

Г: Какие инструменты для покупки жилья вы считаете самыми востребованными и эффективными?

Д. Б.: Сегодня практически все жилье приобретается в ипотеку, вне зависимости от сегмента. Во всех классах мы видим существенный рост доли ипотечных сделок. Что важно для человека, приобретающего недвижимость в ипотеку? Размер первоначального взноса и размер ежемесячного платежа. Последнее особенно важно в период строительства, когда человеку нужно где-то жить и он крайне ограничен в бюджете. И именно с этими двумя показателями мы работаем совместно с банками. Есть много программ, среди которых ипотека — траншами или субсидированная ипотека, которые существенно снижают текущие платежи на период строительства. Есть программы, связанные с отсрочкой внесения первоначального взноса либо возвратом средств. Вот эти инструменты наиболее востребованы сегодня.

Г: Кому и почему сейчас имеет смысл вкладываться в недвижимость? И, если говорить о ваших проектах в Петербурге, то какие конкретные рекомендации вы могли бы дать?

Д. Б.: Уверен, что приобретать недвижимость имеет смысл практически всем. Опыт последних месяцев показывает, что ставки растут. Ждать, что снова будет 4–5%, не стоит. Лучше приобретать недвижимость сейчас, пока ставки не стали еще выше.

Мы постоянно слышим, что Центробанк ужесточает условия по ипотеке. Первоначальный взнос по госпрограмме составлял 15%, сейчас он вырос до 20%, и, возможно, это еще не предел. Растет ключевая став-



ГРУППА ЛСР

ка, постепенно увеличиваются и ставки по ипотеке с господдержкой. Банки не так охотно дают скидки, как раньше. Мы начинаем подходить к ставкам в 8% годовых.

Если говорить о конкретных проектах «Группы ЛСР», то в Петербурге я выделил бы два из них. Первый — ЖК «Морская набережная», в первой очереди которого уже идет выдача ключей. Это единственный жилой комплекс, расположенный на первой линии у моря. Во всех приморских городах такого рода недвижимость, с панорамными видами на море, традиционно является самой дорогой. И то, что сейчас эти квартиры остаются достаточно доступными, стоят относительно дешево, это скорее отражение текущего состояния рынка, которым имеет смысл воспользоваться. Район активно развивается, мы строим там много социальных объектов: школы, детские сады, поликлинику. После того как будет сдана вторая очередь, мы ожидаем, что квартиры будут стоить намного дороже, чем сейчас.

Второй проект, который я хотел бы упомянуть, — «Ржевский парк». Здесь мы говорим уже о жилье комфорт-класса. Его конкурентные преимущества состоят в том, что комплекс, не выходя за пределы средней рыночной стоимости жилья своего класса, имеет удобный доступ к электричкам: до ближайшей железнодорожной станции всего десять минут пешком. А сев на электричку, уже через 25 минут вы окажетесь практически в центре города, на площади Ленина. Ни один другой жилой комплекс в области не располагает транспортной доступностью такого уровня. От нашего офиса на Кирочной улице я на днях доехал до «Ржевского парка» на автомобиле за 33 минуты. В этом жилом комплексе удобные планировки, много вариантов выбора отделки, строится инфраструктура: детский сад и школа.

Г: Возвращаясь к проекту «Морская набережная»: Петербургу необходим впечатляющий морской фасад. Каким его видит «Группа ЛСР» в свете этого проекта, а также проекта «Новый Васильевский»?

Д. Б.: Если говорить о морском фасаде Петербурга, то, конечно, хотелось бы, чтобы он развивался и состоял не только из вышеупомянутых объектов. Так исторически сложилось, что город развернут к морю в первую очередь промышленными предприятиями, промышленными объектами, стадионами, но не жильем. Мы рассчитываем, что привлеченная нами команда архитекторов сумеет создать привлекательный визуальный облик фасадов и «Морской набережной», и «Нового Васильевского», и Петербург станет в буквальном смысле городом, который живет, обратившись к морю, городом с эффектной и красивой первой линией. Эти проекты можно считать своеобразным символом того, что Петербург, пусть постепенно, но открывается морю. Надеемся, что проекты станут стимулом для redevelopment новых промышленных территорий и создания новых ансамблей жилых комплексов на первой линии.

Г: Какова политика компании в плане сотрудничества с архитекторами? Как и по каким критериям вы подбираете архитекторов для конкретных проектов в разных сегментах?

Д. Б.: Мы сотрудничаем с большинством архитектурных студий Петербурга. Можно сказать, что за тридцать лет компания успела поработать со всеми известными архитекторами города. В ходе переговоров и конкурсов мы видим свою задачу в том, чтобы каждый проект визуально «зацепил» жителей города, лег на душу, стал новым штрихом, новым оттенком к портрету Петербурга. В случае с «Морской набережной» это особое ощущение открытости морскому простору, взгляда навстречу морю. Мы обошли все квартиры в этом комплексе, и для нас очень значимо то обстоятельство, что благодаря архитектурному решению абсолютно из каждой квартиры «Морской набережной» виден хотя бы небольшой кусочек моря. В Neva Haus на Петровском острове со своим участком набережной это характерный кирпичный фасад здания, создающий визуальную переключку с объектами индустриальной архитектуры начала XX века, которые исторически строились на этой территории. Архитектура «Русского дома» в Басковом переулке, его нарядный, подчеркнутый русский стиль с отсылками к модерну также родились в диалоге с исторически сложившейся городской средой, стилистикой дореволюционных доходных домов. Мы стремимся к тому, чтобы новые архитектурные объекты были по своей природе не чужды Петербургу и в то же время обладали своим особым характером, были интересны, несли в себе свежий взгляд на наследие и непременно брали за живое.

