

«МЫ РАДЫ, ЧТО МОРСКОЙ ФАСАД ПЕТЕРБУРГА БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ „ГРУППОЙ ЛСР“» ВО ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НА НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА «ГРУППА ЛСР» РЕШИЛА ПОПОЛНИТЬ ПОРТФЕЛЬ, КУПИВ ПОЧТИ ЗА 3 МЛРД РУБЛЕЙ ПРАВА НА СОЗДАНИЕ И ОСВОЕНИЕ ИХ СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ. О СТАБИЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, СПРОСЕ НА КОМПАКТНЫЕ ПЛАНИРОВКИ И О ТОМ, КАК НАМЫВ СТАНЕТ ПРИГОДНЫМ ДЛЯ ЖИЗНИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ.

BUSINESS GUIDE: В отчете о финансовых результатах первого полугодия говорится о стабильных доходах компании, благодаря, в том числе, динамике продаж в Санкт-Петербурге. За счет каких сегментов они выросли и почему?

ДЕНИС БАБАКОВ: За шесть месяцев 2020 года выручка направления «девелопмент» в Петербурге выросла на 31% в сравнении с показателями прошлого года. Рост происходил по большей части за счет недвижимости массового сегмента. Это связано как с нашей успешной работой в первом квартале, так и с появлением субсидированной ипотеки, которая дала толчок рынку в целом и продажам в частности. В первом полугодии также неплохо реализовывались проекты бизнес-класса, в особенности после повышения кредитного лимита до 12 млн рублей. В эти рамки вписывается много компактных и функциональных квартир в ЖК «Морская набережная» и Riviere Noire. В элитном сегменте, в свою очередь, ситуация оставалась стабильной. В период пандемии произошло понятное снижение объемов продаж, но в следующих месяцах компания продолжила наращивать количество сделок.

BG: Как вы оцениваете перспективы онлайн-продаж, которые застройщики начали активно применять во время пандемии?

Д. Б.: Сделки в удаленном режиме проходили и ранее, например, при работе с покупателями из регионов. Но если говорить о первой полностью дистанционной сделке — с ЭЦП и электронной регистрацией, то она случилась в середине марта. Дальше мы только развивали направление как один из инструментов продаж. Например, среди покупателей есть те, кто по каким-то причинам не хочет контактировать с нашими сотрудниками. В их распоряжении есть сайт, где представлен весь доступный ассортимент квартир. Там ее можно бесплатно забронировать, при дистанционном участии менеджера сформировать договор и отправить его на регистрацию. Вместе с тем я не думаю, что онлайн станет доминирующим способом продаж, поскольку покупка недвижимости была и остается крупнейшей финансовой сделкой в жизни человека. Покупатели хотят иметь больше контакта с теми, кто продает им квартиру, особенно если речь идет об еще не построенном жилье. Полагаю, что от офлайна полностью не уйти.

BG: Что вы можете сказать об интересе покупателей к проектам «Группы ЛСР», срок реализации которых превышает пять-десять лет?

Д. Б.: Люди выбирают прежде всего место. А комплексное это освоение территории



АЛЕКСЕЙ СМАГИН

или нет — уже не так важно. Даже если мы говорим о длительном проекте, как, например, ЖК «Новая Охта» в рамках освоения территории совхоза Ручьи, то каждый квартал там сдается с уже готовой инфраструктурой — торговой и социальной. Покупка квартиры в подобных проектах не означает, что люди на протяжении нескольких лет будут жить на стройке. У покупателей интерес есть к хорошим местам, к продуманным проектам и планировкам квартир.

BG: Один из комплексов компании, «Морская набережная», строится на намывных территориях Васильевского острова, где пока очевиден недостаток социальной и торговой инфраструктуры. Когда эта локация станет комфортным местом для жизни и какое участие в этом принимает группа?

Д. Б.: Я считаю, что к моменту сдачи наших первых корпусов, в конце 2022 — начале 2023 года, этот район станет весьма комфортным для жизни. Мы занимаемся благоустройством территории, создавая пешеходную набережную и парк, прокладываем внутриквартальные дороги, а также возводим социальные объекты — три школы и четыре детских сада. Один из них — в первой очереди строительства жилого комплекса, мы начнем возводить его уже в следующем году. Уверен, что со временем ситуация здесь будет только улучшаться.

