

«НАШИ ОБЪЕКТЫ ПОДНИМУТ СТАТУС ПЕТРОВСКОГО ОСТРОВА»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ПО НЕДВИЖИМОСТИ ГРУППЫ ЛСР В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВG АЛЕНОЙ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАКИМИ БУДУТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, И ПОДЕЛИЛАСЬ СВОИМ ВЗГЛЯДОМ НА ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА.

BUSINESS GUIDE: Вы работаете в разных ценовых сегментах. Каково соотношение проектов массового спроса, бизнес-класса и элитного жилья в вашем портфеле в Петербурге?

ЮЛИЯ РУЖИЦКАЯ: У группы ЛСР в Санкт-Петербурге самый разнообразный портфель недвижимости. В доступной линейке мы предлагаем жилье комфорт-класса. На рынке элитной недвижимости мы являемся лидерами с момента основания компании, а бизнес-сегмент развиваем с 2013 года. Из строящихся объектов в нашем портфеле сейчас четыре жилых комплекса бизнес-класса и два элитных дома: «Русский дом» и Verona. Еще один проект премиум-класса мы запустим осенью этого года. Около 75% нашего портфеля приходится на жилье комфорт-класса, оставшиеся 25% — на проекты бизнес-класса и элитное жилье. Также надо отметить, что в нашем предложении есть и коммерческая недвижимость. Мы сдаем в аренду офисные площади в элитных особняках в центре города. Они расположены на Невском проспекте, а также в жилых комплексах «Смольный парк» и «Парадный квартал».

BG: Расскажите о вашем элитном портфеле. Сколько проектов сейчас находится на стадии строительства?

Ю. Р.: На сегодняшний день ведется строительство двух элитных объектов. Это «Русский дом» на пересечении Баскова переулка и улицы Короленко и Verona на Морском проспекте Крестовского острова.

BG: Как продвигается реализация вашего нового проекта на Петровском острове?

Ю. Р.: Первую очередь элитного жилого комплекса на территории бывшего завода «Бавария» мы планируем вывести в продажу грядущей осенью. Проект получил название Neva Haus. Он расположится в тихом и уютном месте на севере острова. Здесь мы планируем возвести восемь домов. Кроме того, в начале 2018 года мы выведем на рынок еще два проекта в южной части острова. Речь идет об апартаментах премиум-класса Neva Art и жилым комплексом бизнес-класса, расположенных на Ремесленной улице. Данное предложение будет одним из самых дорогих в этой локации. В рамках работы над проектом мы намерены реконструировать набережную и сейчас разрабатываем проект ее благоустройства. В общей сложности на Петровском острове группа ЛСР возведет свыше 200 тыс. кв. м недвижимости.

BG: За счет чего вы планируете отстроиться от конкурентов в этой локации?

Ю. Р.: Большинство застройщиков предлагает на Петровском острове жилье бизнес-класса. При этом локация имеет все необходимые для элитной недвижимости параметры, среди которых расположение в самом центре города, камерность, уни-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

кальные видовые характеристики. В будущем остров кардинально преобразится, став новой территорией недвижимости высокого уровня, но сохранит при этом свою уединенность. Поэтому здесь мы решили предложить рынку по-настоящему элитный проект. Проектированием комплекса Neva Haus занимается одна из выдающихся архитектурных мастерских Санкт-Петербурга «Евгений Герасимов и партнеры». В этом проекте мы предлагаем свежий взгляд на архитектуру и использование лучших инженерных решений. Второй комплекс и апартаменты проектирует известное архитектурное бюро «Земцов, Кондияйн и партнеры». Таким образом, у нас будет сформировано широкое предложение для любой категории покупателей. Думаю, что статус Петровского острова как престижной локации для жизни будет существенно поднят нашими объектами.

BG: Что происходит со спросом на жилье высокого класса?

Ю. Р.: Спрос на элитную недвижимость и объекты бизнес-класса более стабильный, чем на жилье массового спроса, но он подвержен фактору сезонности. Покупателям интересны как объекты, находящиеся в зоне сложившейся застройки в «золотом треугольнике», так и жилые дома в новых элитных локациях.