Г: Какие локации интересны компании под строительство жилых комплексов и что определяет успех конкретного проекта за исключением выигрышного месторасположения?

Д. Б.: Начну с конца: недвижимость — это прежде всего локация, локация и еще раз локация! Человек изначально выбирает место, в котором он хочет жить, и дальше на это решение уже нанизываются все прочие характеристики. Успех проекта — это грамотное сочетание продуктовых характеристик, особенностей квартирографии, показателей развитости инфраструктуры и надежности девелопера. Последний фактор является одним из самых важных: без него всего остального просто не будет — за исключением расположения, разумеется.

Если говорить о потенциально привлекательных локациях, то мы рассматриваем практически все участки на территории города, доступные для застройки, где урегулированы градостроительные вопросы. Мы всегда рады приобрести земельные участки, дополняющие наш продуктовый портфель.

Г: Когда начинается строительство в центре Петербурга, всякий раз встает вопрос, не возникнет ли визуального спора между сложившейся городской средой и новым сооружением. Какова в этом смысле философия компании?

Д. Б.: У нас в этом отношении большой опыт: мы начинали со строительства элитной недвижимости в центре Петербурга и на практике знаем, как органично внедриться в историческую архитектурную среду, не нанести ущерба, сделать так, чтобы наши проекты стали ее естественным продолжением. Важно проявлять чуткость и понимать, когда уместен и необходим яркий, выразительный авторский акцент, а в каком случае он вызовет диссонанс и лучшим решением станет максимальное стилистическое слияние с окружением, с уже существующим ландшафтом.

Многие из наших объектов были отмечены различными архитектурными призами и стали визитной карточкой своих районов. В их числе Neva Haus, «Русский дом», «Смольный парк», «Дом у моря». Они получили известность и признание не только благодаря своим топовым локациям, но и благодаря интересному и запоминающемуся визуальному облику. Архитектурные решения очень разные — от классического петербургского стиля (как, например, в «Парадном квартале») до современных авторских проектов, таких как «Дом у моря», Neva Haus, «Смольный парк». Умение достигать баланса и гармонии между уважением к традициям, существующим городским ландшафтом и современным архитектурным языком достигается благодаря опыту и чуткому отношению к городу.

Г: Что представляют собой актуальные стандарты в различных сегментах недвижимости — комфорт, бизнес, премиум? Как эти представления меняются? Насколько выражены сегодня, например, границы между жилыми комплексами бизнес- и премиум-класса?

Д. Б.: Границы между классами жилья всегда были подвижными. Во многом они определяются расположением жилого комплекса: если вы строите в историческом центре или на островах, то речь идет, как правило, о премиальном, элитном сегменте. Это предполагает более интересные фасады, более развернутое инженерное наполнение, более дорогие отделочные материалы. Проекты бизнес-класса строятся чуть дальше от центра: например, на Васильевском острове, в районе Большой Охты. Характеристики продукта во многом повторяют объекты элитной недвижимости, но при этом сейчас мы и в премиальном, и в бизнес-сегментах ощущаем влияние тренда, который возник в свое время в комфорт-классе: это запрос на функциональное жилье.

Г: Каким образом изменились запросы и фокус интересов вашей целевой аудитории в нынешних условиях — в разных сегментах жилья?

Д. Б.: Покупатели сейчас мыслят более индивидуалистично. Ушел интерес к просторным квартирам площадью 200–300 кв. м, при этом выросли требования к планировке, которой сегодня уделяется большее внимание, чем раньше. Менталитет современного заказчика я бы определил как прагматичный гедонизм. Людям хочется получить квартиру «с изюминкой», но при этом не тратить на ее приобретение слишком много денег. Самый очевидный тренд — стремление к компактности жилья, рациональной организации пространства. Популярна европланировка. В целом мы наблюдаем высокий спрос на небольшие однокомнатные квартиры в разных сегментах, на видовые студии. В частности, мы видим большой интерес к квартирам с террасами и зимними садами, которые есть в нашем жилом комплексе Neva Residence.

В сегменте комфорт-класса требования клиентов стали серьезнее. В настоящее время они касаются уже не только характеристик непосредственно самих квартир, но и социальной инфраструктуры. Поэтому мы как застройщик обеспечиваем ее на своих объектах самостоятельно и стремимся к тому, чтобы, к примеру, сдавать школу одновременно с вводом в эксплуатацию жилых домов. Людям важно знать, что им не придется ждать запуска социальных объектов. Много требований к транспортной составляющей, и мы вместе с городом совместно над этим работаем. Например, в «Цветном городе» увеличили количество автобусных маршрутов, а также автобусов, которые эти маршруты обслуживают. Мы рады, что встречаем понимание со стороны городской администрации: нам важно, чтобы наши клиенты жили комфортно вне зависимости от класса жилья. ■