

ДЕНИС БАБАКОВ: «ПОКУПАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ ВЗЯЛИ КУРС НА ПРАГМАТИЧНЫЙ ГЕДОНИЗМ»

СОВРЕМЕННЫЙ ЗАКАЗЧИК МЫСЛИТ ВСЕ БОЛЕЕ ИНДИВИДУАЛИСТИЧНО, ЕМУ ВАЖНЫ НЕ СТОЛЬКО КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, СКОЛЬКО ХАРАКТЕРИСТИКИ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАНИРОВКА И СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА, ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ И ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ, ПЕШЕХОДНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ И ИНТЕРЕСНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ, КОНСТАТИРУЕТ **ДЕНИС БАБАКОВ**, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД». В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ **GUIDE** ГАЛИНЕ СТОЛЯРОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ, КАК МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТОВ, ЧТО СТОИТ ЗА ТРЕНДОМ НА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И ВЕКТОРОМ НА ПРАГМАТИЧНЫЙ ГЕДОНИЗМ И КАК «ГРУППА ЛСР» ВЫСТРОИЛА СОБСТВЕННУЮ РЕПУТАЦИЮ, ЗАСЛУЖИВ ЗА 30 ЛЕТ СВОЕЙ ИСТОРИИ РЕНОМЕ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ СТРОИТ ВО ВСЕ ВРЕМЕНА.

GUIDE: В 2023 году «Группа ЛСР» отмечает тридцатилетний юбилей. Какие результаты первых тридцати лет деятельности компании вы назвали бы главными?

ДЕНИС БАБАКОВ: В России даже просто проработать тридцать лет, с 1993 по 2023 год, уже само по себе достижение. Учитывая, что за эти годы «Группа ЛСР» прошла путь от небольшой петербургской строительной компании до застройщика, который работает в шести регионах России и входит в тройку крупнейших в стране, это действительно очень достойный результат тридцатилетней деятельности. Компания многократно увеличила обороты, стала успешной, публичной, нарастила пул лояльных клиентов в различных регионах — все это значимые составляющие успеха.

Г: На эти тридцать лет пришлось несколько кризисов, которые вы прошли вместе со страной и успешно преодолели. Как суметь остаться компанией, которая строит в любые времена?

Д. Б.: Каждый из кризисов имел свою специфику. В какой-то момент речь шла в большей степени о последствиях мировых кризисов, в других случаях причиной турбулентности становились исключительно события, связанные с развитием отечественной экономики.

Объединяющим моментом, который способствовал эффективному преодолению кризисов, было понимание, что в любой ситуации необходимо работать много и на совесть, без отговорок и скидок на обстоятельства. Кроме того, важным отличием «Группы ЛСР» от многих других крупных компаний в сфере недвижимости является высокая и разносторонняя вовлеченность руководства на всех уровнях. Здесь нет разрыва между большими руководителями и теми, кто работает на местах, и это, на мой взгляд, позволяет команде успешно преодолевать кризисы.

Г: Как компания адаптировала стратегию к нынешним условиям?

Д. Б.: Если говорить о девелоперском направлении холдинга, то было разработано много специальных предложений для клиентов с учетом специфики сложившейся экономической ситуации. У нас есть и совместные программы с банками, позволяющие снизить размер ежемесячных платежей на период строительства по ипотеке, получить отсрочку первоначального взноса. Среди наших собственных разработок кешбэк, который позволяет минимизировать собственное участие при покупке квартиры. Мы много работали для того, чтобы создать людям максимально комфортные условия для приобретения недвижимости в «Группе ЛСР», и это во многом явилось залогом того, что мы сохраняем устойчивые позиции и во время нынешнего кризиса.



ГРУППА ЛСР