице Егорова в районе станции метро «Технологический институт». В отличие от «Большой Охты», это будет камерный проект всего на 7 тыс. кв. м в историческом центре с компактными квартирами и видом на Троицкий собор. Его выход на рынок запланирован на октябрь-ноябрь этого года. Кроме того, завершается экспертиза по проекту на

Шкиперском протоке, разработанная архитектурным бюро «Студия 44» Никиты Явейна. Его преимущества — близость к будущей станции метро «Гавань» и насыщенность этой части Васильевского острова всей необходимой инфраструктурой.

Еще один проект, который может быть интересен поклонникам Васильевского острова, появится рядом с общественным пространством «Севкабель Порт». В его рамках жильем будет застроена бывшая промзона, что позволит возвести достаточно большой объект с детским садом.

BG: ЛСР также ведет строительство на намыве. Не приведет ли это к избыточной нагрузке на существующую инфраструктуру Васильевского острова?

Д. Б.: Эти опасения преувеличены. В рамках проекта «Морская набережная» за счет средств ЛСР будут построены три школы, четыре детских сада, поликлиника, а также часть улично-дорожной сети. Причем это не просто планы, а конкретные обязательства, которые закреплены на бумаге и заложены в финансовую модель. И они уже, кстати, реализуются: детский сад первой очереди будет сдан в следующем году. Дополнительно доступность этой территории улучшится за счет строительства съезда с Западного скоростного диаметра, благодаря чему местным жителям не придется ехать через весь Васильевский остров, чтобы попасть в центр.

BG: Довольны ли вы темпами продаж в этом проекте?

Д. Б.: Был некоторый спад, но постепенно мы вышли на плановые показатели. В любом приморском городе самая востребованная и дорогая недвижимость всегда находится у моря, и наш проект не исключение. Такой земли, которая прямо смотрит на море, в городе просто нет, все остальные участки с аналогичными видовыми характеристиками заняты портом и промышленными предприятиями.

BG: Почему решили именно сейчас вывести на рынок такой масштабный проект как «ЛСР. Ржевский парк», учитывая, что территория под него была приобретена достаточно давно?

Д. Б.: Мы объявили старт продаж сейчас, потому что увлечены в интересе к проекту со стороны покупателей. На месте бывшего аэропорта Ржевка будет построено около 1 млн кв. м недвижимости со всей необходимой инфраструктурой — школами, детскими садами, торговыми площадями, паркингами. Преимуществом проекта является уникальный для Ленобласти уровень транспортной доступности: дорога до Финляндского вокзала на электричке займет около 40 минут, что позволит ездить на работу в город. При этом стоимость квартир здесь ниже, чем в Петербурге, а рядом с жилым комплексом находится Ржевский лесопарк, где можно гулять.

BG: Не видите ли вы рисков для проекта, связанных с перераспределением спроса из Ленинградской области в Санкт-Петербурге?

Д. Б.: Это абсолютно ситуативная история. В какой-то период в Ленобласти объем предложения существенно превышал уровень Петербурга, и тогда произошел всплеск интереса к региону. Так что все упирается в наличие качественного продукта. Кроме того, нужно понимать, что при покупке жилья люди решают разные задачи. К примеру, «ЛСР. Ржевский парк» хорошо подходит для покупателей из регионов, которые хотят приобрести первое жилье в Санкт-Петербурге и ищут доступные варианты, способные обеспечить хорошее качество жизни. Также есть интерес со стороны молодых людей, которые хотят перебраться чуть подальше от города, но при этом разместиться с комфортом.

BG: Есть ли в планах приобретение еще каких-то площадок в Ленобласти?

Д. Б.: Основная вещь, на которую мы обращаем внимание, — хорошая связь с Петербургом, который является центром притяжения людей. Но таких участков не очень много, поэтому мы достаточно аккуратно относимся к планам по развитию в этом регионе.

BG: С чем связано решение построить в районе «Экспофорума» малоэтажное жилье, ведь это менее маржинальный сегмент?

Д. Б.: Если вы строите коттеджи или таунхаусы, то да, маржинальность невысока, поэтому все игроки на загородном рынке в основном нарезают небольшие участки и продают землю под индивидуальное строительство, причем не всегда с коммуникациями. А вот малоэтажная многоквартирная застройка весьма эффективна экономически и при этом комфортна для потребителей, предпочитающих жить в окружении невысоких домов.

BG: Готовы ли вы и дальше наращивать земельный банк или собираетесь сосредоточиться на освоении существующих?

Д. Б.: Приобретение новых земельных участков — это рутинная работа любой девелоперской компании, которая нацелена на долгое стабильное развитие. Мы анализируем различные предложения по пополнению земельного банка, которые есть на рынке, и, если появляется привлекательный для нас участок, рассматриваем его приобретение. При этом наш текущий земельный банк сбалансирован: нам есть что строить и сейчас, и в будущем. ■