BG: Изменились ли за последние несколько лет требования покупателей к жилью высокого класса?

Ю. Р.: Требования покупателей постоянно растут. Некоторые объекты, которые десять лет назад назывались элитными, сегодня в представлении покупателей таковыми уже не являются. Такие дома мо-

рально устарели, и сегодня клиенты ищут новые места постоянного пребывания, при этом неизменно оставаясь в центре. Бессменным лидером среди параметров элитной недвижимости при выборе остается местоположение; важную роль играют также надежность компании, планировочные возможности и надежность девелопера.

BG: Какими финансовыми инструментами чаще всего пользуются покупатели жилья высокого класса?

Ю. Р.: Если говорить о структуре продаж, то в элитном сегменте около 80% сделок совершается с использованием рассрочки, 20% — по полной предоплате. Ипотечное кредитование среди покупателей элитной недвижимости практически не используется, однако бывают ситуации, когда клиенту выгоднее взять ипотеку на крупную сумму, чем изымать эти средства из бизнеса. В бизнес-классе, напротив, ипотека в структуре продаж занимает 40%, в рассрочку приобретается 50% квартир, а единовременную оплату выбирают 10% покупателей.

BG: Есть ли в этом сегменте покупатели-инвесторы?

Ю. Р.: В сегменте элитного жилья есть покупатели-инвесторы, причем это самые опытные игроки. По нашим оценкам, доля таких клиентов составляет сейчас около 10%. Цена входа на рынок инвестирования в недвижимость премиум-класса довольно высокая, поэтому круг таких инвесторов ограничен. Они знают, что элитное жилье в процессе реализации дорожает существенно больше, чем жилье массового спроса. Разница от начала строительства до его окончания в «эконо-

ме», как правило, составляет 15–20%. В элитном сегменте этот показатель может доходить и до 40%.

BG: Как вы подходите к реализации и наполнению коммерческих помещений в элитных жилых комплексах?

Ю. Р.: Большая часть коммерческих помещений идет на продажу, оставшиеся площади компания сдает в аренду. Их наполнение зависит, как правило, от локации. К примеру, в «Русском доме» часть площадей на первом этаже отведена под бутики, рестораны. В проекте Verona будет минимальное количество нежилых помещений, так как это уединенное место, и арендаторы коммерческих площадей будут обслуживать только жителей этого дома.

BG: На Петроградской стороне вы реализуете проект бизнес-класса «Европа Сити» с использованием технологии панельного домостроения. Это единичный проект или в других проектах высокого класса продолжите использовать панель?

Ю. Р.: Это был эксперимент с нашей стороны. Мы понимали, что в этой локации необходимо строить что-то современное, смелое, актуальное. Мы гордимся навесными фасадами в этом проекте. Наверное, никто в городе, даже в элитном сегменте, не делает таких нарядных и дорогих фасадов. Это предложение интересно тем, кому хотелось бы жить на Петроградской стороне, но при этом не тратить на покупку жилья слишком много денег. Если мы поймем, что в какой-то еще локации квартиры с отделкой и небольшим количеством комнат востребованы, то, возможно, прибегнем к этому опыту вновь.

BG: Согласно данным вашей отчетности, в первом квартале 2017 года произошло падение объемов продаж на 34%. В чем причина такого снижения?

Ю. Р.: Здесь сработал эффект «высокой базы». В первом квартале 2016 года был ажиотажный спрос, связанный с неопределенной ситуацией вокруг продления субсидированной ставки по ипотеке. Такого спроса, как в первом квартале прошлого года, мы не припоминаем за последние несколько лет. Поэтому снижение в первые три месяца этого года не является показательным. Мы довольны текущим результатом продаж и ожидаем, что второй квартал 2017 года превзойдет показатели аналогичного квартала 2016 года.

BG: На какие показатели роста продаж жилья вы рассчитываете по итогам года?

Ю. Р.: По итогам года мы рассчитываем на рост продаж в пределах 10–15%.

BG: Что, по вашим прогнозам, будет с ценами на жилье?

Ю. Р.: Стоимость элитной недвижимости однозначно будет расти по причине ограниченного предложения. В среднем за год элитные объекты выросли в цене на 5–10%. ■