BG: А как же нагрузка на транспортную инфраструктуру?

Д. Б.: Дороги есть уже сейчас и будут строиться дальше. Процесс формирования улично-дорожной сети здесь уже необратим, как необратима застройка этой части Васильевского острова. В наших планах и в планах города — приложить к этому максимальные усилия.

BG: Будет ли город успевать за строительством жилья на намыве?

Д. Б.: Я не вижу для этого никаких препятствий.

BG: На первоначальном этапе заявлялось, что в ЖК «Морская набережная» не будет студий, но они появились. С чем связаны изменения в планировочных решениях?

Д. Б.: Мы видим спрос на квартиры небольшого метража, в том числе — в сегменте бизнес-класса. При этом надо понимать, что студии в таких проектах по стоимости могут быть сопоставимы с двухкомнатными квартирами в жилье массового сегмента. Покупатели, которые их выбирают, хотят жить в определенной локации, с хорошим видом из окна, но не готовы переплачивать за лишнюю площадь. И, что немаловажно, это не инвестиционные квартиры, а жилье для жизни. В целом эта тенденция является общемировой: мы видим это в Нью-Йорке, Лондоне. Можно сказать, что мы одни из первых ее уловили и будем в дальнейшем развивать. Вместе с тем доля таких квартир в проекте остается небольшой. Мы стараемся сохранять разумную квартирографию.

BG: Какова в комплексе доля инвестиционных квартир и насколько с момента старта продаж возросли цены?

Д. Б.: Доля инвестиционных покупок в общем объеме продаж компании никогда не была велика. Она колеблется в пределах 10–15%, и мы не стремимся ее наращивать. Со старта продаж в прошлом году цена квартир в ЖК «Морская набережная» уже выросла на 30–50%, поскольку спрос на них высок. Так или иначе, недвижимость остается хорошим вложением средств, в особенности, если у нее есть потенциал

для роста в цене, как, например, на намыве — эта локация еще не до конца оценена.

BG: Именно с этим было связано решение о приобретении права на создание северной части намыва у АО «Терра Нова» и дальнейшей его застройки, о котором недавно было объявлено?

Д. Б.: Это сбалансировало наш портфель в пользу высокомаржинальных проектов бизнес-класса. На намыве предстоит много работы, как минимум на ближайшие десять лет. И, наверное, больше никто в городе не смог бы с ней справиться. Значительную роль сыграла синергия «Группы ЛСР»: силами компании «ЛСР. Базовые» она сможет сформировать территорию, а девелоперский блок, «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», обладает достаточным опытом для ее освоения. Такой комбинации больше ни у кого нет. Мы рады, что морской фасад Петербурга будет в большей степени определяться «Группой ЛСР», а не кем бы то ни было еще.

BG: Есть ли у компании интерес к южному берегу Финского залива?

Д. Б.: Мы завершили там проект комплексного освоения территории ЖК «Южная акватория» и пока не планируем приступить к новым проектам в той локации.

BG: Сохраняет ли компания интерес к объявленным Смольным аукционам по покупке жилья для очередников и является ли заявленная цена в 96,5 тыс. рублей за квадратный метр конкурентной?

Д. Б.: Если нас будут устраивать условия, мы будем принимать участие в аукционах. А конкурентна ли цена — покажет количество заявок от застройщиков.

BG: Как вы оцениваете ситуацию на рынке апартаментов в Петербурге?

Д. Б.: Мы считаем наиболее интересным формат апартаментов, максимально приближенных к жилью. Так, в комплексе NEOPARK мы не предлагаем услуги по управлению и не пытаемся конкурировать с гостиницами. Апартаменты в нем — это аналог квартиры, только по более выгодной цене. Но на фоне того, что в ближайшее время планируется внести изменения в законодательство и приблизить апартаменты к жилью, их стоимость, несомненно, будет возрастать.

BG: Изменились ли требования покупателей к планировкам квартир за последние годы?

Д. Б.: Как я говорил, на первый план выходит функциональность. В решениях начинают доминировать европланировки: около 90% квартир, предлагаемых нашей компанией, евроформата. Время жилья площадью 500 кв. м практически ушло, это уже никому неинтересно. ■