

ОСТРОВ СТАБИЛЬНОГО КОМФОРТА

ПО ДАННЫМ NF GROUP В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО МЕСТОПОЛОЖЕНИЮ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ СОХРАНИЛ ПЕТРОВСКИЙ ОСТРОВ (41%), НА ВТОРОМ МЕСТЕ НАХОДИТСЯ ПЕТРОГРАДСКАЯ СТОРОНА (37%), ДОЛЯ ОСТАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЙ НЕЗНАЧИТЕЛЬНА: ОТ 2 ДО 5%. О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПЕТРОВСКОГО ОСТРОВА КАК КЛАСТЕРА ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И О ТОМ, КАК МЕНЯЕТСЯ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ, КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE АЛЕКСАНДРА ТЕН ПОБЕСЕДОВАЛА С КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ-СЗ» ДЕНИСОМ БАБАКОВЫМ.

BUSINESS GUIDE: Насколько параметры локации Петровского острова отвечают требованиям элитного жилья?

ДЕНИС БАБАКОВ: Запрос на приватность территории, видовые характеристики (акватории и зеленые массивы, которые можно созерцать из окна своей квартиры,— как печать принадлежности к сегменту) остался неизменным среди факторов выбора элитного жилья. Петровский остров в этом смысле идеально подходит: и вода рядом, и рекреационная зона внушительных размеров по соседству. При этом исторический центр, Петроградская сторона, Васильевский остров — в зоне быстрого доступа. Водное окружение предопределяет отличные видовые характеристики и создает экологичную среду, появляются новые общественные пространства — набережные, места для прогулок и отдыха.

Сейчас можно говорить о Петровском острове как о территории нового элитного жилья благодаря однородному социальному составу, почти полному отсутствию старой застройки и островной изоляции. В отличие от Крестовского острова, здесь нет шумных спортивных объектов и крупных концертных залов. Островное расположение создает камерность, идеальную для формирования однородного социального слоя. Все это мы учитываем в наших проектах элит- и премиум-класса, потому что девелопмент для нас это не только строительство качественного жилья, но и огромная работа по формированию городской среды. В этом обособленном месте, окруженном со всех сторон водой, ЛСР строит два жилых комплекса: элитный, в изысканном кирпичном стиле, Neva Haus и Neva Residence премиум-класса. Оба располагаются вдоль воды.

BG: Как вы оцениваете дальнейшие перспективы острова для элитной жилой застройки?

Д. Б.: Если говорить о жилом строительстве, то ресурсы Петровского острова практически истощены. Зато инфраструктурные перспективы только начинают обретать конкретные черты. Рядом с Neva Haus строится первая школа, появляются пространства для досуга, формируется кластер необходимой коммерции. Также 14% территории острова займет общественно-деловая зона, а 20% определено под рекреационную зону и соответствующие сооружения. Это предполагает, что Петровский так и останется островом стабильного комфорта.

BG: Как трансформируется в последние годы продукт в элитном сегменте?

Д. Б.: Продукт следует за меняющимися потребностями, а это новые технологии домостроения, современные материалы, нестандартный дизайн. Покупателям интересны уникальные концептуальные проекты с качественным благоустройством и дополнительными сервисными опциями. Чтобы удовлетворить потребности рынка, мы внедряем элементы «умного дома», организуем раздельный сбор мусора, устанавливаем клапаны инфильтрации воздуха и очистки воды — все для того, чтобы даже самый требовательный покупатель остался доволен своим приобретением.

BG: На что в основном обращают внимание покупатели?

Д. Б.: Спрос смещается на объекты, продуманные до мелочей. Помимо площади, покупатели обращают внимание



«ГРУППА ЛСР»

на отделку, количество дополнительных услуг и современность инженерных решений. Локация также остается в списке определяющих факторов при покупке. Не теряет своей актуальности и вопрос привлекательности стоимости. Мы уверены, что проекты, в себестоимость которых вложено больше, в перспективе принесут дополнительный процент к доходности относительно конкурентов в той же локации.

BG: Застройщики в бизнес-сегменте говорят о тенденции к снижению площадей квартир и апартаментов. Есть ли такой тренд в премиальном классе?

Д. Б.: Здесь на первый план выходят прагматичные характеристики. Фокус смещается от большой площади лотов к эргономичности планировок. Уменьшение метража квартир позволяет сделать качественную недвижимость более доступной, сдержать рост общего чека на квартиру.

Активным спросом пользуются квартиры с одной-двумя спальнями, снижается интерес к многокомнатным квартирам. В лотах с двумя спальнями самый популярный метраж — 60–80 кв. м. Среди предложений с тремя спальнями основной спрос приходится на площади 100–120 «квадратов».

BG: За последний год портрет покупателя изменился?

Д. Б.: За последний год аудитория элитных проектов помолодела: средний возраст 35–40 лет, большинство из них покупатели с 1–2 детьми. Зачастую это

бизнесмены и топ-менеджеры крупных компаний. Наблюдается также тренд роста доли домохозяйств из одного человека, в том числе среди обеспеченных клиентов. Мы разработали специально для них эксклюзивные элитные студии. Такие покупатели выбирают комфорт, виды или окружение, но не готовы переплачивать за ненужные им метры, поэтому продукт является крайне востребованным. Например, в Neva Residence специально для таких клиентов предлагаются студии с террасами.

BG: Что входит в состав инфраструктуры премиального объекта?

Д. Б.: Современные состоятельные клиенты имеют высокие ожидания от проекта с точки зрения дополнительных опций для комфортного проживания, и девелоперы стараются их удовлетворить. Одно из обязательных требований — парадное лобби, закрытая территория, на которой зачастую устанавливаются элементы общественной инфраструктуры «по интересам»: площадки для комфортной работы, проведения досуга или занятий спортом. Например, в Neva Haus на побережье Петровского острова выделен целый павильон с витринными окнами для размещения премиальной инфраструктуры: от кофейни до фитнес-клуба. Нередко покупателям предлагается кладовая или парковочное место в паркинге, а при покупке дорогостоящего лота можно рассчитывать на дисконт.

BG: Какова динамика ипотечных сделок в элитном сегменте?

Д. Б.: В элитном сегменте доля ипотечных сделок растет год от года, в структуре продаж сейчас у нас около 60% таких сделок. Это удобный способ приобрести недвижимость здесь и сейчас, имея на руках лишь часть средств. Несмотря на волатильность рынка и нестабильную экономическую ситуацию, вложения в недвижимость продолжают оставаться одним из самых эффективных и надежных инвестиционных инструментов.

BG: Пришлось ли разрабатывать новые ипотечные программы после введение ограничений на субсидирование ставок?

Д. Б.: Мы сотрудничаем с банками, предоставляющими так называемую комбоипотеку, наряду с ипотекой по господдержке. Максимальный размер займа на элитные объекты — до 30 млн рублей. Чтобы стимулировать спрос наряду с использованием традиционных программ по субсидированию ипотеки, ЛСР внедряет и новые инструменты, акции и специальные предложения.

BG: Как компания решила вопрос с импортозамещением премиальных материалов?

Д. Б.: Благодаря наличию собственной производственной базы и налаженным связям с поставщиками качественных материалов российского происхождения мы не испытывали глобальных проблем с импортозамещением. ■